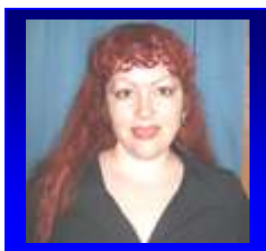


Nos akkor beszálsz a játékba?!

Úgy gondoltam, végre írok egy cikket arról, amit lépen nyomon hangoztatok, és amiben maximálisan hiszek:
nem vagyok híve "csak" az online marketing technikáknak, és nem pártolom kizárólag csak az offline marketing technikákat sem.

Nekem az a tapasztalatom és meggyőződésem, hogy **egy igazán ütős marketing rendszert a 2 vonal kombinációjával tudsz felépíteni a vállalkozásod támogatására.**

Arról már többször beszéltem, hogy **ennek a rendszernek a létrehozása komoly tervezőmunkát igényel**, rohanva, stresszesen nem tudod megfelelően kidolgozni.



Remélem hasznodra válik majd ez a kis tanulmány!

Üdvözlettel,

Ursula Föld

Témakörök: tervezés, üzleti stratégia,, marketing stratégia, kisvállalati marketing, ingyenes tanulmány, kisvállalkozói marketing, vállalkozás fejlesztés, rendszerépítés, marketing menedzsment

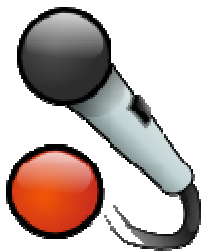
Időt kell szánnod arra, hogy leülj nyugodtan egy papírral és egy tollal a kezeden, hogy felrajzold a rendszert, és közben azt is átgondold, hogy az adott vonalakon belül milyen marketing eszközökkel fogtok operálni.

Én ezt a rendszert minden ügyfelemnek elkészítem, ez az első lépés a termékpiramis felállítása után, amit létrehozunk.

A legtöbb vállalkozónak, aki felkeres, a marketingje nem áll 1-2 elemnél többől, sokszor a nyomtatott újsághirdetésben és a fejetlen, pocsókoló szórólap-terjesztésben merül ki.

Vedd komolyan a következő mondatot!

Kommunikálj minimum 6-8, de leginkább még több csatornán keresztül a célcsoportod felé!



Hogyan tervezd meg a rendszert?

Az alábbiakban vázlatosan ismertetem, hogy egyáltalán hogyan érdemes belekezdened egy marketing rendszer felépítésére a céged támogatására.

Témakörök: tervezés, üzleti stratégia,, marketing stratégia, kisvállalati marketing, ingyenes tanulmány, kisvállalkozói marketing, vállalkozás fejlesztés, rendszerépítés, marketing menedzsment

1.

Első körben kezdheted a termékpiramis modelled felállításával, vagy átalakításával.

Ne csak alaptermékeket árulj, hanem hozz létre kombinált termékeket is, növelj értéket, hogy MÁST és MÁSHOGY adj, mint a konkurenciád!

Arról, hogy hogyan érdemes belevágnod a termékpiramis építésbe, vagy átépítésbe, egy 14 oldalas ingyenes tanulmányt is írtam, melyet itt olvashatsz:

Termékpiramis tervezés

<http://www.vallalkozoi->

[tanfolyamok.net/tanulmanyok/termekpiramis_tervezes_teljes.pdf](http://www.vallalkozoi-tanfolyamok.net/tanulmanyok/termekpiramis_tervezes_teljes.pdf)

2.

Második körben ülj le egy papírral és egy tollal a kezvedben, és gondold át, kik alkotják a célcsoportodat, milyen szokásaik vannak, hogyan élnek?

Mit csinálnak nap mint nap?

Témakörök: tervezés, üzleti stratégia,, marketing stratégia, kisvállalati marketing, ingyenes tanulmány, kisvállalkozói marketing, vállalkozás fejlesztés, rendszerépítés, marketing menedzsment



Képzeld magadat a helyükbe, és pörgess le egy hétköznapot, majd egy hétvégét is!

Ha nem tudod, hogyan élnek, mit csinálnak nap mint nap, akkor szomorú lehetsz!

Ez esetben számodra a tervezés a célcsoportod megismerésével fog indulni!

Tegyük fel, hogy jól ismered a célcsoportodat, és ha ez így van, akkor bizonyosan a termékpiramisodat is jól meg tudtad tervezni, hiszen pontosan tudod, hogy mire van szükségük, milyen problémákkal szembesülnek, stb.

Most már átgondolhatod, mely csatornákon keresztül tudnád elérni őket!

Íme néhány iránymutatás, hogy az ábrád hány ágú legyen!

Alapvetően 2 ágú lesz az ábrád.

