

Temat warsztatu:

Marketing to strategia, nie reklama. Budowanie indywidualnej strategii. [16h]

Krótki opis:

W czasie warsztatu zbudujemy indywidualną strategię marketingową firmy.

Za pomocą ćwiczeń określimy podstawowe zagadnienia takie jak:

kierunku/wizja firmy, wartości jakie przekazuje,

zdefiniujemy ofertę językiem korzyści w sposób zrozumiały dla Klienta,

uwzględniając jego potrzeby.

Następnie określamy miejsca i sposób komunikacji z Twoim Klientem oraz

określimy relację z nimi będziesz budować.

Stworzymy tym samym plan działania oraz harmonogram do wdrażenia zmiany.

Cel warsztatu:

Celem warsztatu jest podniesienie kompetencji uczestników w zakresie budowania strategii marketingowej firmy, a także wypracowanie gotowych do zaimplementowania rozwiązań komunikacyjnych.

Przed warsztatem:

Praca analityczna dotycząca aktualnej sytuacji firmy w zakresie komunikacji z Klientami w internecie i poza nim odbywa się przed warsztatem. Uczestnicy otrzymują formularz z pytaniami i zadaniami do przygotowania, które wysyłają do prowadzącej na min 5 dni przed warsztatem.

Ramowy program warsztatu:

Moduł 1 - 30-45min

Wprowadzenie do warsztatu.

Program. Kontrakt. Prezentacja siebie i firmy.

Moduł 2 - 2h

Prezentacja - Analiza obecnej sytuacji komunikacyjnej firmy.

Omówienie najważniejszych elementów.

Moduł 3 - 1h - 1h30'

Prezentacja firm w wykonaniu uczestników.

Moduł poświęcony jest poznaniu aktualnie wizji firmy, jej oferty i Klientów.

Moduł 4 - 2h

Misja i wizja

Wprowadzenie do tematu czym jest wizja i misja w biznesie i że to tak naprawdę nasz kompas w biznesie.

Ćwiczenia na wyklarowanie wizji.

Moduł 5 - 1h

Wartości

Wartości dlaczego są ważne i potrzebne w biznesie.

Ćwiczenie na wybór wartości.

Moduł 6 - 30'

Autentyczność w biznesie. Dlaczego jest ważna i przyciąga Klientów.

Moduł 7 - 2h

Oferta firmy - przejście przez wszystkie produkty/usługi.

Zdefiniowanie ich językiem potrzeb i korzyści w sposób autentyczny.

Ćwiczenia.

Moduł 8 - 2h

Potencjalni Klienci - kim są i gdzie są, jakie mają potrzeby i jakich korzyści szukają.
Ćwiczenia.

Jakie relację z Klientami chcę budować?

Moduł 9 - 2h

Nowa oferta firmy łączymy ofertę z potrzebami Klientów

Moduł 10 - 1h-1h30'

Jakimi kanałami komunikacyjnymi dowieziemy Klientom informacje o Ofercie.

Moduł 11 30'-1h

Kluczowe zasoby jakimi dysponuje firma.

Moduł 12 - 1h

Kluczowi partnerzy którzy wesprą firmę w realizacji celu oraz kluczowe działania
jakie wykonamy.

Moduł 15 - 45'

Podsumowanie

Zakończenie