

REMONT POSLA – Kako zaslužiti s svojim znanjem

MODUL #3 Kaj lahko še naredite, da povečate ciljno publiko in dobite več kupcev?

1. **DEL – Faze**

- Kako imate usklajene različne faze prodajnega procesa?
- PR – prodaja podjetje, blagovno znamko, filozofijo, gradi skupnost, povezuje... Kakšna je vaša strategija grajenja skupnosti? Kaj sporočate javnosti?
- Marketing - prodaja problem in ceno. Raziskave so pokazale, da 56% podjetji (velika in mala) NIMA postavljene marketinške strategije. Samo 16% podjetji strategijo sicer ima, vendar jo še niso prenesli v prakso. Kaj potrebujete vedeti, se naučiti, narediti, da spravite teorijo v prakso?
- Prodajnik - zaključuje prodajo in prinese denar.
- Kje ste šibki in kje ste močni?
- +Kaj boste naredili najprej?

Primer: Mamice po porodu: PR - ? Marketing - ? Prodajnik - ? (V skupini Remont posla si poglejte posnetek)

Naloga: Razdelajte vsako področje si pripravite strategijo in razmislite, kako boste teorijo spravili v prakso?

	PR	Marketing	Prodajnik
Trenutno stanje			
Strategija			
Kaj je tisto, ki mi pomaga spraviti v prakso			

2. **DEL** – Uporabite jezik vaše ciljne publike

- Upoštevajte generacijske razlike.
- Najprej navedite osnovne demografske lastnosti, kot so starost, spol in kraj.
- Če ne poznate bolečine, ki jo želi ciljna publika rešiti, ne potrebuje vašega sporočila.

Primer: To je približno tako, kot bi kupovali rojstnodnevno darilo za nekoga, ki ga niste še nikoli srečali. Morda boste celo užaljeni, če mu ne bo všeč.

Naloga: Napišite 3 x 24 Kako naredite to nalogo izveste v posnetku v skupini REMONT POSLA. S to nalogo pridete do bistvo, ki vam pomaga povečati ciljno publiko.

3. **DEL** – Časovni pogled

- Preteklost – kupec - strahovi
- Sedanjost – vi – prednosti, koristi
- Prihodnost – kupec - želje

Primer: Mamice po porodu: odgovor izveste v skupini Remont posla 3. modul.

Naloga: Naštejte vse koristi in prednosti za kupca.

4. **DEL** – Darilo

- Pravilo 20/80

Naloga: Pišite mi na ideja@vesnahrovat.coach pod MOJ CUKRČEK.