



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ



Invest
Tyumen

Единая инвестиционная

команда региона

Школа бизнес – маркетинга территории

Экосистема проектов Тюменской области



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ



Invest
Tyumen

ТР – ТУРИСТИЧЕСКИЕ МАРШРУТЫ

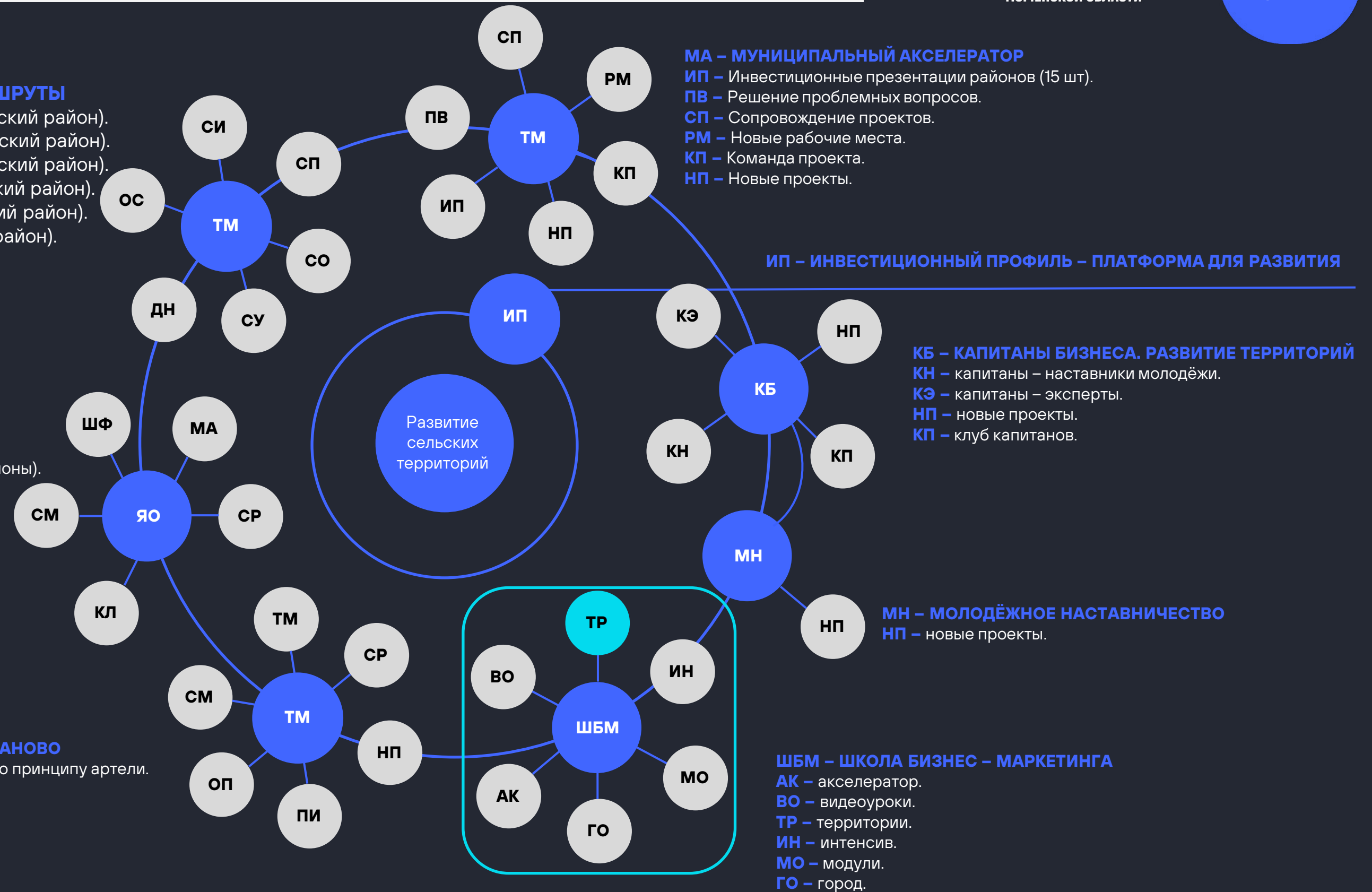
- ОС – озеро Солёное (Бердюжский район).
- СИ – село Истошино (Бердюжский район).
- СП – село Покровское (Ярковский район).
- СО – село Окунево (Бердюжский район).
- СУ – село Упорово (Упоровский район).
- ДН – д.Никитина (Ярковский район).

ЯО – ЯГОДНАЯ ОТРАСЛЬ

- СМ – смородина (Ярковский, Ялуторовский, Вагайский районы).
- ШФ – проект «Школа фермера».
- МА – малина (Ишимский район).
- СР – проект «Своё родное».
- КЛ – клубника (д. Речкина).

ООЗ – ОТКРЫВАЕМ ОБЛАСТЬ ЗАНОВО

- ОП – объединение предприятий по принципу артели.
- СМ – событийные мероприятия.
- ТМ – туристические маршруты.
- СР – средства размещения.
- НП – новые проекты.
- ПИ – питание.



Экосистема проекта «Школа бизнес – маркетинга»



Invest
Tyumen

ГОРОД

месячный практический курс,
направленный на представителей
бизнесов в г. Тюмени.

ТЕРРИТОРИИ

2-хмесячный практический
курс, для сельских
предпринимателей.

АКСЕЛЕРАТОР

для действующего бизнеса,
обучение + сопровождение
трекерами – экспертами.

АВГУСТ'21

МАРТ'23

МАРТ'23

ИЮНЬ'23

СЕНТЯБРЬ'23

ОКТАБРЬ'23

ИНТЕНСИВ

недельный практический
курс для сельских
предпринимателей.

ВИДЕОУРОКИ

онлайн-уроки в записи
от ведущих экспертов
бизнеса и маркетинга.

МОДУЛИ

короткие обучающие курсы
по основным инструментам
маркетинга и бизнеса.

Школа бизнес – маркетинга. Территории



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ



Invest
Tyumen

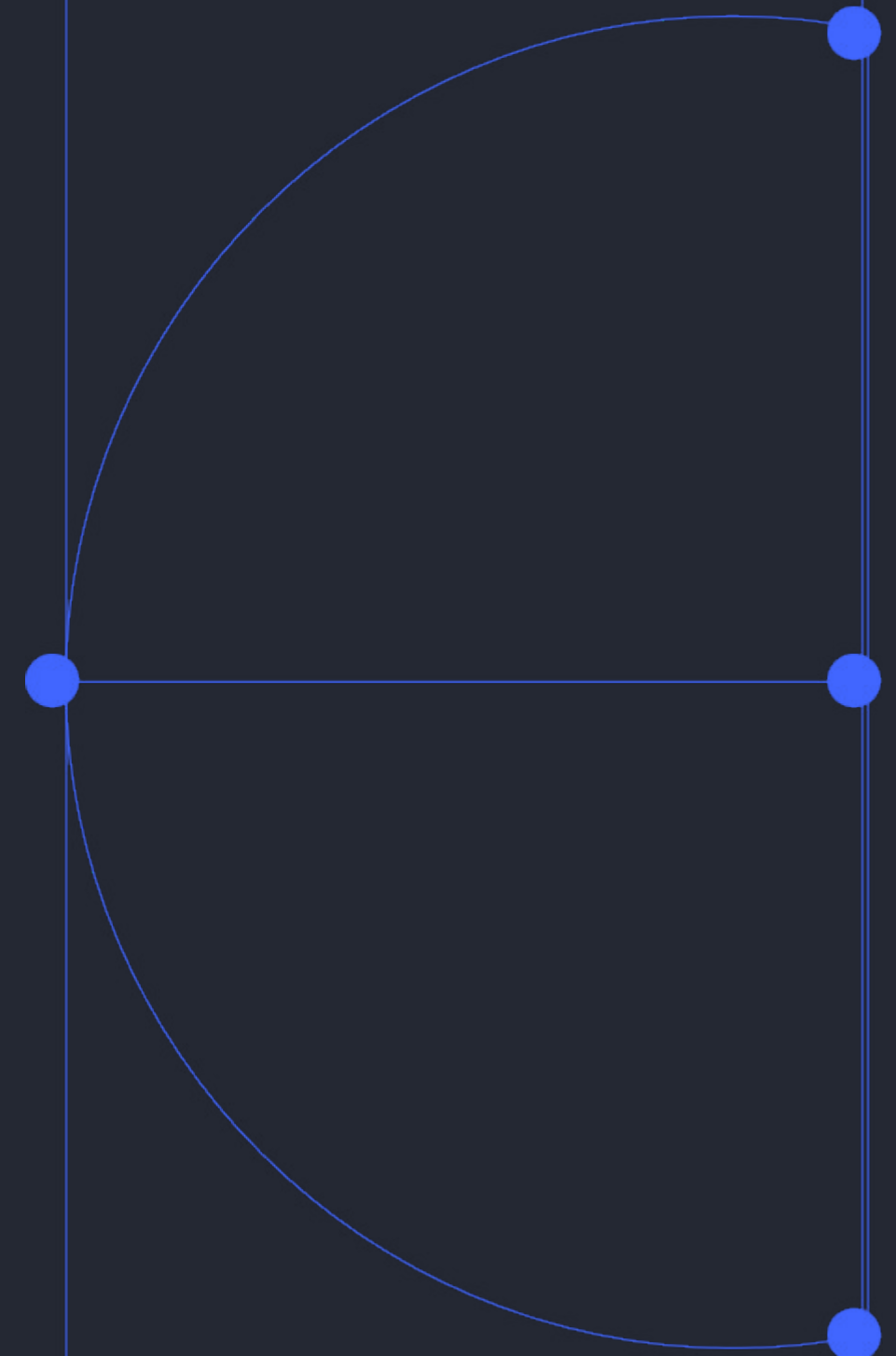
Практический

курс

для действующих, начинающих сельских предпринимателей и для самозанятых, не имеющих возможности самостоятельно освоить маркетинговые инструменты, обратиться за услугой в агентство или к фрилансеру.

Цель

Повышение конкурентоспособности сельских предпринимателей для улучшения их качества жизни.

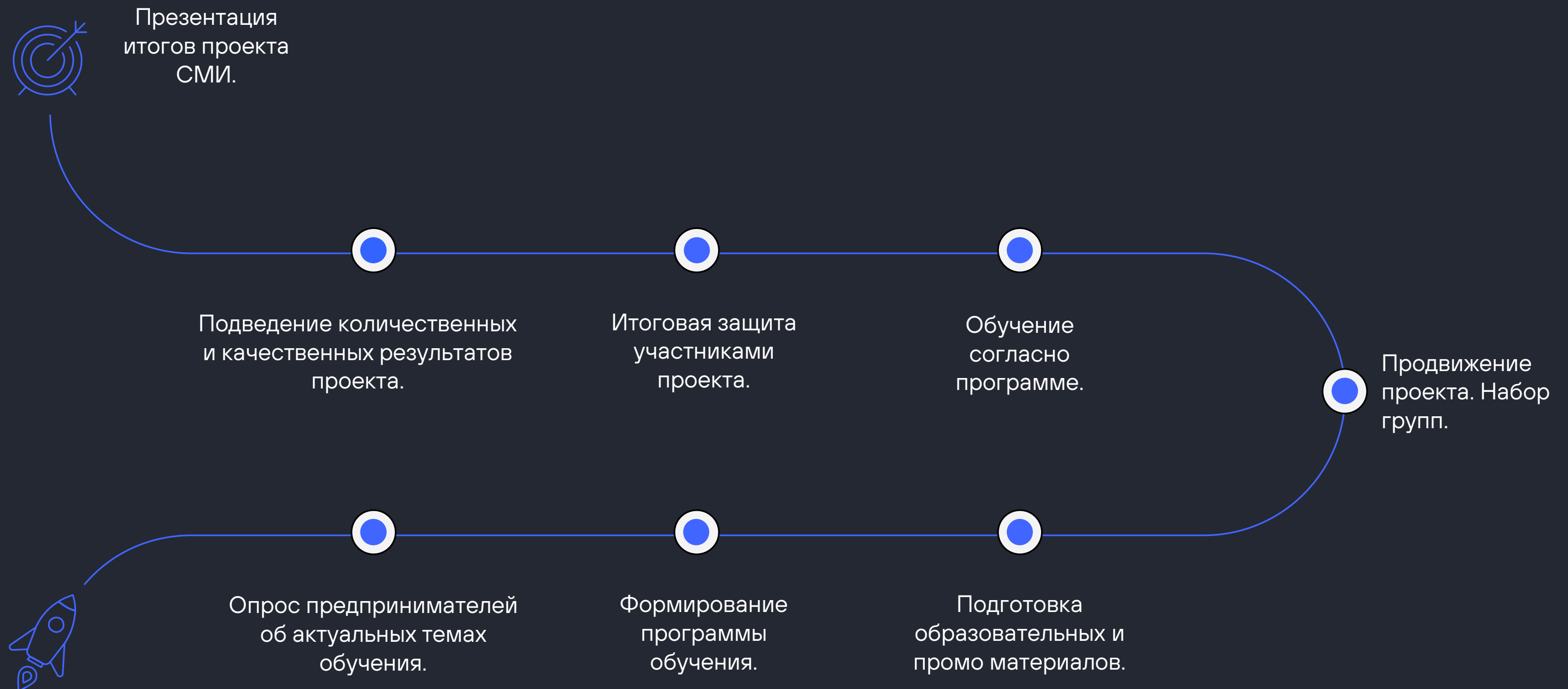


Школа бизнес – маркетинга. Территории

Основные шаги

плана реализации

практики



Задачи

Обучение основам бизнеса и маркетинга представителей сельского бизнеса.

1

Повышение финансовых показателей бизнеса сельских предпринимателей.

2

Формирование единого предпринимательского сообщества региона.

3

Снижение риска закрытия бизнеса в первые 3 года работы.

4

Нетворкинг и кооперация среди предпринимателей.

