

Témakörök: tervezés, üzleti stratégia,, marketing stratégia, kisvállalati marketing, ingyenes tanulmány, kisvállalkozói marketing, vállalkozás fejlesztés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, kisvállalati gondolkodásmód

Próbáltad már a kötélrancot?

Előző cikkemben ígértem, hogy a mostani kis tanulmányban a vállalkozás pszichológiai oldalára is kitérek.

Ma egy esettanulmányt mutatok be, ami 100%-ban valós eseményeken alapul.

Nos akkor kezdjük is.



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, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, kisvállalati gondolkodásmód

Hetekkel ezelőtt végső elkeseredésében felkeresett minket egy Optika vezetője, hogy szeretné vállalkozását valamilyen módon „gatyába rázatni”.

A panaszáradat után (ami leginkább arról szólt, hogyan fojtják meg a konkurensok) végül rátértünk arra is, mit kell tennie.

Nagyon meglepődött, amikor közöltem vele, hogy én mindvégig mellette leszek, és segítem, de bármilyen furcsa, ő fogja végrehajtani a változtatásokat.

Emiatt eléggé kellemetlenül érezte magát, hiszen ő arra számított, hogy megcsinálom helyette mindent.

Néhány adat az átláthatóság kedvéért:

- 15 éve vannak a piacon
- ezalatt a 15 év alatt a marketingjük abban merült ki, hogy a nyomtatott sajtóban fél oldalas felületeken hirdettek méregdrágán
- igazából fogalmuk sincs, kiket akarnak megszólítani
- a megdöbbentő felismerés: nincs weboldaluk, nincs számítógépük sem, mindent papíron tárolnak

Összegzés: Vaktában lövöldöznek, és ezzel nagyon jól ellavíroztak 15 éven át. IDÁIG!



Témakörök: tervezés, üzleti stratégia,, marketing stratégia, kisvállalati marketing, ingyenes tanulmány, kisvállalkozói marketing, vállalkozás fejlesztés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, kisvállalati gondolkodásmód

Most viszont, mintha átok ülne rajtuk, igen erőteljesen megcsappant az ügyfelek száma.

Esküszöm, könnyekkel küszködtem, amikor kikristályosodott előttem a felismerés, hogy **a 15 év alatt náluk megfordult vevőkről szinte semmi adatuk sincs**, nem gyűjtöttek infókat, nincs tőlük email cím sem.

Igazi sokként ért, amikor egy pillanatra elképzeltem, hogy ha a 15 év alatt náluk megfordult ügyfelek adatait rendszeresen, szisztematikusan vezették volna, milyen hatalmas erő lenne most a kezünkben.

De hamar megrázom magam, nézzük a tényeket, miből lehet elindulni.

Részükről egyenlőre csak a félelemből.

Mert az van, nem is kevés, és ebből kellene várat építeni.

Azért halvány remény van, hiszen a 15 év alatt felgyülemlett vevőkör néhány adata mégis megvan, amiből elindulhatunk, hogy speciális ajánlatokkal kezdjük bombázni őket.

Mivel iszonyú gyorsan kellett a bevétel, elsőként az újsághirdetéseket írtam át, és mindjárt egy akciót is kitaláltam.

Az eredmény: „Én ezt nem merem megjelentetni”. Nagyon provokatív, eddig nem ilyeneket adtunk fel.

Témakörök: tervezés, üzleti stratégia,, marketing stratégia, kisvállalati marketing, ingyenes tanulmány, kisvállalkozói marketing, vállalkozás fejlesztés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, kisvállalati gondolkodásmód

A félelem.

A félelem karöltve jár a reménytelenséggel.

A félelemből táplálkozik a kudarc.

Félnek a hirdetés hatásától, félnek egy olyan dologba belevágni, ami nem passzol eddigi imázs hirdetések sorába, amiket méregdrágán rájuk szóztak, és egy ügyfél sem jött be a boltba a hatásukra.

Azért megjelentette. ☺

Most látja a különbséget.

Provokatív? Szuper.

Megdöbbentő? Szuper!

Egy enyhén szólva is szokatlan grafika került rá? Szuper!

Odafigyelnek rá.

Jó volt a rezonancia, és most, hogy van némi bevétel, végre

elkezdhetünk tanulni is.

Mert azt nagyon kell!

Az első a félelem, amit le kell győzni.

Ha hasonló cipőben jársz, úgy érzed, hogy topogsz egy helyben, és nem sikerül semmi, nem hat semmi, akkor figyelj, mert most eléd tárom a megoldást!

