



CHALLENGE #7



Маркетинг та комунікація

Розробіть маркетингову стратегію та створіть промо-ролик своєї компанії. Запустіть сторінку в соц мережі з інформацією про компанію

Хороший маркетинг – це ключ до успіху компанії!



Маркетинг – це відповідальність за те, щоб клієнти купували продукти чи послуги вашої компанії. Клієнти купуватимуть ваш продукт лише якщо він допомагатиме їм:

- ◆ робити щось таке, чого вони не можуть робити зараз;
- ◆ робити щось краще, ніж вони можуть робити зараз;
- ◆ робити щось швидше, ніж вони можуть робити зараз;
- ◆ робити щось простіше, ніж вони можуть робити зараз;
- ◆ робити щось ефективніше в плані витрат, ніж вони можуть робити зараз;
- ◆ отримувати кращий оборот від інвестицій, ніж вони отримують зараз;
- ◆ почуватися по-іншому чи виглядати по-іншому або краще, ніж зараз.

Ось такими є „потреби клієнтів”.



Маркетинг – це також відповідальність за те, щоб ваша компанія отримувала прибутки від продажу продуктів та послуг клієнтам.

Ви можете отримувати прибутки лише тоді, коли клієнти купуватимуть ваш продукт за ціною, яка забезпечить вам прибуток після вирахування усіх витрат.

На основі маркетингового дослідження та SWOT-аналізу (виконували на етапі бізнес-плану) розробіть **маркетингову стратегію** та узгодьте її з командою:

- **Продукт:** детальний опис вашого продукту, в якому вказується, як він задовольняє потреби клієнтів, із зазначенням вимог до дизайну, функціонування, іміджу, упакування, якості та впливу на довкілля.

- **Ціна:** ваші ціни і те, як ви їх вивели. Умови ведення підприємницької діяльності (як і коли ви очікуєте отримувати від них оплату).
- **Місце:** як і де ви надаватимете доступ до свого продукту.
- **Промоція (реклама):** де і як ви плануєте здійснювати промоцію свого продукту чи послуги.



Якщо це можливо, використовуйте безкоштовні канали забезпечення публічності та канали, які ефективними в плані затрат, тобто: безкоштовні – це такі, як місцеве радіо та преса, події, які проводяться у школах, та шкільні дошки оголошень, а ефективні в плані затрат – це плакати та листівки або веб-сторінка.

Створіть свій перший промо-ролик

Підготуйте **рекламний відеоролик**, що демонструє основні особливості та переваги вашого продукту або послуги. Фільм може тривати максимум 60 секунд. Поради:

- **Пам'ятайте про мету:** які основні особливості продукту або послуги та які переваги отримує клієнт.
- **Познайомтесь з клієнтом:** розкажіть про себе та опишіть свій продукт або послугу. Якщо можливо, додайте корисну інформацію або статистику.
- **УТП:** ви маєте показати унікальну особливість або цінність продукту чи послуги довести, що вони найкращі у своїй справі.
- **Будьте обережні з хронометражем:** повідомлення має бути стислим і викликати інтерес. Перед записом фінальної версії варто провести репетицію, заміряти час відео може тривати лише 60 секунд!
- **Пам'ятайте про мову тіла:** студенти повинні бути впевненими в собі, посміхатися, залучати глядача.



Слід уникати прямої або відкритої імітації, копіювання або торгівлі існуючими назвами компаній, торговими марками або авторськими правами.

Як звернути на себе увагу

Наступні поради допоможуть вам привернути увагу потенційних клієнтів.



Хто ваші клієнти?

Ваші рекламні зусилля повинні бути привабливими для ваших клієнтів. Подумайте, хто вони, що їм подобається, що їм потрібно. Проведіть окреме маркетингове дослідження.

2

Повідомляйте клієнтам про переваги

Чому клієнт повинен вибрати ваш продукт або послугу? Чи стане він щасливішим, здоровішим, організованішим завдяки вашому продукту? Клієнти будуть готові купити ваш продукт або послугу, якщо ви поясните їм, чому вони повинні це зробити. Покажіть їм переваги!

3

Привертайте увагу клієнтів

Використовуйте соціальні мережі, шкільну газету, створіть банер. Витакж можете організувати міні-конкурс, роздати безкоштовні зразки або створити обмежену пропозицію.

4

Дійте швидко!

Кілька тижнів - це дуже мало. Не створюйте нових профілів, використовуйте те, що вже є. Не чекайте, щоб просунути себе, не шукайте складних рішень. Подумайте про найшвидший спосіб достукатися до своїх клієнтів.

5

Будьте видимими!

Чи легко буде клієнтам вас знайти? Як ви будете продавати свою продукцію? Де і коли ви збираєтеся Як з вами можна зв'язатися? Нехай ваші клієнти знають відповіді на ці питання!