5

Школа бизнес – маркетинга. Территории



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ



Invest
Tyumen

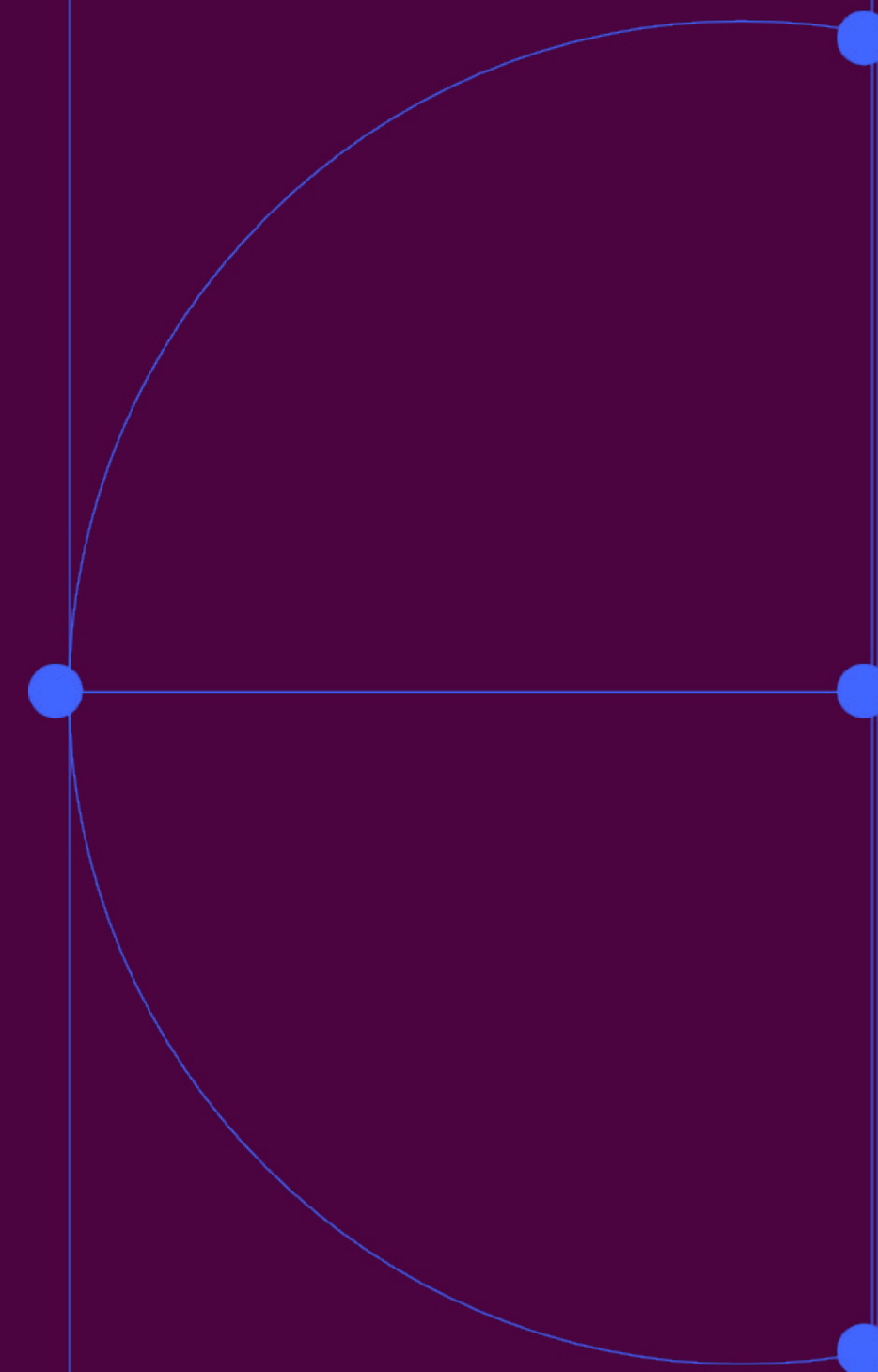


ШКОЛА БИЗНЕС-МАРКЕТИНГА

ИНСТРУКЦИЯ
ПО ПРИМЕНЕНИЮ
ФИРМЕННОГО
СТИЛЯ

Гайд – бук

ИЗУЧИТЬ



Школа бизнес – маркетинга. Территории



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ



Invest
Tyumen

Целевая аудитория

- Самозанятые.
- Представители малого и среднего бизнеса.
- Маркетологи, бренд-стратеги, специалисты.
- Те, кто планирует стать предпринимателем.
- Действующие и начинающие предприниматели.

Инструменты

- Лекции.
- Мастер-классы.
- Практические занятия.
- Самостоятельная работа в виде домашних заданий с обратной связью от преподавателей при выполнении сроков отправки материала.

Формат обучения

- Онлайн.
- Офлайн.

Количество

- Офлайн – 8 тем.
- Онлайн – 10 тем.

Период

08 июня по
28 июля 2023 года.



Лилия Загваздина

Руководитель проекта

директор ЧОУ ДПО Торгово –
промышленной палаты
Тюменской области.



Мария Речкина

Маркетолог широко профиля

консультант по слайдингу, архитектор
программы «ШБМ. Территории», автор
блока «Маркетинг на максимум».



Анна Русакова

Бренд-стратег

маркетолог, автор блока
«Брендинг», директор по
маркетингу «ТАЛК лизинг».



Александр Ермаков

Кандидат экономических наук

автор блока «Проектирование
бизнеса», руководитель
департамента тех-го трека ТюмГУ.



Игорь Самойлик

Продакт-менеджер

маркетолог, автор блока
«Практический маркетинг: продукт,
стратегия, управление».



Вера Ким

Копирайтер, редактор

автор блока «Коммуникативная
стратегия. Язык, на котором
говорит бренд».



Анастасия Александрова

Стратег – маркетолог

журналист, автор блока
«Ценообразование, конкуренция
и карта пути клиента».



Мария Вожигова

Бренд - стратег

маркетолог, автор блока
«Брендинг. Построение
платформы бренда».



Онлайн

программа (более 10 территорий)

Дата	Тема	Краткое описание	Кол-во часов
08.06.23	Вводное занятие.	Основные правила и описание программы обучения. Что такое ШБМ. Терминология обучения. Механика обучения. Домашние задания и KPI Освещение планируемых итогов и вознаграждений за них.	1,5
	Концепция маркетинга на предприятии.	Эволюция маркетинга от 4пи до 12пи. Чем отличается маркетинг бизнеса в мегаполисе от маркетинга бизнеса на сельской территории. Есть ли маркетинг без бюджета.	1,5
19.06.23	Продажи.	Воронка продаж: что это такое и всем ли она нужна.	1,5
	Показатели экономики.	Юнит-экономика.	1,5
26.06.23	Конкуренция.	Анализ конкурентов. Виды стратегий конкурентной борьбы. Тактика выживания на конкурентном рынке.	1,5
	Ценообразование.	Инструменты ценообразования. Исследование аудитории и цены. Ценообразование и стратегия.	1,5
03.07.23	Продвижение.	PR и связи с общественностью, нужны ли они сельскому бизнесу? Маркетплейсы.	3
10.07.23	Продвижение.	Сервис. Работа с репутацией. Клиентоориентированность.	3
17.07.23	Продвижение.	Самопрезентация (структура выступления, работа со страхами). Основы создания слайдовой презентаций.	3
24.07.23	Планирование.	Маркетинговый план и план продвижения бизнеса.	3



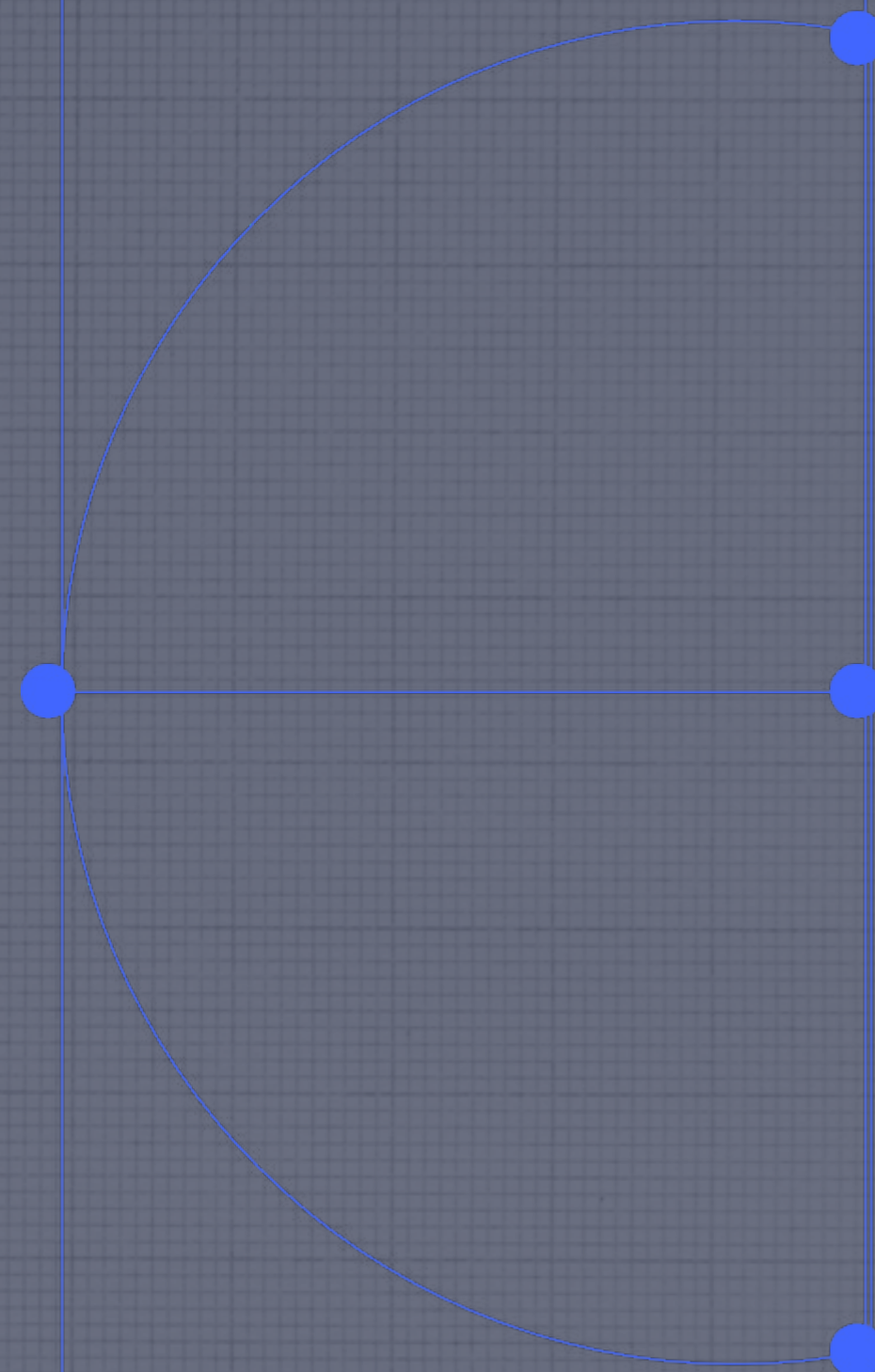
Офлайн

программа (г. Тобольск, г. Ишим, г. Ялуторовск)

Дата	Тема	Краткое описание	Кол-во часов
14.06.23 – 16.06.23	Проектное управление в бизнесе	Бизнес моделирование: Основные отличия проектов и процессов. Ценность проектного подхода для предпринимателя. Текущие и целевые метрики бизнеса. Формирование целевого образа бизнеса. Описание текущей ситуации бизнеса участников проекта. Формирование образа будущего. Формирование бизнес модели Остервальдера. Портрет клиента: Подбор инструмента для описания пользователя и его поведения, ценностного предложения, инструментов типизации клиентов, а также навыки их применения для повышения выручки и прибыли в проекте/бизнесе.	6
21.06.23- 24.06.23	Продвижение. SMM.	Как эффективно продавать через SMM. Тексты, которые продают.	6
28.06.23- 30.06.23	Ценообразование и конкуренты.	Инструменты ценообразования. Исследование аудитории и цены. Ценообразование и стратегия. Анализ конкурентов. Виды стратегий конкурентной борьбы. Тактика выживания на конкурентном рынке.	6
05.07.23- 07.07.23	Продвижение.	Customer Journey Map (карта пути клиента).	6
12.07.23- 14.07.23	Экономика. Поиск новых возможностей.	MVP: Развитие бизнеса через постановку гипотез. Формирование пула гипотез и их проверки с минимальными потерями. Способы минимизации рисков. Оценка способов проверки гипотез развития бизнеса с минимальными затратами. Бережливый подход в развитии бизнеса. Оценка рыночной ситуации в сегменте своего бизнеса: Изучение лучших практик работы в привязке к динамике рынка; Составление плана развития бизнеса исходя из динамики рынка.	6
19.07.23- 21.07.23	Брендинг.	Тренды- зачем и почему. Реальная стратегия. Как планировать только то, что можно воплотить. Создание платформы позиционирования бренда.	6
26.07.23- 28.07.23	Итоги	Итоговая аттестация, защита участниками проектов, выдача сертификатов о повышении квалификации и участии в проекте.	6

Рабочая тетрадь

изучить



Результаты*

итоговое среднее значение

32%

Прирост финансовых показателей бизнесов.

270%

Прирост количества новых клиентов.

163%

Прирост охватов в социальных сетях.

135%

Прирост партнёрств между предпринимателями.

