

ПОЧЕМУ НА ВОЙНЕ НЕ БЫВАЕТ ДЕПРЕССИИ?

Евгений Бойченко

МОДЕЛЬ «ТРЕХ ШАГОВ БЛИЖАЙШЕГО РАЗВИТИЯ»

Дополнительные идеи для нового
руководителя маркетинговой службы,
которые дают результат

ВЫЯВИТЬ СОМНЕНИЯ ОРГАНИЗОВАТЬ ИХ УСТРАНЕНИЕ

Избыточность ассортимента

Избыточность функций

Лёгкость начала взаимодействия (физический и виртуальный вход)

Имидж-цена

Воспринимаемое качество - цена

Позиция – целевая группа

Преимущества – убедительность

И пр...

ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЯ

- Опросы
- Наблюдения
- Mystery shopping

- Доп выгоды для вас

Хорошее понимание сути бизнеса, продукта

Выявление специфических действий, обеспечивающих конкурентоспособность. Их развитие в марк ком.

ОРГАНИЗОВАТЬ БЕНЧМАРКИНГ ЗА ПРЕДЕЛОМ БАЗОВОГО РЫНКА ПРОДУКТА ФИРМЫ

Отслеживать конкурентов и лучшие примеры внутри рынка нужно, но этого мало.

ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЯ

- Нарисовать «карту потребительского пространства» нашей ца
- Выявить фирмы (бренды) из других товарных рынков, работающие с нашей ца, проявляющие нетривиальный (успешный) подход к коммуникациям
- Оценить формат обслуживания, особенности персонала и методы маркетинга
- Аккуратно тестировать на своих увиденное

ПОСЧИТАТЬ ВСЕХ СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗОВАТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

Физические точки распространения материалов

Собственный авто, мото, вело...транспорт

Друзья, родственники – настойчивые
рекомендации

Собственные страницы в соц медиа

Партизанщина в местах пребывания и досуга

И пр...

ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЯ

- Совещание с высшим руководством и HR – показать идею
- Встреча с HR – помочь сформулировать ценностное предложение и аргументы для сотрудников
- Производство инструкций для них и промо-материалов для рынка
- Отследить первые примеры – возвеличить в компании