



Учебно помагало

Модул 5: ЗАПОЧВАНЕ НА ДРУГ БИЗНЕС - ПРАКТИЧЕСКИ АСПЕКТИ

**УЧЕБНОТО ПОМАГАЛО ДОПРИНАСЯ ЗА ПО-ДОБРОТО УСВОЯВАНЕ НА
ЗНАНИЯТА И ТЕМИТЕ, ПРЕДСТАВЕНИ В МОДУЛ 5.**

СЪДЪРЖАНИЕ

- Упражнение 1: Проследете видео материал: “Вашата професионална репутация е безценна”** 3
Този видео материал Ви дава идея как се възстановява репутацията след неуспешен опит за бизнес
- Упражнение 2: Коя е Вашата „Purple Cow” (Сет Годин, американски експерт по маркетинг и автор на бизнес книги в областта?)** 5
Изпълнете това упражнение, за да определите Вашата „Purple Cow” – инструмент, който помага да се възстановите
- Упражнение 3: Изпълнете нашето упражнение „разкажи своята история”** 8
В основата на Вашите усилия да рестартирате бизнеса си и успешно да го маркетингирате е да разкажете и артикулирате Вашата история, за което това упражнение ще Ви помогне
- Упражнение 4: Проследете неуспех в бизнеса – Идеалната буря...** 9
Понякога провалите са извън Вашия контрол. Колм О’Брайън споделя своята история

Упражнение 1: Проследете видео материал: “Вашата професионална репутация е безценна”

“Вашата професионална репутация е безценна – защитете я на всяка цена!”

Ирландският предприемач Colm O'Brien познава последствията от неуспешния бизнес. В началото на първата си кариера, Colm е бил един от ключовите фактори, вземащи решения за известната марка на Bewley. През 1998 г. Colm и съпругата му взимат смело решение и поемат франчайз на Bewley за град Лимерик. 8 години по-късно бизнесът се провали, бяха загубени 35 работни места и дълг от 250 000 евро. В този видеоклип, Colm споделя мнението си за значението на добрата репутация.

Проследете видео: <https://youtu.be/VBnFW5YZhxs>

Запишете Вашите мнения, идеи, впечатления:

Упражнение 2: Коя е Вашата „Purple Cow” (Сет Годин, американски експерт по маркетинг и автор на бизнес книги в областта?)

Чулите сте за книгата на Джек Траут „Бъди различен или умри”? Това послание в днешния конкурентен свят означава, че трябва да сте в уникална пазарна ниша и да бъдете успешни на пазара. И все пак една от най-честите грешки на малките фирми е, че не са уникални и не се позиционират в нишови пазари. Как показвате, че Вашият продукт или услуга е най-добрият?

Вашата „Purple Cow” значително ще подобри позиционирането и продажбите на Вашите продукти, като постигне 3 неща за Вас: Уникалност; Продажби; Позициониране (УПП)

Уникалност - ясно ви отличава от конкуренцията, като Ви позиционира на пазара по най-логичния начин.

Продажби - убеждава индивидите да обменят пари за продукт или услуга.

Позициониране - Предложението или офертата по-скоро ще бъдат приети, отколкото отхвърлени.

Стъпка 1: Използвай най-големите си предимства: кои са трите най-големи предимства за клиента, които предлагате?

Запишете ги...

1.

2.

3.

Стъпка 2: Уникалност:

Ключът тук е да бъдеш уникален. Трите УПП трябва да породят желание. Това може да се отнася за качествата на самия продукт, може да бъдат свързаните с продукта следпродажбени условия като срок на гаранция, сервиз и други.

ПРОДУКТ: Бейзболна бухалка

ПОЛЗИ: " Уникално бейзболно подаване, което веднага ще ви предизвика да ударите като професионалист"

ОФЕРТА: " Можете да научите тази проста техника, която ви кара да ударите като професионалист само след 10 минути практика"

ГАРАНЦИЯ: " Ако не ударите като бейзболен професионалист още от първия път, когато използвате този нов удар, ние ще ви върнем парите."

Стъпка 3: Разлика в представянето:

Разликата между сегашното положение и желаното такова представлява „**Разлика в представянето**”.

Стъпка 4: Бъдете конкретни и представяйте доказателства:

Потребителите са скептични към рекламните послания на фирмите. Преодолейте скептицизма, като бъдете конкретни и предлагате доказателства, когато е възможно.

Стъпка 5: Използвайте кратки и ясни послания:

- Най-мощните послания са толкова добре написани, че не можете да промените или преместите нито една дума.
- Всяка дума печели пари, като продава Вашия продукт или услуга.
- След като сте готови с Вашето послания е лесно да изградите рекламната и маркетингова стратегия.
- Използвайте съветите по-горе и създайте Вашето кратко, въздействащо и с незаменими думи послание.

Запишете варианти на послание

Стъпка 6: Включете посланието във всички маркетинг и рекламни материали:

- ✓ Реклами;
- ✓ Визитки, брошури, листовки и запазени марки;
- ✓ Бланки и пощенски картички;
- ✓ Уебсайт и интернет маркетинг.

Стъпка 7: Спазвайте обещаното в посланието

-
- Вашият USP трябва да има обещания и гаранции, които да привличат вниманието на вашата аудитория и да ги принуждават да ви отговорят
-
- Бъдете смели при разработването на посланието, но бъдете внимателни и сигурни, че можете да изпълните обещаното.
- Вашето послание трябва да има обещания и гаранции, които да привличат вниманието на аудиторията.
- Силното послание може да направи бизнеса успешен или да го провали, ако не се спазват обещанията, което руши репутацията Ви.

Упражнение 3: Изпълнете нашето упражнение „разкажи своята история“

Това упражнение ще ви помогне да разработите мощен маркетингов материал, който може да бъде използван за стартиране на PR и маркетингова кампания.

Как, кога и защо започва бизнесът Ви?

Какъв е Вашият опит?

Кой Ви помогна да започнете бизнеса? Например: член на семейството, друг вдъхновяващ собственик на бизнес ...

Как осигурявате суровини за продуктите си?

Каква е Вашата „Purple Cow”

Какво има значение за Вас? Лично, професионално и т.н.

Грижите ли се за опазване на околната среда?

Как си представяте бъдещето?

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write their response to the question above.

Упражнение 4: Проследете неуспех в бизнеса – Идеалната буря...

В този видеоклип ирландският предприемач Colm O'Brien, за когото споменахме доста в този модул, разказва за четирите най-важни неща, които водят до историята на "перфектната буря" и провала на първия му бизнес, при който 35 работни места са закрити и остава заем от 250 000 евро.

Линк към видеото: <https://www.youtube.com/watch?v=wrHFbMbuLwc>

Запишете Вашите впечатления , мисли и идеи