Школа бизнес – маркетинга. Территории

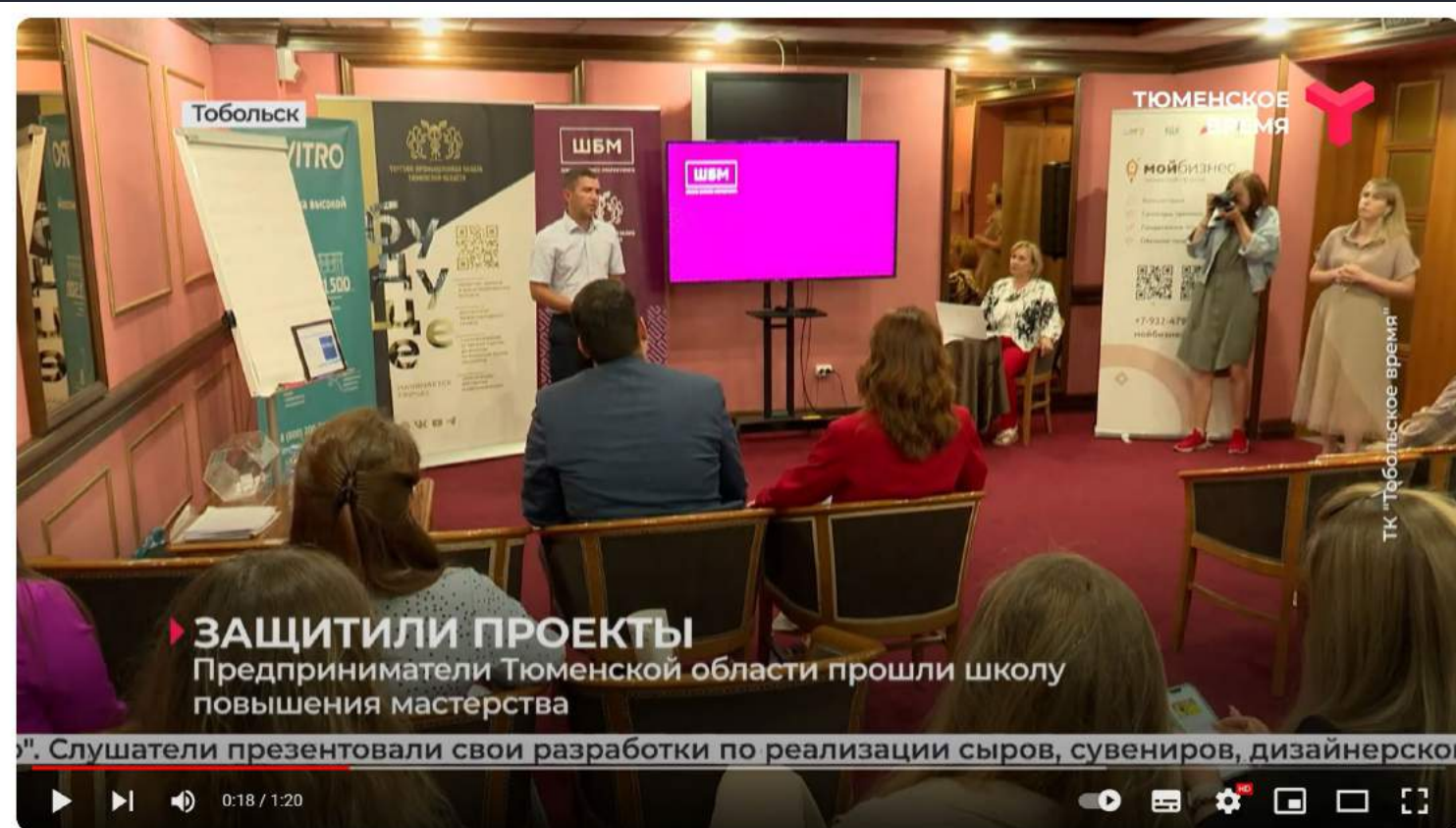


ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

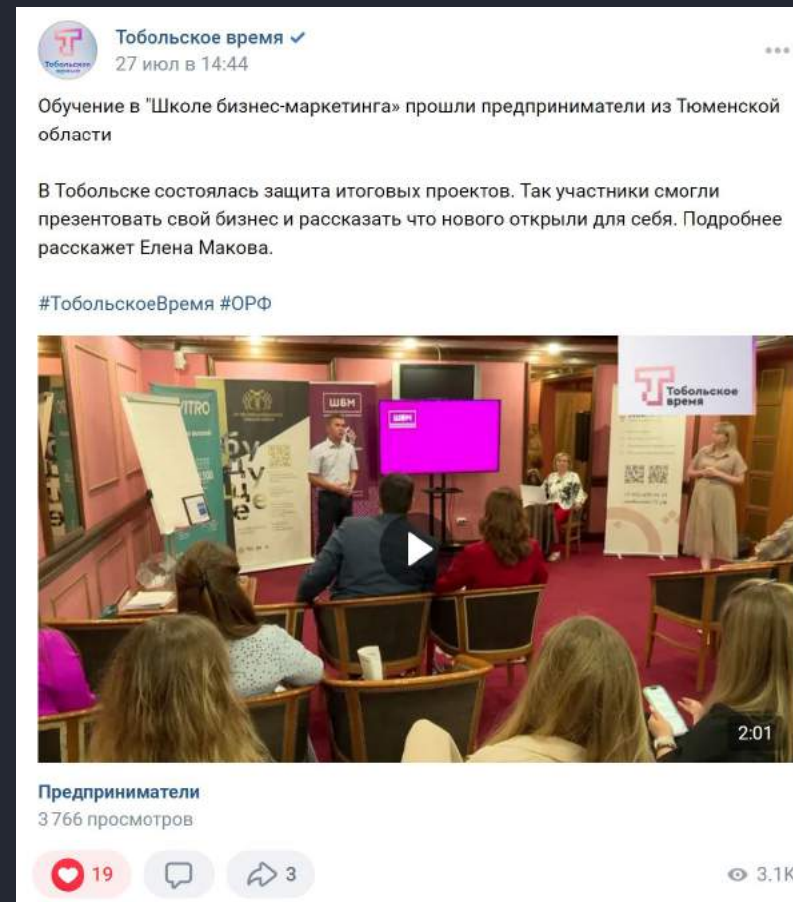


Invest
Tyumen

видео – материалы



Предприниматели Тюменской области прошли школу повышения мастерства



Школа бизнес – маркетинга. Территории



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ



Invest
Tyumen

ОТЗЫВЫ

на слайде
представлены
некоторые
публикации
участников в
социальной
сети ВКонтакте

Наталья Филиппова ∞
27 июл в 21:26

Для чего нужно обучаться?

! Взаимодействие с новыми людьми!

За период обучения, мы познакомились, сдружились и вдохновились друг от друга.

! Опыт и навыки!

Чтобы расти профессионально необходимо помещать себя в новые условия и делать новые действия, только так мы можем расширять свою "зону комфорта".

! Безусловно - Знания!

Каждый преподаватель вложил в нас частичку себя и своей экспертности. Благодарю наших преподавателей 🙏 в каждом нашем реализованном проекте будете Вы, каждый из Вас станет бесценным вкладом!

#ШколаБизнесМаркетинга #ШБМ



51

1.9K

Екатерина Штемберг ✓
3 авг в 17:02

Я - выпускник школы.

Да не простой, которую я прошла 12 лет назад, а ШБМ - школы бизнес-маркетинга.

Удивительно, но отличницы из меня не получилось 😊 ведь параллельно с обучением мы открывали точку на фуд карте.

Главное - я ещё больше укрепила базовые знания, без которых все шаблоны и инструменты маркетинга не имеют ценности. Ну не имеют, ребят, если вы не знаете, как это работает.

Если коротко, с чем я ушла с ШБМ:

- ✓ с удостоверением о повышении квалификации государственного образца;
- ✓ с откорректированной стратегией;
- ✓ с полезными и интересными знакомствами;
- ✓ с идеями.

Благодарю организаторов, спикеров и всех, кто на протяжении почти двух месяцев был с нами, с нашей классной Тобольской группой теперь уже выпускников 🙌

Мой бизнес | Тюменская область
Торгово-промышленная палата Тюменской области
Мария Речкина Игорь Самойлик Лилия Загваздина Вера Ким Анастасия
Александрова Марина Родионова
#ШБМ #школа_бизнес_маркетинга_территории



40

779

Ариадна Тоболькова 🌟
27 июл в 16:34

Вчера завершился мой 2-месячный курс обучения в Школе Бизнес-Маркетинга. Свой отзыв про само обучение уже писала, повторяться не буду. Расскажу немного о защите.

Я очень переживала за свою защиту. Не спала всю ночь. Готовила презентацию. Закончила ее в 12:20, хотя защита начиналась в 12 часов. Опоздала. И это мне напомнило защиту диплома в универе. Так же не спала ночь, а когда заведующая кафедрой подписала мой свежераспечатанный диплом, несколько одноклассников уже защитились. Тем не менее, я получила пятерку.

Но знаете, когда послушала первых участников шбм, совсем успокоилась. Ведь все мы немного Игорь Батуев, который не сделал домашку 🤔

Вместо пятёрки мы получили удостоверения о повышении квалификации государственного образца и сертификаты о прохождении школы.

Если честно, шла на проект без особых ожиданий от себя, но в итоге появилось вдохновение и мотивация для совершенствования собственного дела. Наверное, многие не знают, но сейчас я руковожу баннным комплексом «Доброжар». На школе мне дали вектор развития. Сейчас ишу инвестора, чтобы в следующем году начать большую стройку и благоустройство территории. Либо буду подавать заявку на грант. Планов и работы много.

Спасибо проекту за этот заряд энергии 🚀

Как думаете, у меня получится???

#тобольск #тоб #тоболякова #тпп #шбм



Tobolsk
Геолокация

46

9

2

2.9K

Школа бизнес – маркетинга. Территории



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ



Invest
Tyumen

ОТЗЫВЫ

на слайде
представлены
некоторые
публикации
участников в
социальной
сети ВКонтакте

Стоматология Сириус | Брекетты | Виниры |Тобольск
4 авг в 13:41

Мы становимся лучше для Вас, развивая сервис!

Поэтому, когда в нашем городе стартовало обучение предпринимателей Тюменской области в "Школе бизнес-маркетинга", организованное Мой бизнес | Тюменская область и Торгово-промышленная палата Тюменской области, мы пошли обучаться всей командой - руководитель клиники Юлия Горбачева, директор по стратегическому развитию - Дмитрий Горбачев, СММ-специалист - Светлана Канцырева.

Улучшение сервиса клиники - это такой же важный фокус внимания, как и обучение врачей, обновление оборудования.

Спасибо организаторам обучения за сильных и интересных спикеров, которые щедро делятся своими знаниями и опытом в развитии сервиса и бизнеса в целом.

#ШБМ #школа_бизнес_маркетинга_территории



19 3 1.1K

Любовь Жигалова
25 июн в 22:42

-КАК РАНЬШЕ-

Сию делаю домашнее задание, которое задали на Школе Бизнеса. Маркетинга. Территории.

И вспомнила свои студенческие годы, когда приходишь с прогулки с друзьями и ночью садишься за конспекты. Сейчас мне давно уже не 18, но чувство ответственности никуда не ушло. Поэтому вся дома спят, а я рисую воронку продаж 😊😊😊. Вот сейчас дорисую, спрячу тетрадь под подушку и завтра ко мне придут внеплановые продажи 😊😊😊😊.

А с вашей поддержкой и ❤️ не только продажи, но и этот пост поможет попасть в рекомендованные.

Вам не трудно поставить ❤️, а мне приятно.

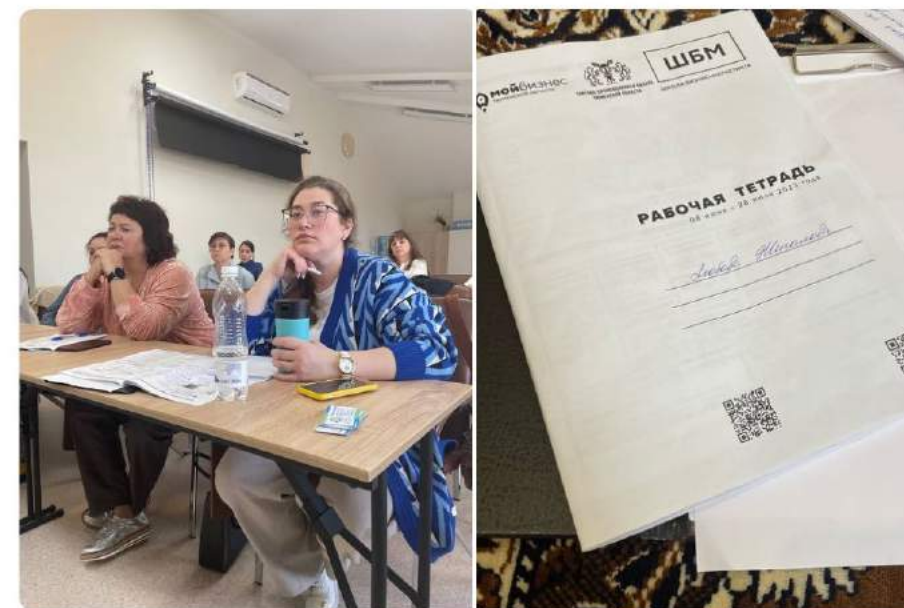
Спасибо организаторам
Мой бизнес | Тюменская область

Торгово-промышленная палата Тюменской области

за возможность учиться!

Расскажите, вы тоже в студенческие годы «домашку» делали по ночам ?

#ялуторовск #ШБМ #психологялуторовск #школа_бизнес_маркетинга



61 1 2.4K

Елена Козлова
1 июл в 13:22

А, зачем? Главный вопрос третьего очного модуля Школы Бизнес Маркетинга, который прошёл в Ялуторовске, в Деловом доме "Сретенский". Участники проекта не только рассмотрели теоретическую часть блока конкуренции, но воспользовались уникальной возможностью, под руководством Анастасии Александровой, преподавателя #ШБМ, провести анализ конкуренции, каждый в своём бизнесе и в своём сегменте. Зачем, как, где и кому – всё очень просто! В доступной и лёгкой форме донести серьёзную и ёмкую тему - это Анастасия Александрова!

Проект реализуется Центром Мой бизнес | Тюменская область и Торгово-промышленной палатой Тюменской области

Деятельность Центра «Мой бизнес» Тюменской области осуществляется в рамках реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

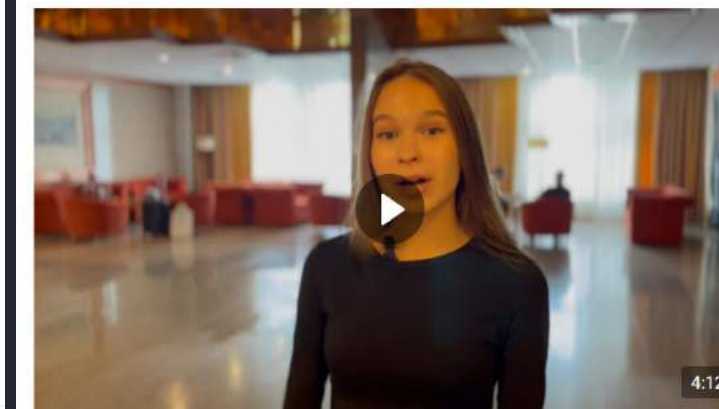


28 2 1.1K

Департамент экономики администрации Тобольска
27 июл в 11:49

Завершилась почти двухмесячный проект "Школа бизнес-маркетинга", организованный Инвестиционным агентством Тюменской области и Торгово-промышленной палатой Тобольска для тобольских предпринимателей.

Это была настоящая школа для 26 наших бизнесменов: они не Показать ещё



4:12



ВИДЕО-ОТЗЫВЫ

на слайде
представлена
обратная связь от
некоторых
предпринимателей
г. Ялуторовска