Témakörök: tervezés, üzleti stratégia,, marketing stratégia, kisvállalati marketing, ingyenes tanulmány, kisvállalkozói marketing, vállalkozás fejlesztés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, kisvállalati gondolkodásmód

LÉGY BÁTOR!! NEM SZABAD FÉLNE!

Azét félsz az emberek reakciótól, a hatástól, mert lehet, hogy még sosem próbáltad ki azt, amit én csak így hívok: „agresszív marketing”.

Attól, hogy bátor vagy, attól, hogy kicsit provokatív, attól hogy probléma tudatot generálsz a vevőidben, még nem kell átlépned náluk a határt.

Meg tudod tanulni, hogyan kell a kötélén táncolni úgy, hogy senki se haragudjon meg Rád, de mindenki odafigyeljen Rád.

Meglepődsz, ha azt mondom, hogy Neked, mint vállalkozónak kötelező ezt megtanulnod?

A bátraké a szerencse (és a siker!).

Most, mikor az emberek akut reklámvakságban szenvednek, amikor minden boltban ott függ a 40-50%-os árleszállítás, és csak úgy lapátoljuk az akciókat, akkor azt kell mondani: ÁLLJ!

Nem próbálom őket túllicitálni!

Megállok egy pillanatra, veszek egy 180 fokos fordulatot, és ha ők A irányba mennek, én megyek B irányba.

Olyat mutatok, amit ŐK NEM, hogy még csak össze se tudjon velük hasonlítani a potenciális ügyfél!

Témakörök: tervezés, üzleti stratégia,, marketing stratégia, kisvállalati marketing, ingyenes tanulmány, kisvállalkozói marketing, vállalkozás fejlesztés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, kisvállalati gondolkodásmód

Az én hirdetésem, az én eszközeim szó szerint kiordítanak majd a reklámzajból, de nem úgy, hogy a csapból is én folyok (mert ehhez sok pénz kell), hanem azzal lógok ki, amit mondok, ahogy a termékeimet összerakom, ahogyan csomagolok, ami értéket adok!

A konkurencia majd kiröhög, hogy megőrültem, de nem baj, fő a jókedv, és ügyse nekik akarok eladni!

Miért a konkurenciával példálózol?

Nem ők az okai a sikertelenségednek (helyesbíték. Sokszor nem ők!!).

Másolnak? Kit érdekel? Ha ennyire nem bízol meg a saját képességeidben, ha ennyire nem vagy tisztában azzal, hogy bárhogyan másolnak is, **Te ügyis mindig egy lépéssel előrébb leszel, és ügyis tudsz mindig valami újat mutatni az ügyfeleidnek.**

Ezért vagy Te vállalkozó, ezért tanulsz, képzed magad folyamatosan, ezért vagy Te innovatív, hogy ez a kérdés sose merüljön fel: már megint másolnak, ezek tönkretesznek!

Sosem tudnak, ha elég bátor vagy, bele mersz vágni kicsit provokatív, kicsit szokatlan dolgokba is, ha elég energiát fektetsz a termékfejlesztésbe, ha körbeugrálod az ügyfeleidet, ha törődsz velük. És elég hamar lépsz.

Témakörök: tervezés, üzleti stratégia,, marketing stratégia, kisvállalati marketing, ingyenes tanulmány, kisvállalkozói marketing, vállalkozás fejlesztés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, kisvállalati gondolkodásmód

Hidd el, ha ezekre figyelsz, nem foglalkozol majd a konkurenciával.
Irritálni fog, ez nem vitás, de bízni fogsz magadban, elszáll a félelem,
mely az egyik oka a sikertelenségednek, a vállalkozásod nyüglődésének.

Íme a zárszó:

Állj meg egy percre, és kérdezd meg magadtól:

Ha 10-15 éven át kebleden nevelgetted a vállalkozásodat, úgy tekintesz rá, mint saját gyermekedre, akkor nem kéne érte mindent megtenned, hogy megmentsd?

Nem mennél bele Tőled eddig távol álló, számodra szokatlan dolgokba?
Nem próbálnál olyan dolgokkal, amikkel azelőtt nem mertél?

Tedd a szívedre a kezed: remélem igennel válaszoltál.

Sikeres vállalkozás kíván Neked,

Weinzierl Anett

felőttképzési szakértő, munkavállalási és pályaválasztási tanácsadó

KKV marketing oktató

www.vallalkozoi-tanfolyamok.net

Még több ingyenes cikkért és tanulmányért iratkozz fel Vállalkozói
Hírlevelünkre!

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

Copyright by Vállalkozó Tanoda 2010
A magyar kisvállalkozók iskolája!
www.vallalkozoi-tanfolyamok.net