Témakörök: tervezés, üzleti stratégia,, marketing stratégia, kisvállalati marketing, ingyenes tanulmány, kisvállalkozói marketing, vállalkozás fejlesztés, rendszerépítés, marketing menedzsment

Bal oldalra írd fel egy bekeretezett táblában : Online Marketing

Jobb oldlára: Offline Marketing

3.

Következő lépésként kezdj el felvenni az ábrára mindkét területről alterületeket.

Ezeken belül fogsz majd marketing eszközökön át kommunikálni.

Ilyen listát készíthetsz pl. **az Online Marketing táblád alatt:**

- keresőoptim, keresőmarketing (ezzel alapot teremtesz a további online marketing technikák alkalmazásához)
 - blogmarketing
 - vírusmarketing
 - közösségi marketing
 - Online PR
- stb.

Az Offline táblád alá többek közt az alábbiak fognak kerülni:

- partnermarketing
- "hagyományos" DM (direktmarketing)
- oflfine PR
- telemarketing

stb.

Copyright by Vállalkozó Tanoda 2010

A magyar kisvállalkozók iskolája!

www.vallalkozoi-tanfolyamok.net



4.

A következő feladat a tesztelés lesz.

Ez egy hosszú feladat, amelyet inntől kezdve folyamatosan végezni fogsz.

A alpontokon belül eszközöket kell találnod és tesztelned.

Példa az online marketing vonalból: vírusvideók, prezik készítése, kiszórása a netre, és hatékonyságának tesztelése- vírusmarketing vonal.

Példa az offline markeitngből: 100 kiküldött nyomtatott DM levélből mennyi érdeklődő "keletkezett"?

A lényeg tehát, hogy a különböző alterületeken belül elkezdünk eszközöket használni a célcsoport elérésére, és folyamatosan teszteljük az eredményt!

Nagyon fontos, hogy ne fejetlenül csináld, hanem teszteld a marketing eszközök hatékonyságát, mert nem tudsz majd minden eszközt és minden vonalat a saját vállalkozásodba integrálni!

Meg kell találnod azt a 7-8 állandó vonalat, aminek a segítségével kommunikálsz, és azt se feledd, hogy fejlesztened is kell a rendszert!

Témakörök: tervezés, üzleti stratégia,, marketing stratégia, kisvállalati marketing, ingyenes tanulmány, kisvállalkozói marketing, vállalkozás fejlesztés, rendszerépítés, marketing menedzsment

Próbálj ki új eszközöket, teszteld le, és ha jól "muzsikálnak", integráld be őket a rendszerbe!

Ha pedig nem, akkor dobd el őket, és próbálj helyettük mást!

Marketing rendszered tervezése és tökéletesítése egy véget nem érő játék,

de egyben biztos lehetsz: ha tudatosan, és okosan fejleszted, nem csak a bőrdön, hanem az ügyfelek számában és minőségében (!) is érezni fogod a hihetetlen változást!



Nos, akkor beszállsz a játékba?!

Szép napot, jó tanulást és fejlődést kívánok Neked!

Ha pedig kérdésed merül fel a cikk kapcsán, írd nekem bátran!

Ha úgy érzed, nem boldogulsz egyedül a rendszer felépítésével, beüzemelésével, vagy tökéletesítésével, akkor fordulj hozzám bizalommal!

Témakörök: tervezés, üzleti stratégia,, marketing stratégia, kisvállalati marketing, ingyenes tanulmány, kisvállalkozói marketing, vállalkozás fejlesztés, rendszerépítés, marketing menedzsment

Inkább képzés formájában sajátítanád el a hatékony rendszerépítés tudományát?

Akkor katt ide, és **jelentkezz** induló Offline Marketing Specialista képzésünkre!

Offline Marketing Specialista- Vállalkozás felpörgető képzés kis-és középvállalkozóknak!

http://www.vallalkozoi-tanfolyamok.net/marketing_tanfolyam_oktatas.htm

Kevesebb marketing, és több rendszerépítés?

Akkor az Üzletvezetés a gyakorlatban- tanfolyam az ideális választás!

Katt ide a leírásához, és jelentkezz az induló csoportba!

Üzletvezetés a gyakorlatban

http://www.vallalkozoi-tanfolyamok.net/uzletvezetes_menedzser_tanfolyam.htm

Sikeres vállalkozás kíván Neked,

Weinzierl Anett

felnttkepzési szakértő, munkavállalási és pályaválasztási tanácsadó

KKV marketing oktató

www.vallalkozoi-tanfolyamok.net



Témakörök: tervezés, üzleti stratégia,, marketing stratégia, kisvállalati marketing, ingyenes tanulmány, kisvállalkozói marketing, vállalkozás fejlesztés, rendszerépítés, marketing menedzsment

Még több ingyenes cikkért és tanulmányért iratkozz fel Vállalkozói Hírlevelünkre!

http://www.vallalkozoi-tanfolyamok.net/vt_hirlevel.htm