Школа бизнес – маркетинга. Территории



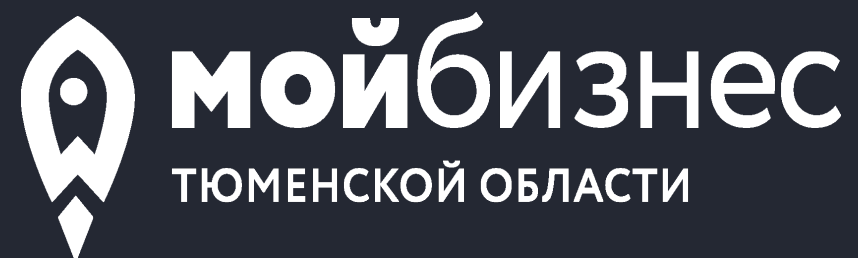
Invest
Tyumen

ресурсы

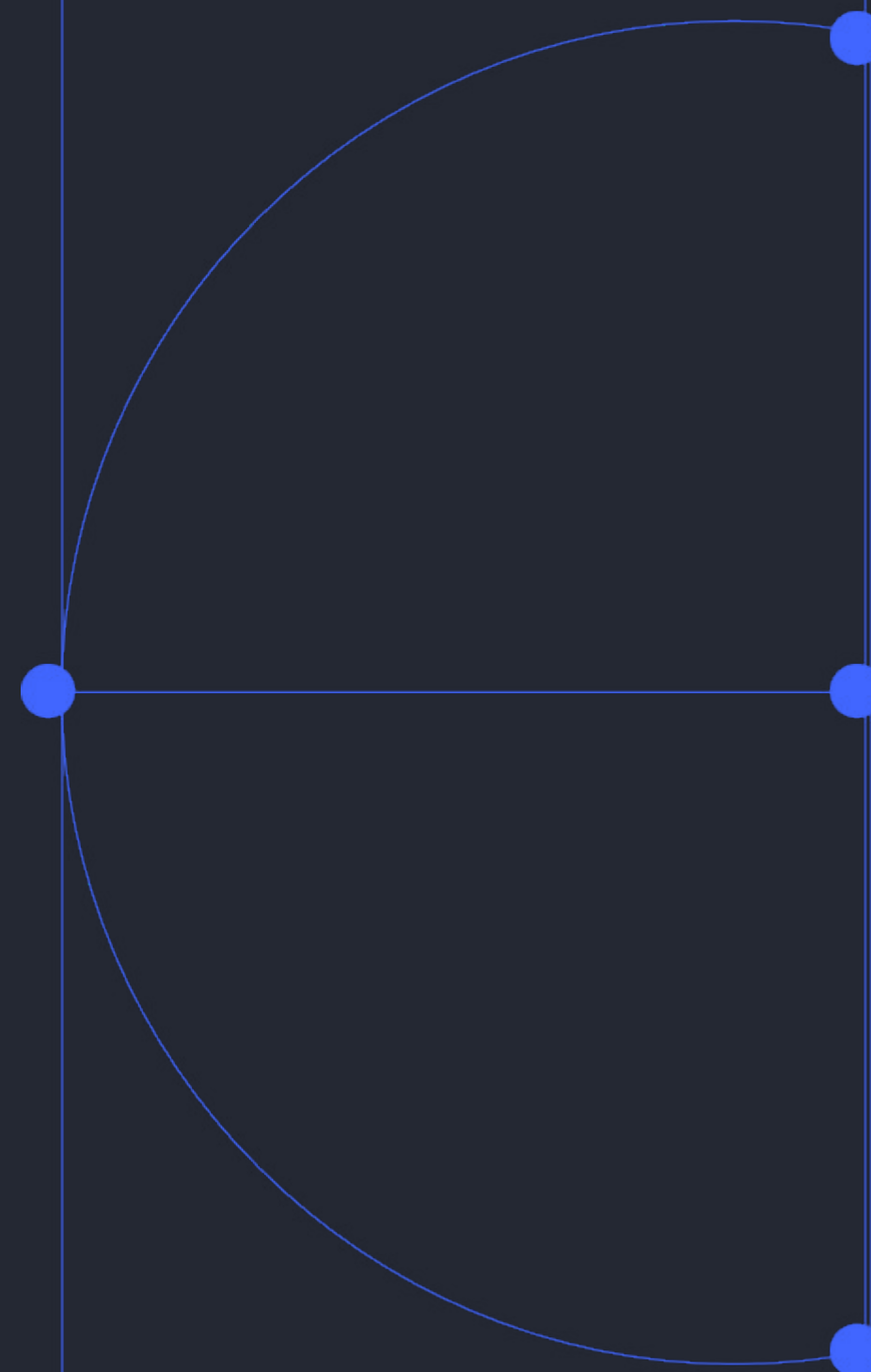


ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Союз «Торгово – промышленная
палата Тюменской области».



Центр «Мой бизнес»
Тюменской области.





ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ



Invest
Tyumen

Телефоны для связи

Лилия Загваздина

+7 (982) 912-29-92

[@liliya_zagvazdina](https://www.instagram.com/liliya_zagvazdina)

tpp-dpo@mail.ru

Адрес

625000, г. Тюмень, ул. Грибоедова, д.2, Союз «Торгово-промышленная палата Тюменской области».

Режим работы:

пн – пт с 09.00 до 18.00

сб – вс выходной

обеденный перерыв с 13.00 до 14.00





ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ



Invest
Tyumen

Единая инвестиционная

команда региона

Примеры итоговых презентаций
участников ШБМ.Территории



ПРЕСТИЖ
ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

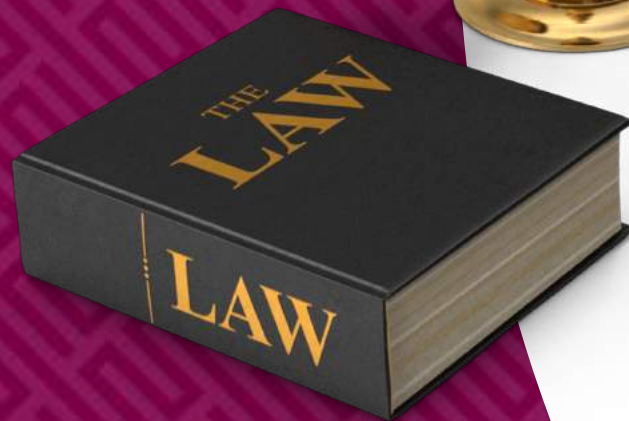
ШБМ

ШКОЛА БИЗНЕС-МАРКЕТИНГА

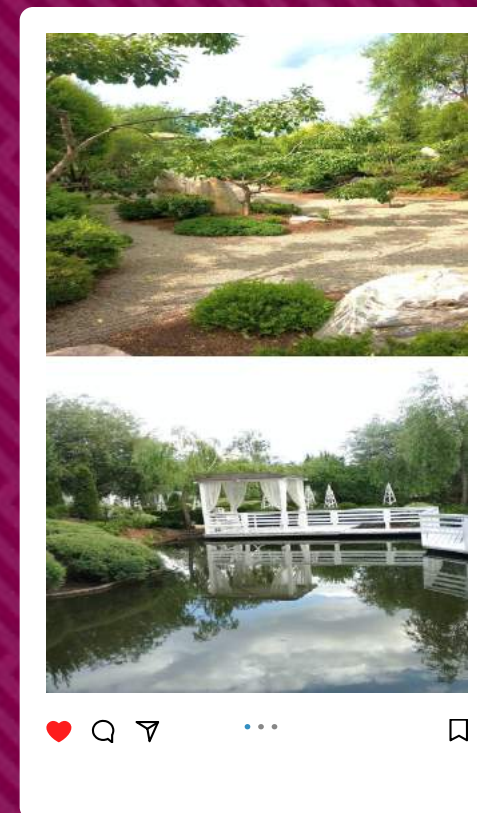
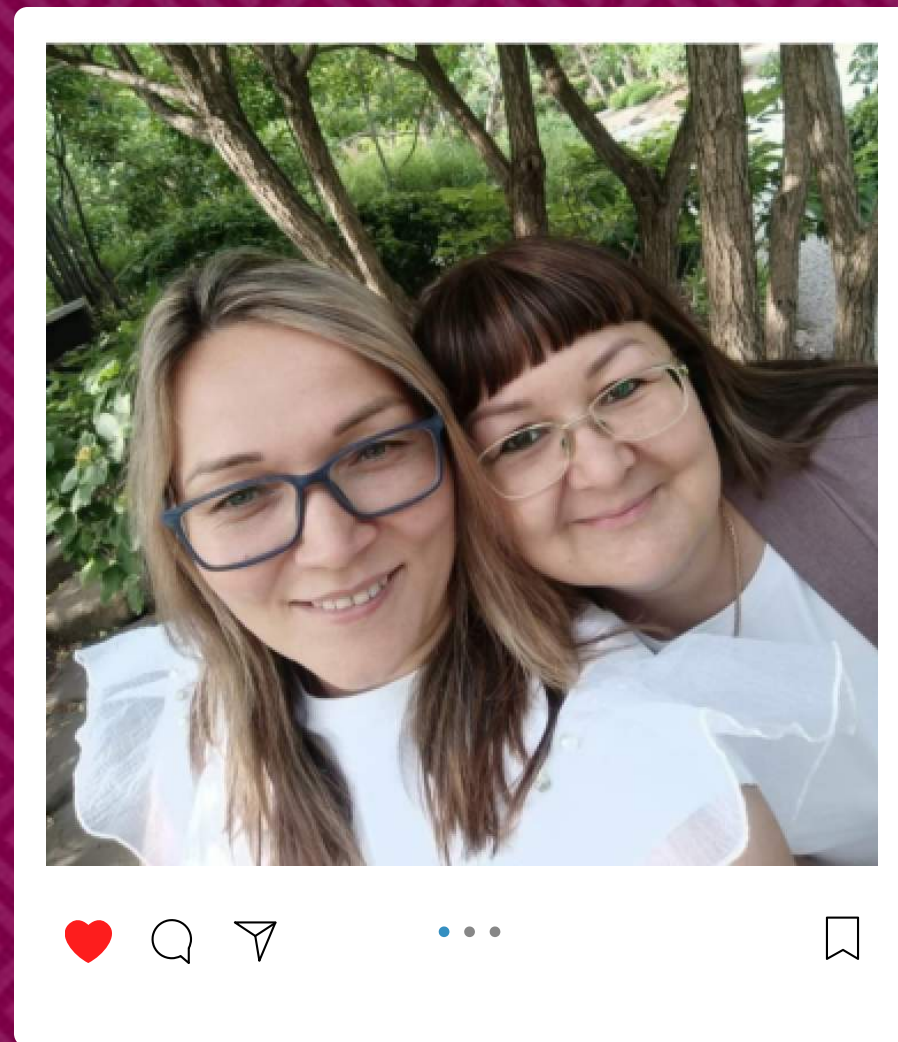
УСЛУГИ В ОБЛАСТИ ПРАВА

Прачева Жанна Сергеева
Директор, Юрист

Шадрина Наталья Александровна
Юрисконсульт



НАШЕ КРАСИВОЕ НАЧАЛО ПУТИ В ШБМ





УСЛУГА

Юридическая компания "Престиж" предоставляет широкий спектр юридических услуг для корпоративных и частных клиентов. Составление договоров любой сложности, написание исковых заявлений, оформление недвижимости, участие в судах, банкротство физических лиц. Наша команда состоит из опытных юристов, специализирующихся в различных областях права, таких как гражданское, земельное, семейное, трудовое право и другие. Мы стремимся предоставлять качественные юридические консультации и защиту интересов наших клиентов.



ОПИСАНИЕ КЛИЕНТА

Наши клиенты – это как небольшие организации, так и малый бизнес, стартапы и частные лица, которые нуждаются в юридической поддержке и решении сложных правовых вопросов. Мы уделяем индивидуальное внимание каждому клиенту и адаптируем наши услуги под их потребности. Наш опыт и профессионализм позволяют нам успешно сотрудничать с разнообразными клиентами и обеспечивать высокий уровень удовлетворенности нашими услугами.



ЦЕННОСТЬ ПРОДУКТА/УСЛУГИ

Ключевая задача нас, как специалистов – правовое урегулирование конфликта с минимальными временными и финансовыми затратами. Наша компания стремится предоставлять клиентам не только юридическую помощь в решении конкретных проблем, но и стратегическое партнерство для их долгосрочного успеха. Мы активно ищем инновационные подходы к решению правовых вопросов, адаптируемся к изменениям в законодательстве и рынке, чтобы помочь клиентам выйти за рамки простого соблюдения правил и достичь максимальных результатов в своем бизнесе или личных интересах. Наша цель – быть надежным и долгосрочным партнером для наших клиентов, содействуя их успеху и процветанию. Ценность наших услуг – это отсутствие проблем в будущем: бережем здоровье и нервы, создаем комфорт, экономим время и деньги.

ПОРТРЕТ ИДЕАЛЬНОГО КЛИЕНТА



1. Компании среднего и крупного звена из любой отрасли, которые ищут юридическую компанию для работы на аутсорсинге
2. Всегда стремятся соблюдать законы и правила
3. Ценят профессионализм и свое время
4. Четко понимают какую цель хотят достичь
5. Располагают достаточным бюджетом
6. Готовы в долгосрочному сотрудничеству

ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ (ЦЕЛЕВОЙ ОБРАЗ)



ЦЕЛЬ

Увеличение оборота и удержание достигнутых позиций в сфере юридических услуг.

ШАГ 1: АНАЛИЗ РЫНКА И КОНКУРЕНТОВ

- Провести глубокий анализ текущего состояния рынка юридических услуг.
- Изучить и проанализировать действия конкурентов, их сильные и слабые стороны.
- Выделить основные тренды и потребности клиентов.

ШАГ 2: РАСШИРЕНИЕ СПЕКТРА УСЛУГ

- Определить наиболее востребованные юридические услуги на рынке.
- Расширить спектр предоставляемых услуг, чтобы удовлетворить потребности клиентов.
- Развивать специализацию в ключевых областях права.

ШАГ 3: ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УСЛУГ

- Внедрить инновационные подходы и технологии для оптимизации работы.
- Обеспечить постоянное обучение сотрудников и повышение их профессиональных навыков.
- Внедрить систему контроля качества услуг.

ШАГ 4: УЛУЧШЕНИЕ КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА

- Разработать программу лояльности для клиентов и партнеров.
- Повысить уровень обслуживания и внимания к потребностям каждого клиента.
- Активно собирать обратную связь и анализировать ее для улучшения процессов.

ШАГ 5: РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ

- Создать эффективную маркетинговую стратегию для привлечения новых клиентов.
- Использовать современные каналы продвижения, включая цифровой маркетинг и социальные сети.
- Проводить рекламные акции и мероприятия для повышения узнаваемости бренда.

ШАГ 6: РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

- Укрепить партнерские отношения с ключевыми игроками в различных отраслях.
- Расширить сеть партнеров для привлечения новых клиентов и возможностей.

ШАГ 7: ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС- ПРОЦЕССОВ

- Идентифицировать и оптимизировать неэффективные бизнес-процессы.
- Внедрить автоматизацию там, где это возможно, для улучшения производительности.

ШАГ 8: ОТКРЫТИЕ НОВЫХ ФИЛИАЛОВ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ)

- Провести анализ рынка для определения оптимальных локаций для новых филиалов.
- Рассмотреть возможность расширения присутствия на рынке через открытие новых офисов.

ШАГ 9: ОЦЕНКА И КОРРЕКТИРОВКА ПЛАНА

- Регулярно отслеживать выполнение плана развития и анализировать результаты.
- Вносить корректировки в стратегию в зависимости от изменений на рынке и новых возможностей.
- Помните, что план развития – это гибкий документ, который может подвергаться изменениям в зависимости от внешних условий и целей компании. Постоянное обновление и адаптация помогут нам успешно развиваться на протяжении нескольких лет вперед и достижения новых вершин в бизнесе.





ПЛАН РАЗВИТИЯ

ИНСТРУМЕНТЫ ШБМ

УЖЕ ИСПОЛЬЗУЮ

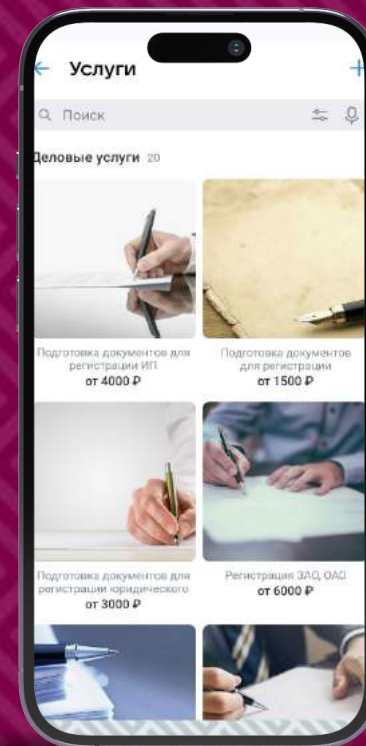
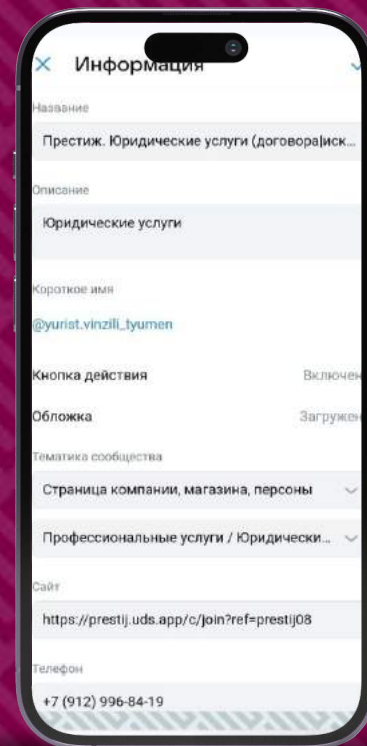
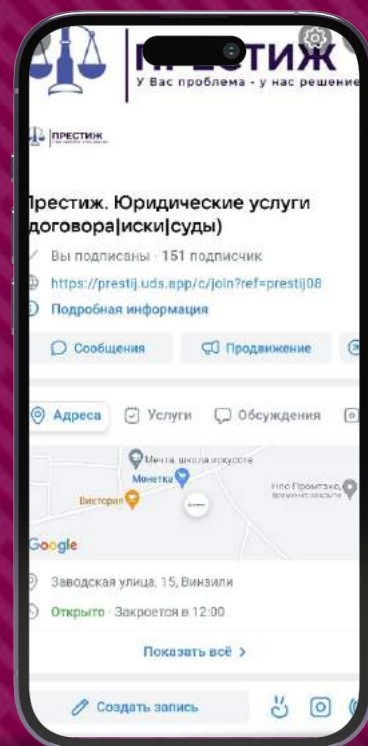
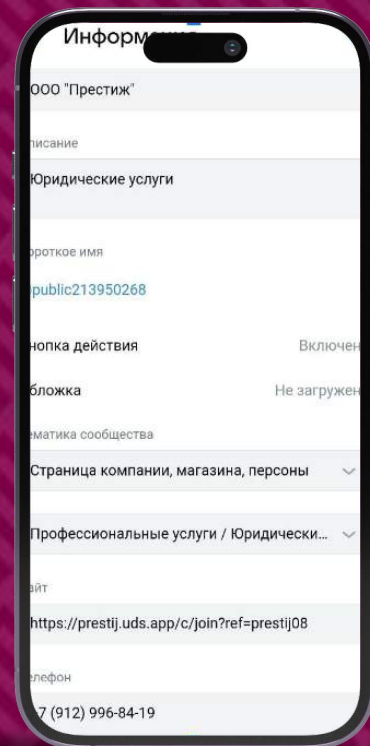
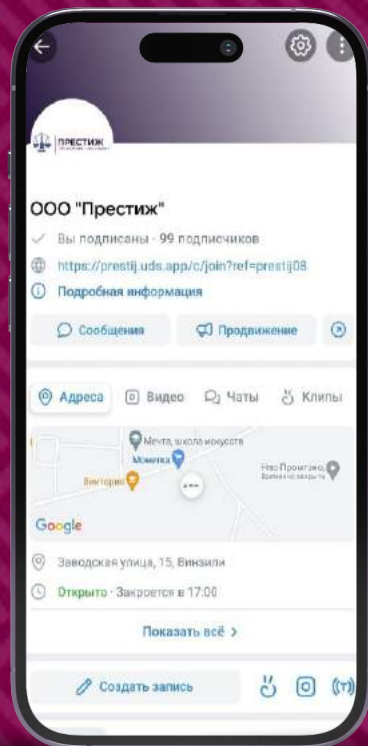
- Группа ВК (не полностью заполнена, контент выкладывается не системно)
- 2 ГИС



ЗАПЛАНИРОВАЛ ВНЕДРЕНИЕ

- **Уже начато:** Брендирование компании, создание логотипа, визиток, презентации и фирменного шаблона коммерческого предложения
- Создание фирменного лендинга
- Настройка рекламного кабинета в Яндекс и Вконтакте
- Оформление карточек на Яндекс и Гугл карта
- Профессиональное оформление страниц в соцсетях ВК и инстаграм
- Полноценное внедрение система лояльности UDS
- **Уже начато:** Наружная реклама. Разместить вывески компании на здании офиса
- Внедрение облачного хранилища для хранения и совместной работы над документами
- **Уже начато:** Внедрение Google календаря
- **Уже начато:** Система управления проектами с канбан досками, календарем и диаграммой Ганта – YouGile
- **Уже начато:** Внедрение финансового и управленческого учета

ИНСТРУМЕНТЫ ШБМ

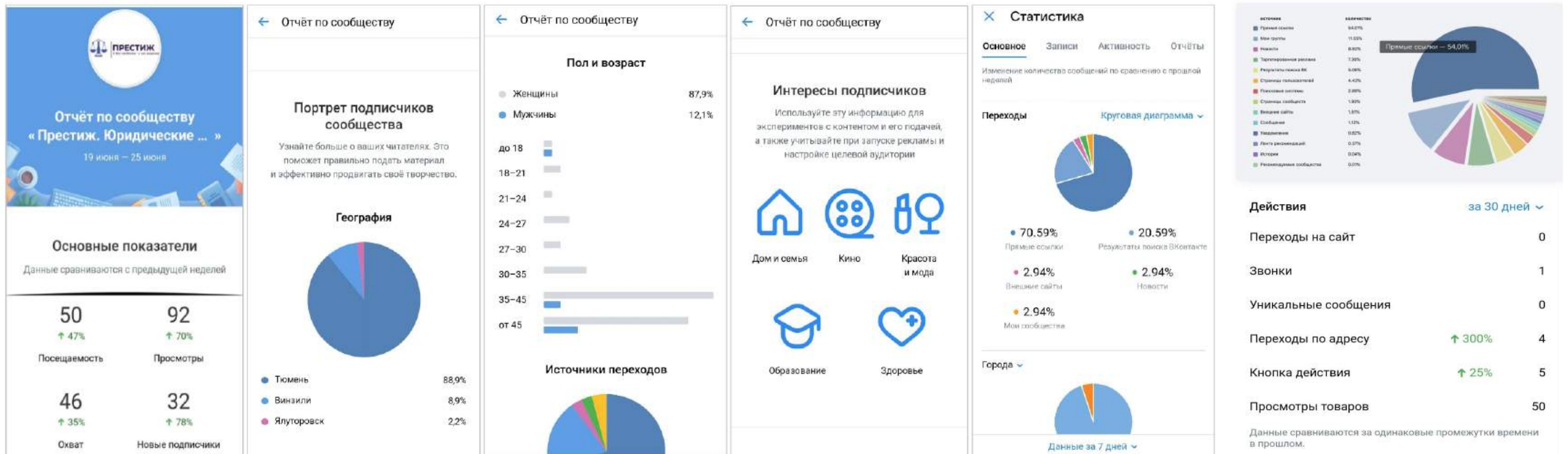


«ВКОНТАКТЕ» ДО НАЧАЛА ОБУЧЕНИЯ

ИЗМЕНЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ

ИНСТРУМЕНТЫ ШБМ

ИЗУЧЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ «ВКОНТАКТЕ» (СТАТИСТИКА И ОТЧЕТ ПО СООБЩЕСТВУ):



ИНСТРУМЕНТЫ ШБМ



БЫЛО

Продолжать бездействовать? Начать действовать!

юридическая фирма
ООО «Престиж»

У Вас проблема - у нас решение!

- услуги в сфере недвижимости
- представительство в судах
- составление договоров купли-продажи, дарения и т.д
- написание исковых заявлений, жалоб и т.д

☎ 8 912 996 84 19 - Жанна Сергеевна ✉ prestij_2008@mail.ru
☎ 8 912 381 55 47 - Наталья Александровна 📍 рп.Винзили, ул.Заводская, д.15, 1 этаж (здание ЖКХ)

Скачайте приложение **uds*** в AppStore или GooglePlay или отсканируйте QR-код

Пройдите короткую регистрацию

- Кэшбэк с каждой покупки
Покажи карту клиента при оплате
- Рекомендуй друзьям
Нажми кнопку **Рекомендовать**

Поделись ссылкой и получи бонусы другу. А решение юридических вопросов мы возьмём на себя :)

njny6887
или введи промокод вручную



СТАЛО

ПРЕСТИЖ
ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ
У вас проблема - у нас решение

☎ 8 (912) 996-84-19
Жанна Сергеевна

☎ 8 (912) 381-55-47
Наталья Александровна

✉ prestij_2008@mail.ru
📍 рп.Винзили, ул.Заводская, д. 15, 1 этаж

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

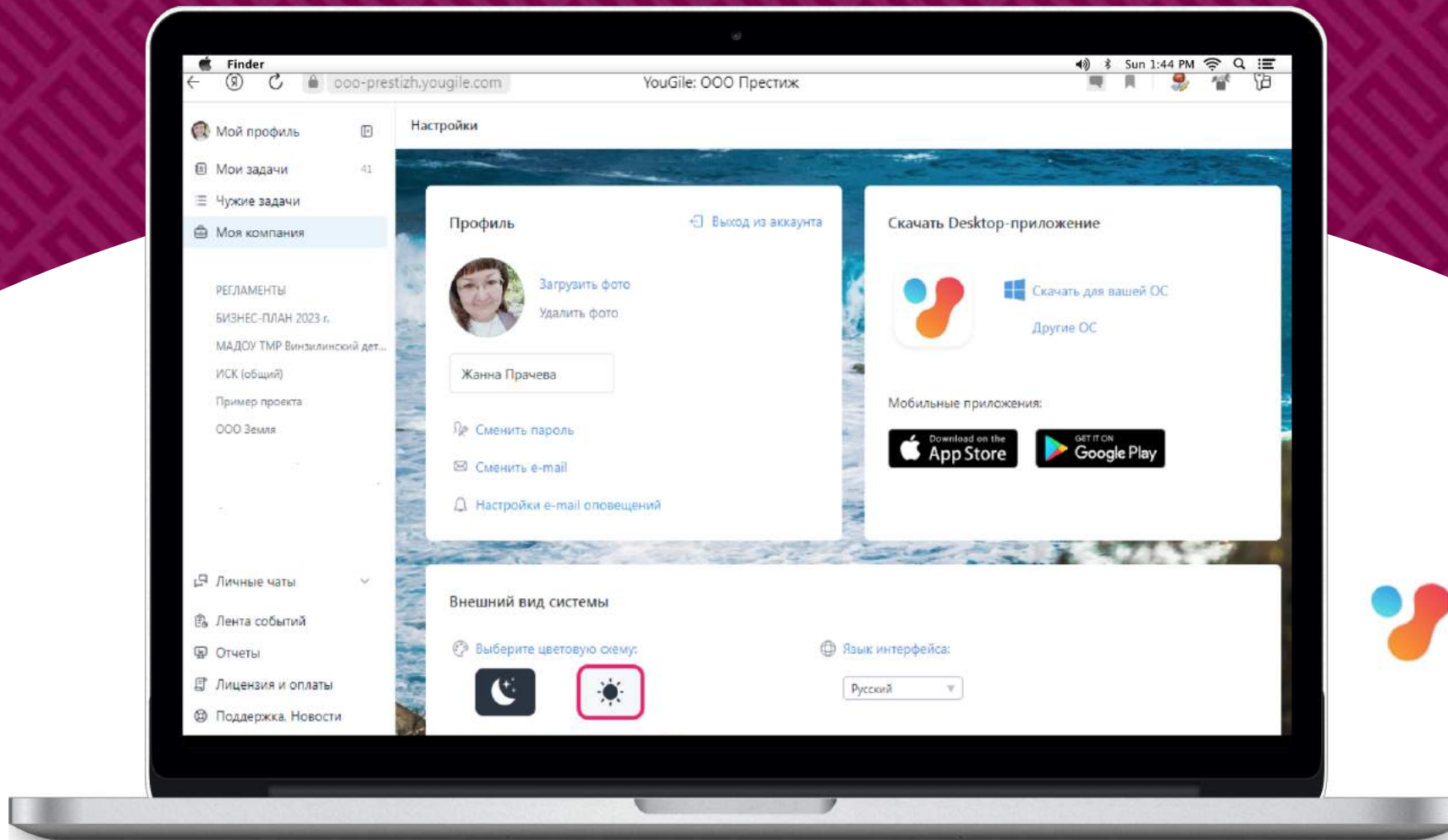
- Услуги в сфере недвижимости
- Представительство в судах
- Составление договоров купли-продажи, дарения и т.д
- Написание исковых заявлений и т.д

% ПОЛУЧИТЕ СКИДКУ %

- 1 Скачайте мобильное приложение UDS
- 2 Зарегистрируйтесь по номеру телефона
- 3 Сканируйте Qr-код или введите промокод Промокод: njny6887

uds*

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ



Календарь

Сегодня

Июль 2023

Search, Help, Settings, Month dropdown, User profile

Создать

9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Поиск людей

Мои календари

- Жанна Сергеева
- Дни рождения
- Задачи
- Напоминания
- РАБОТА
- Семья
- СУДЫ

Другие календари

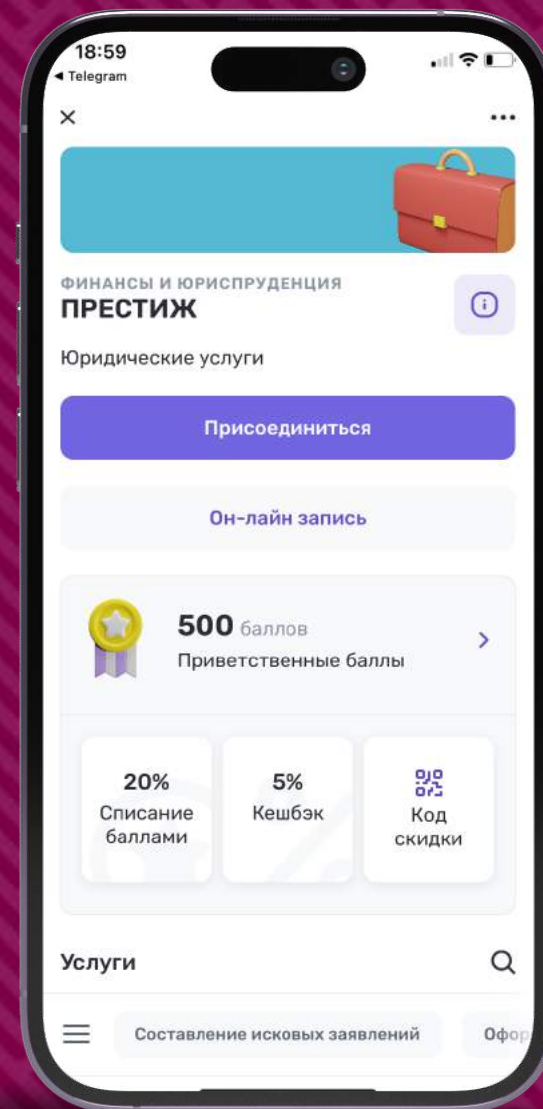
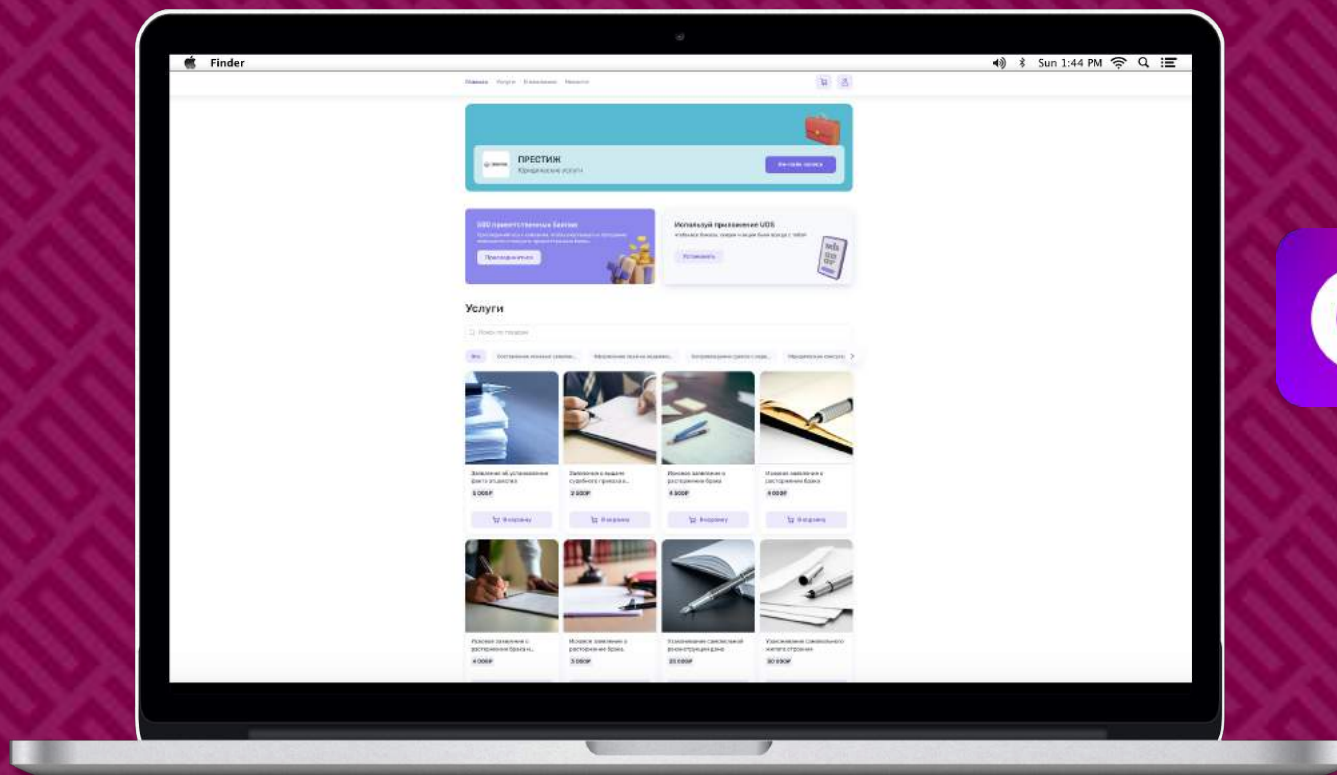
- Праздники России

Условия - Конфиденциальность

ВС 25	ПН 26	ВТ 27	СР 28	ЧТ 29	ПТ 30	СБ 1 июл
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18 <ul style="list-style-type: none"> 14:00 Синемалог 18:30 Фишер-с 22:15 Докказ 	19 <ul style="list-style-type: none"> 13:00 Позвон 13:30 Консуль 	20	21 <ul style="list-style-type: none"> Позвонить Мери 	22
23	24 <ul style="list-style-type: none"> 11:45 Ергина Л.К. 13:45 СНТ Берез 	25 <ul style="list-style-type: none"> 08:00 Письмо Бал 09:00 Посчитать 10:15 Посчитать 	26 <ul style="list-style-type: none"> 08:00 	27 <ul style="list-style-type: none"> 12 напоминаний 1 невыполненна 	28	29
30	31 <ul style="list-style-type: none"> 08:00 Звонок Лес 14:00 Сачук Тюм 15:30 Обл. Суд Ер 	1 авг	2 <ul style="list-style-type: none"> 09:00 Мусина С.Н 	3		

ПЛАНИРОВАНИЕ
ВРЕМЕНИ

СИСТЕМА ЛОЯЛЬНОСТИ



РЕЗУЛЬТАТЫ

ПОКАЗАТЕЛИ	НА СТАРТЕ ШБМ (ДО 8 ИЮНЯ 2023 Г.)	КАКИЕ ЕСТЬ СЕЙЧАС (НА ИЮЛЬ 2023 Г.)	ОЖИДАЮ (ДО КОНЦА ГОДА)
ФИНАНСОВЫЕ	100 000	150 000	600 000
Количественные (новых клиентов в месяц)	10	15	60
Партнёрства	0	0	1. Психологи 2. Нотариусы 3. Кадастровый инженер 4. Конкурсный управляющий 5. Рекомендации действующих клиентов
Не было / стало: (анализ, запуск воронки, портрет клиента, каналы взаимодействия, фин и управленческий учет, сайт и т.п.).	Не было: анализа конкурентов, запуска воронки, портрета клиента, каналов взаимодействия, финансового и управленческого учета, сайта.	<ul style="list-style-type: none">• Провели анализ конкурентов• Составили портрет идеального клиента• Заказали брендбук• Разработали макеты визиток и наружной рекламы• Внедрение гугл календаря	<ul style="list-style-type: none">• Финансовый и управленческий учет• Система управления проектами• Каналы и воронки продаж• Сайт и соцсети

ЧТО ДАЛА ВАМ ШБМ

Идею обучения в ШБМ вначале восприняли скептически: Учиться? Маркетингу? Что это за «зверь» такой? Но был внутренний запрос на масштабирование бизнеса и увеличение прибыли, и, как следствие, принято решение –

Мы всё-таки идем учиться в ШБМ!

Обучение в ШБМ в первую очередь дало возможность познакомиться с классными спикерами по разным направлениям в сфере маркетинга, собственным видением процессов, с большим количеством реальных проектов и интересных идей, которые просто, доступно и качественно доносят материал.

Преподавательский состав – настоящие профессионалы:

яркое солнышко – Анастасия Александрова, артистичная Мария Вожигова, обаятельная Мария Речкина, Александр Ермаков с удивительной чистотой речи, и харизматичный Игорь Самойлик.

От количества полученной информации казалось взорвется мозг! И на очередной планерке было принято решение есть этого «слона» маленькими «кусочками». Не думали, что будет настолько интересно и познавательно: полезностей и лайфхаков +100500.

После обучения пришел один из главных инсайтов: «А что так можно было?»

Как результат обучения: появилось два новых направления в нашем бизнесе, положено начало применения полученных знаний в работе. А самое главное – идти только вперед!



Минутка благодарности!

Огромная благодарность ШБМ в лице Загваздиной Лилии Владимировны за организацию нашего обучения.

Особо хочется отметить выбор проведения места обучения – это Деловой Дом «Сретенский», в котором было уютно, чисто, современно и комфортно.

ШБМ это отличное место для людей, которые тянутся к знаниям и саморазвитию.

Спасибо единомышленникам за дружескую атмосферу в группе обучающихся.

Обязательно необходимо оставить обучение в офлайн формате, так как на этих занятиях передается неповторимая энергетика преподавателей.

**СПАСИБО, ЧТО ПОМОГЛИ ПОВЕРИТЬ
В СВОИ СИЛЫ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШИХ СВЕРШЕНИЙ**

**Мы разные –
в этом наше богатство!**



**Мы вместе –
в этом наша сила!**

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Жанна Прачева

 +7 (912) 996-84-19

Наталья Шадрина

 +7 (912) 381-55-47

Мессенджеры   

 prestij_2008@mail.ru



ШБМ

ШКОЛА БИЗНЕС-МАРКЕТИНГА

Жигалова Любовь

**Практикующий психолог, семейный психолог,
психотерапевт, ведущий трансформационных
игр**



УСЛУГА

Групповое наставничество «Мягкий трамплин»

Цель: провести аудит внутренних предпринимательских возможностей и ресурсов

Срок реализации: 6 недель Форма проведения: онлайн

ЦЕННОСТЬ УСЛУГИ

Составление индивидуальной траектории развития предпринимательских навыков



ОПИСАНИЕ КЛИЕНТА

Портрет 1.

Мария 27 лет, в разводе, один ребенок 8 лет, самозанятая, снимает квартиру, получает алименты.

Ее окружают много людей, много общается, активно пользуется телефоном, постоянно ищет заработок.

Слышит: романтическую музыку, но в периоды усталости любит активную музыку, чтобы она бодрила. Прислушивается к мнению успешных людей.

Чувствует: усталость, злость, грусть. Постоянно думает, как заработать деньги. Хочет выйти на новый уровень развития.

Пробует разные бизнесы, хватается за все, не умеет делегировать, не успевает время проводить с ребенком. Мало отдыхает.

Бойтся, что не сможет обеспечить ребенка, что никогда больше не выйдет замуж, что постоянно будет перебиваться временными заработками, не верит мужчинам. Ей не на кого опереться, все сама.

Сильная ее сторона - целеустремленная и работоспособная. Она может быстро заработать денег, и быстро их потратить. Часто выгорает от такого темпа жизни. Не умеет отдыхать.



ОПИСАНИЕ КЛИЕНТА

Портрет 2.

Ирина 40 лет, замужем, 4 детей, два подростка, один посещают сад. Мама в декрете. Ищет себя. Выпекает торты. Помогает мужу вести его бизнес.

Ее окружают дети, родственники, читает социальные сети, сама ничего не выкладывает: про детей, про хобби, по кулинарию.

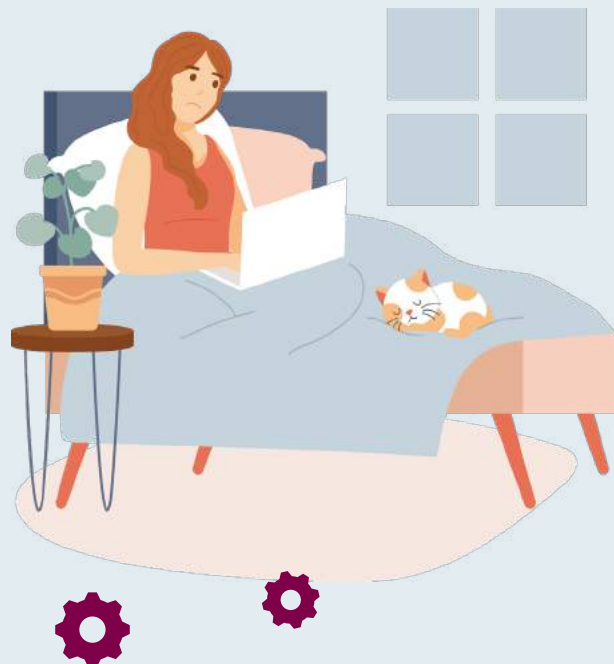
Слышит: детские мультики, песенки, Прислушивается к мнению мужа, родителей, родственников.

Чувствует: усталость, скуку. Постоянно находится в дилемме, «семья или работа», и поэтому не может взять больше заказов. Постоянно думает о детях, о том, что она не реализована, как монетизировать свое хобби.

Много готовит, но кроме семьи и родственников никто не пробовал ее торты. Говорит, что хочет попробовать себя в другом направлении, но не верит в это.

Бойтся, что если она начнет свой бизнес, то ей не хватит время на детей и мужа, что муж и родственники не поддержат ее в начинаниях. Очень переживает за жизнь и здоровье детей. Она очень дорожит семейными ценностями.

Сильная сторона воспитала самостоятельных дети. Трудолюбивая. Креативная. Ее слабая сторона – не уверенность в себе в своих талантах, сомневается в себе, не доверяет своему выбору. Не умеет говорить нет.



ОПИСАНИЕ КЛИЕНТА

Портрет 3.

Светлана 47 лет, замужем, два ребенка, уже взрослые живут отдельно. Работает в найме, юрист.

Ее окружают работа, она много работает, сменила за последние 15 лет 8 начальников. Интересуется психологией.

Слушает: полезные вебинары, интересные стартапы. На нее оказывает влияние мнение начальника.

Чувствует: усталость, скуку, раздражение. Ни как не может принять решения уйти из найма. Сомневается в себе. Когда то пробовала бизнес с подругой, но ничего не получилось.

Говорит что у нее ничего не получится, уже поздно что-то менять. Много читает информации как начать свое дело.

Биться потерять комфорт, который у нее есть. Боится не реализоваться в этой жизни.

Ее сильная сторона – знание, опыт, честность. Ее слабая сторона – много внутренних сомнений – страх потерять комфорт и перестать быть значимой.



ЧЕРЕЗ 5 ЛЕТ

Описание бизнеса

Собственная психологическая компания — которая оказывает психологические услуги в формате онлайн и офлайн.

Широкий выбор психологических услуг для личного развития и развития бизнеса, в том числе разработку индивидуальной траектории психологического развития предпринимателя.

Компания работает на рынке 5 лет и имеет хорошую репутацию среди клиентов. Доход в месяц — 1000000.



ЧЕРЕЗ 5 ЛЕТ

Описание клиента

Люди с доходом от 70 000 в месяц, желающие уйти из найма и открыть свое дело или предприниматели, желающие вывести бизнес на новый уровень, но имеющие внутренние личностные сомнения и неуверенные в себе.

Они ценят время и деньги.

Им нужна эффективная программа по внутренним изменениям в формате онлайн, а также с возможностью работать индивидуально с психологом.



ЧЕРЕЗ 5 ЛЕТ

Ценность

Эффективно, удобно, экономит время, деньги. Клиенты прорабатывают ограничивающие сценарии, мешающие им выйти на новый этап развития бизнеса. Улучшается их качество жизни: принятие себя, снижается количество семейных и рабочих конфликтов, развитие бизнеса идет с учетом индивидуальных психологических особенностей предпринимателя.

Программу можно проходить индивидуально или в группе. Формат проведения онлайн или офлайн. Имеется возможность рассрочки платежа.



ЧЕРЕЗ 5 ЛЕТ

Продукт

Одна из самых качественных программ оценки предпринимательских возможностей и ресурсов в Тюменской области.

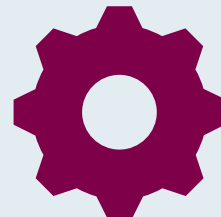


УЖЕ ИСПОЛЬЗУЮ

- Портрет клиента
- Кросс-маркетинг
- Привилегии амбассадору бренда
- Юнит экономика
- Ценностное предложение
- Анализ конкурентов

ЗАПЛАНИРОВАЛА ВНЕДРЕНИЕ

- Воронка продаж
- Путь клиента
- План маркетинга



РЕЗУЛЬТАТЫ

ШБМ

ШКОЛА БИЗНЕС-МАРКЕТИНГА

Показатели	На старте ШБМ (до 8 июня 2023 г.)	Какие есть сейчас (на июль 2023 г.)	Ожидаю (на 1 января 2024 г.)
Финансовые	Затраты на маркетинг – 3000 Увеличение прибыли - 0	Затраты на маркетинг – 5000 Увеличение прибыли на 20 %	Затраты на маркетинг – 20 000 Увеличение прибыли на 150%
Количественные (например, охваты, лиды, клиенты и т.п.)	Лиды – 0 <u>Статистика страницы в ВК</u> Охваты общий 22100 Охваты подписчики – 8500 Посещаемость уникальные посетители –387 Просмотры – 475 Активность: Нравится - 860 Комментарии 44	Лиды – 153 <u>Статистика страницы в ВК</u> Охваты общий – 27600 Охваты подписчики - 9200 Посещаемость уникальные посетители – 518 Просмотры – 668 Активность: Нравится –1200 Комментарии - 76	Лиды – 5000 <u>Статистика страницы в ВК</u> Охваты общий – 100000 Охваты подписчики 20000 Посещаемость уникальные посетители – 3000 Просмотры – 10000 Активность: Нравится – 5000 Комментарии – 1000
Партнёрства	Не было	Кросс-маркетинг – 2	Кросс-маркетинг – 10
Не было / стало: (анализ, запуск воронки, портрет клиента, каналы взаимодействия, фин и управленческий учет, сайт и т.п.).	Не было портрета клиента Не вела статистику в социальных сетях Не было анализа конкурентов, воронки продаж, плана маркетинга	Есть портрет клиента, Статистика в соц.сетях, Анализ конкурентов	Воронка продаж Путь клиента План маркетинга



ИЗМЕНИЛСЯ ВЗГЛЯД НА СВОЙ БИЗНЕС

- стала увереннее в принятии бизнес решений
- создала новый онлайн продукт
- активно использую инструменты ШБМ
- нашла новых клиентов
- завязались партнерские отношения с участниками ШБМ



Хороший состав спикеров, которые имеют реальный практический опыт, и раскрывают актуальные темы.

Замечательная программа на старте предпринимательской деятельности.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Любовь Жигалова



+79123932994



@lyubov_zhigalova_psycholog



zhigalova_yal@mail.ru





ШБМ 2023 Ялуторовск

НАША КОМАНДА

Anastasiia

Иванова Ольга.

Менеджер по наружной рекламе
г.Заводоуковск и Ялуторовск

Маркетолог
Тюменского завода овощной сетки (г.Ишим)

Более 20 лет в визуальных коммуникациях

2002-2003 г – менеджер по рекламе ТК «Арсенал»
2003-- 2005 г – менеджер по рекламе РА «Фортуна»
2005-2008 г – специалист по маркетингу м-н «ДОМО»,
2008-2016г - директор РА «Курсор»
2016-2018 г – маркетолог в м-н «Эльдорадо»
2018-2020 – директор кинотеатра «Сибирь»
С 2020 г – фрилансер в сфере рекламы и маркетинга



2023



Н А Ч А Л О

**Пришла на ШБМ с запросом
решения вопросов по текущим
направлениям**

**Сейчас на пороге создания
своего дела – ДА , ЛИМОН!**

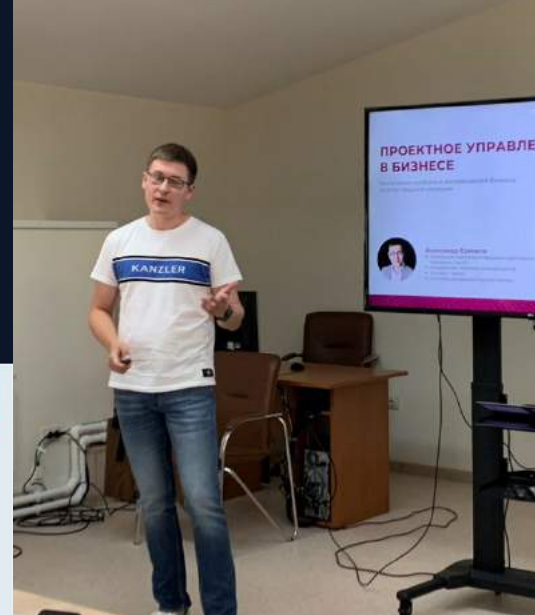
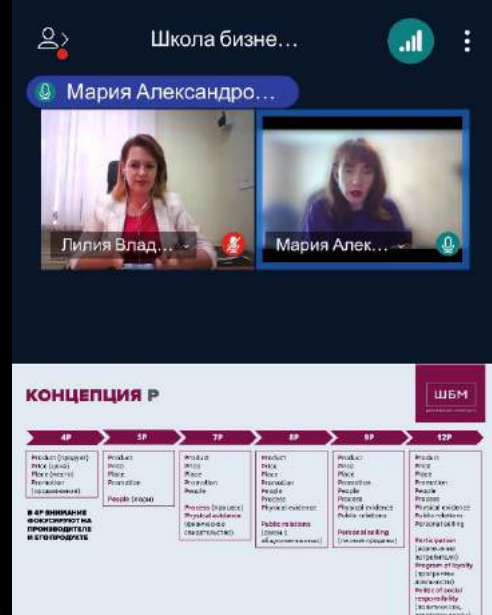
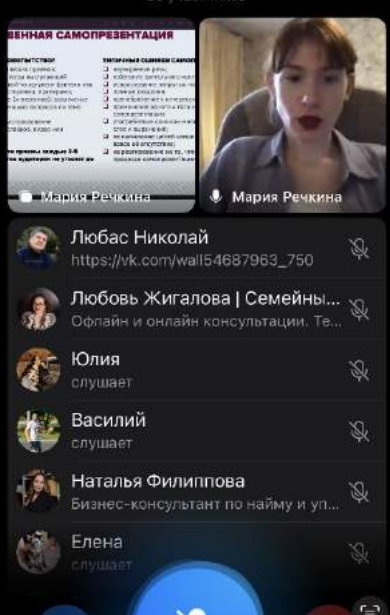
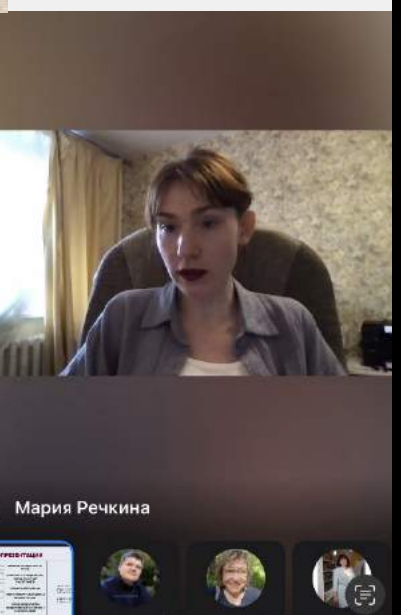
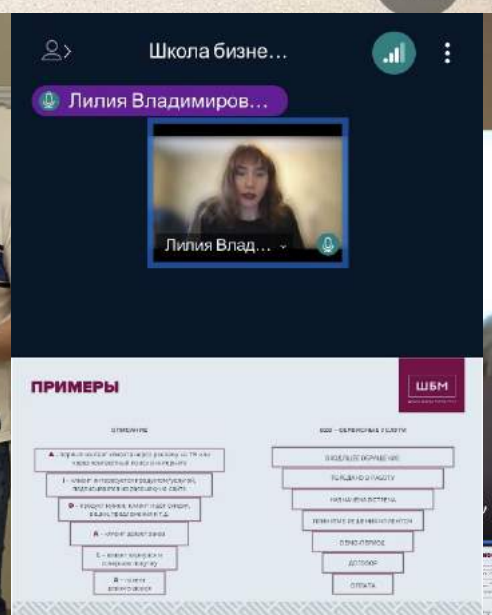
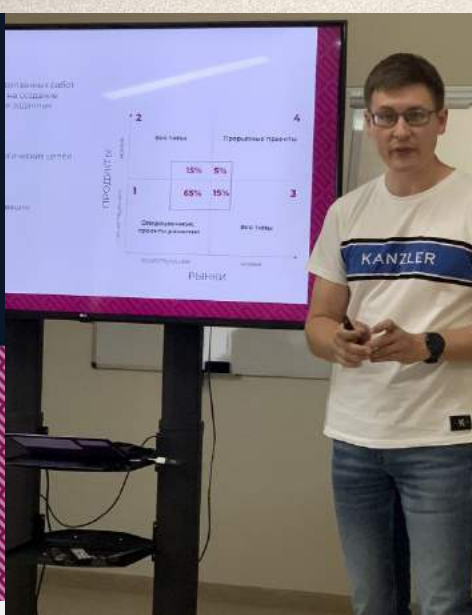
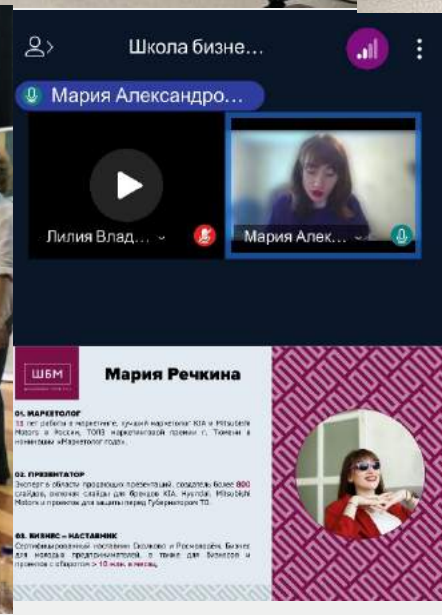
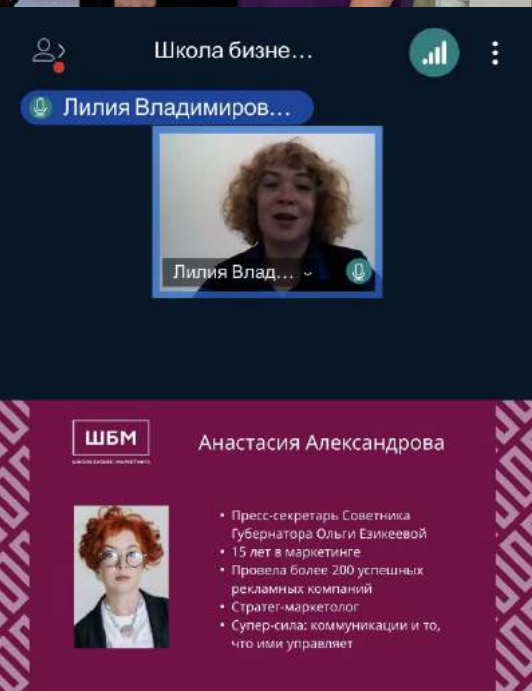
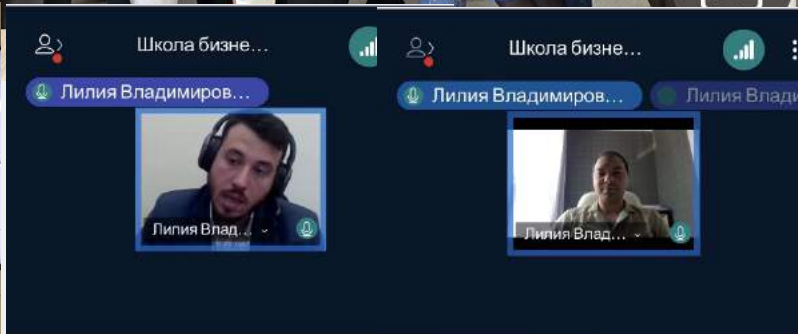
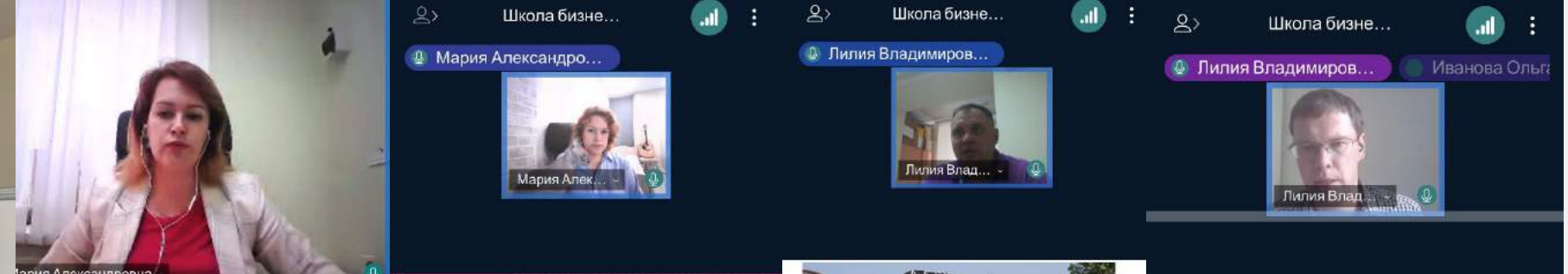
ШБМ 2023 Ялutorовск

ПОДРОБНЕЕ

ПО ДОРОГЕ ШБМ

Посетила все занятия ШБМ
онлайн и оффлайн

Вот так это было 



Анализ рынка Тюменской области

по состоянию на 10.07.2023



Данные реестра субъектов малого и среднего предпринимательства

Всего

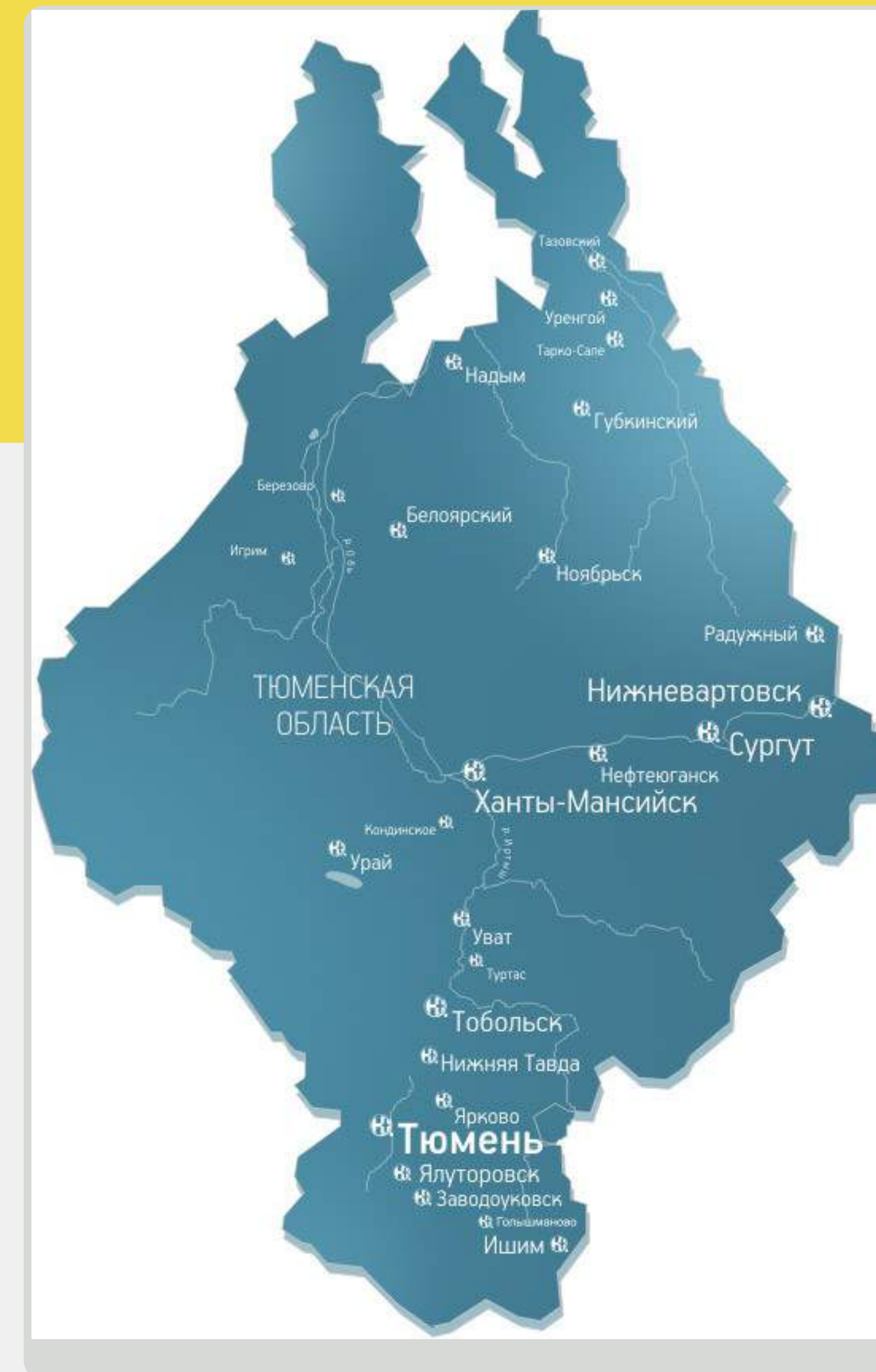
67 753

Юридических лиц -

26 662

Индивидуальных
предпринимателей -

41091



Анализ рынка ЗГО

по состоянию на 10.07.2023



Индивидуальных
предпринимателей -

около

1500

Самозанятых

1882



О ПРОЕКТЕ

Основной продукт рекламного ДИДЖИТАЛ АГЕНТСТВА

1 ШАГ:

- Услуги по созданию дизайн-макетов (визитки, баннеры, баннеры для соц.сетей)
- Услуги по продвижению компаний в Яндексе
- Услуги по созданию сайтов на сервисе Тильда и Таплинк
- Создание креативов с помощью нейросетей ([Midjourney](#), [Stable Diffusion](#) Playgroundai и ChatGPT)

- 2 ШАГ

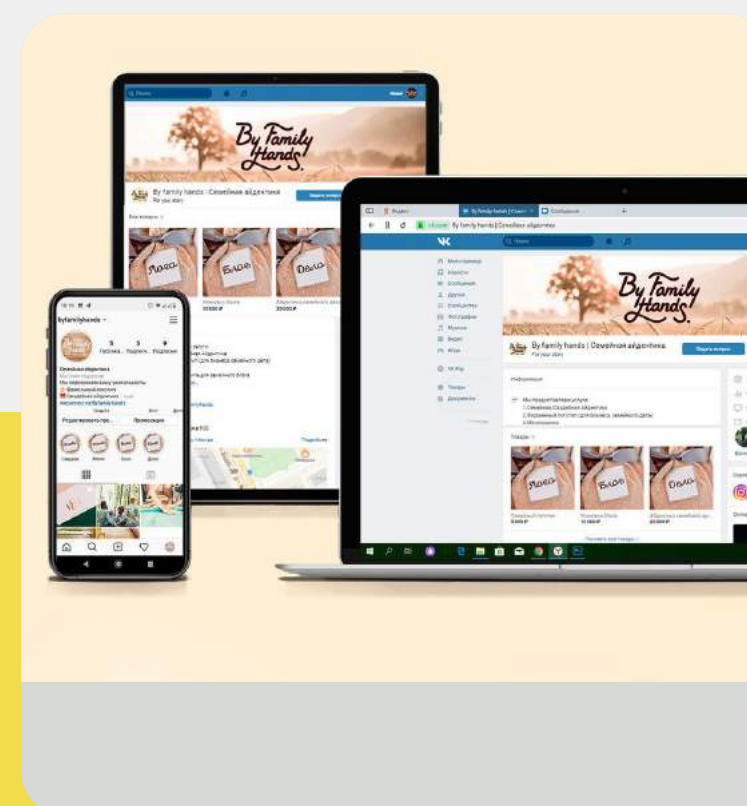
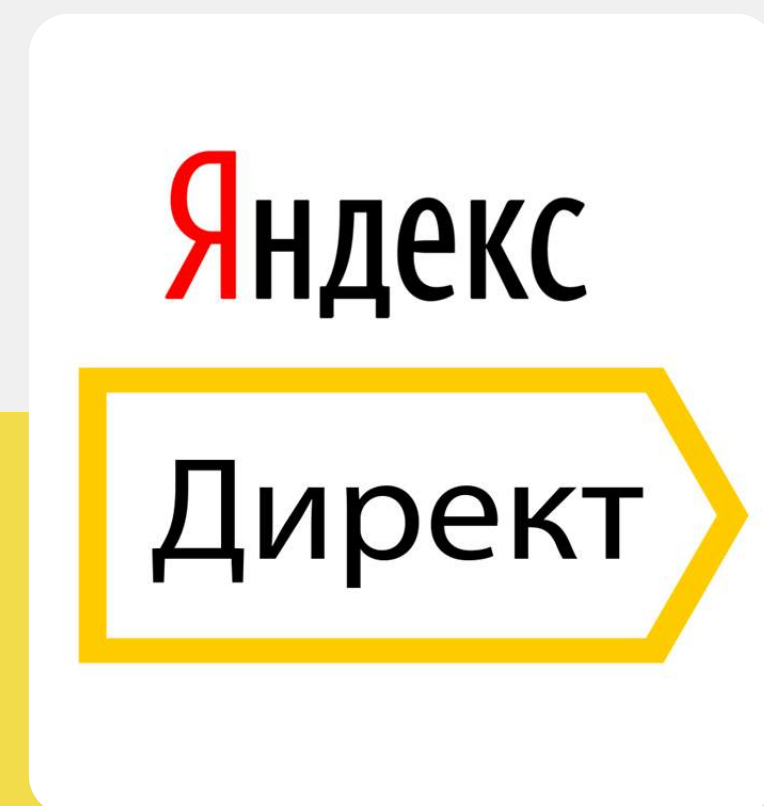
- Создание сообщества предпринимателей Заводоуковского городского округа, г. Ялуторовска, с. Упорово (в дальнейшем и др.территорий) с целью информирования, сплочения, создания совместных продуктов.

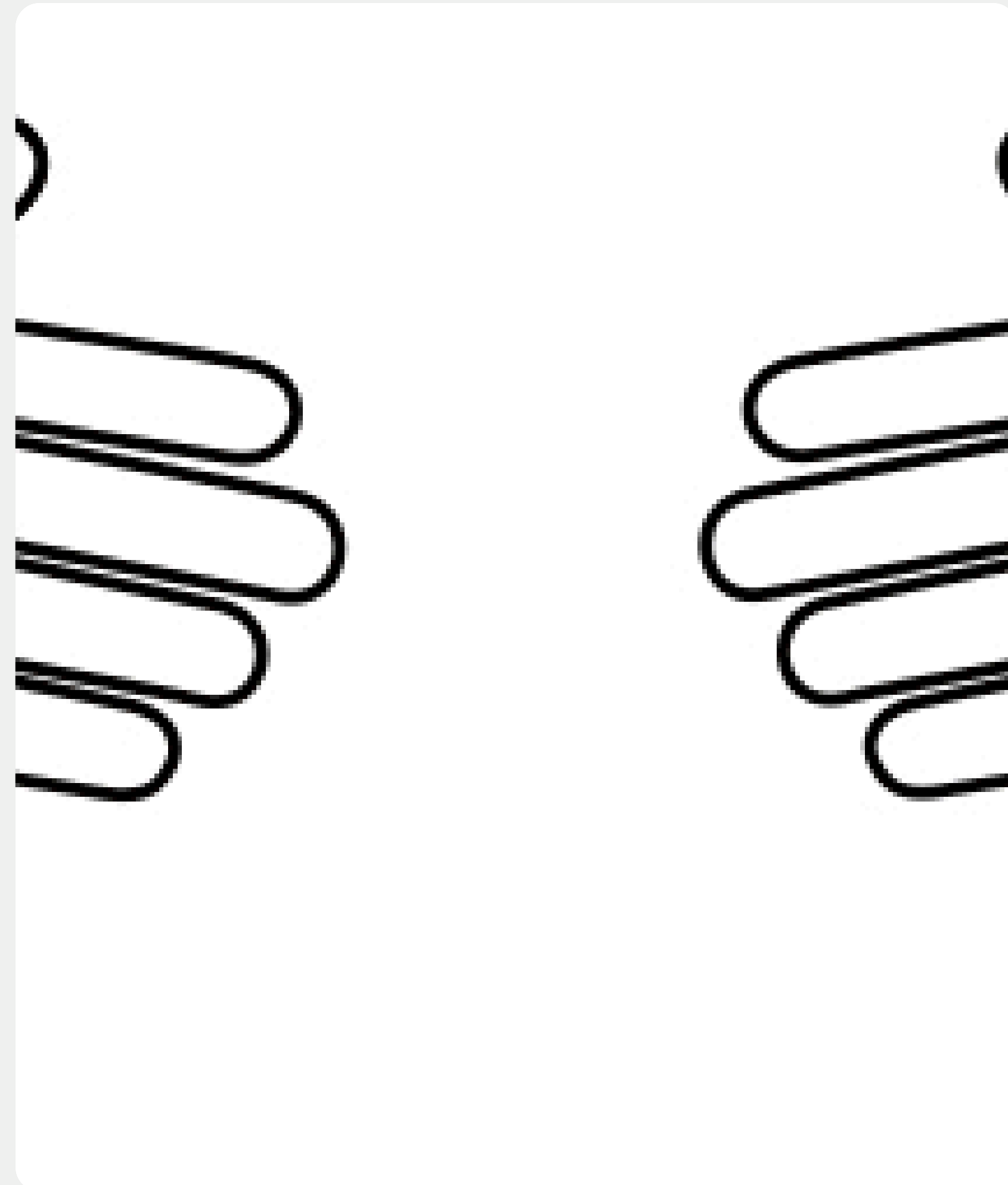
- 3 ШАГ

- Создание обучающей среды для детей с ограниченными возможностями (получение навыков работы в сфере рекламы, адаптация и социализация, внедрение в рабочую среду агентства и других организаций)

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Направления для развития «ДА «ЛИМОН»





ЧТО СДЕЛАНО?

План запуска

- ✓ Анализ рынка, анализ конкурентов, выбран способ выхода на рынок (сбор документов, написание бизнес плана)
- ✓ Выбран курс и начато обучение по продвижению компаний на Яндексе
- ✓ 17.07.23 - состоялась консультация со стратегом-маркетологом, Назначена встреча с бренд-стратегом на 01.08.23
- ✓ Прошли переговоры с зам.главы города Заводоуковск по экономическим вопросам по взаимодействию с предпринимателями.

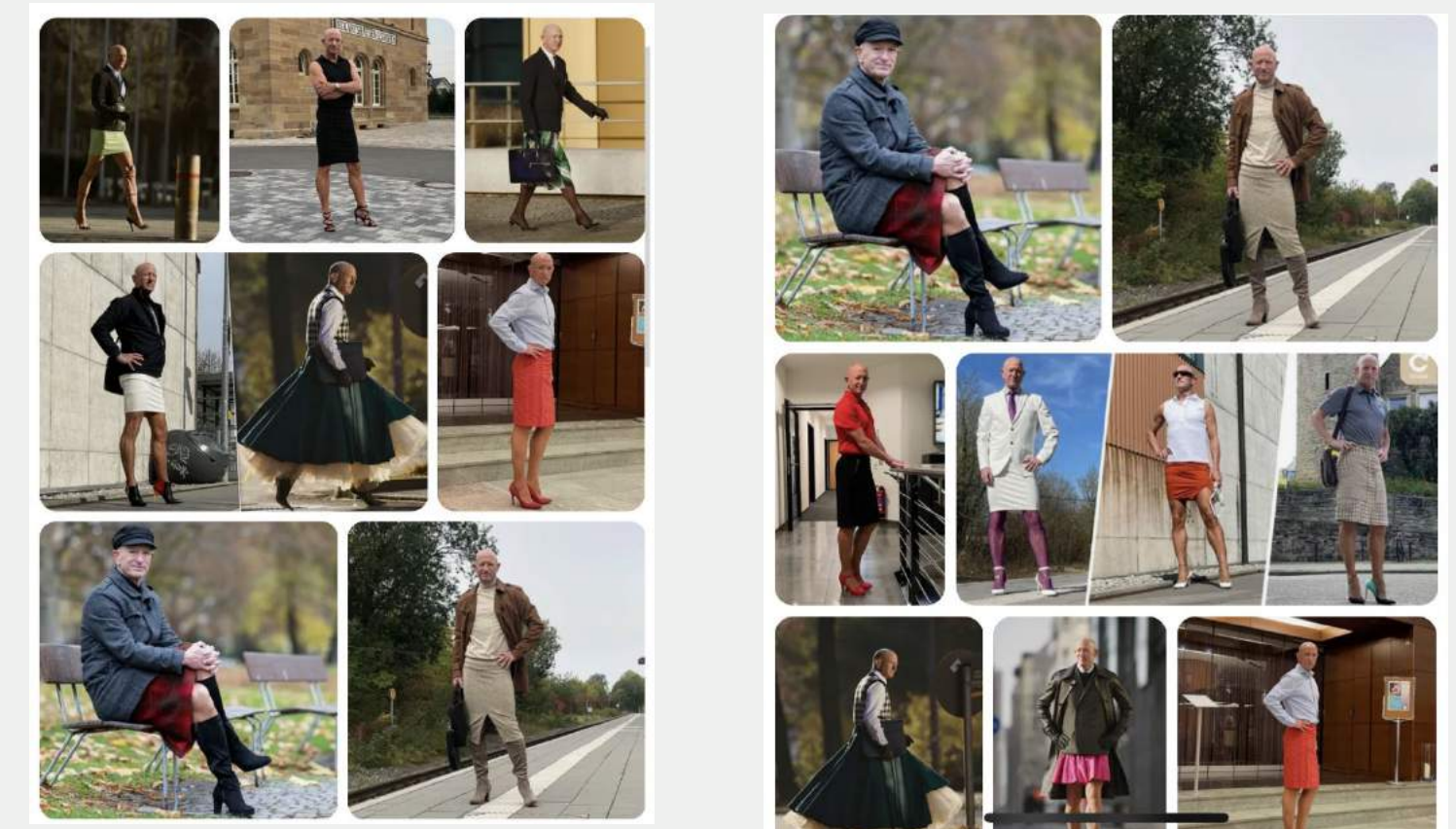
Что полезного узнала на ШБМ и применила на практике



Американец Марк Брайан, живет в Германии, прославился своей любовью к юбкам и каблукам

Описание ЦА:

- Мужчина, женщина
- Возраст 20-65 лет
- Из Москвы
- С достатком выше среднего
- Модно одевается





ПОРТРЕТ МОЕЙ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

Индивидуальный портрет целевой аудитории (ЦА) для рекламного агентства, ориентированного на предпринимателей малого и среднего бизнеса:

Имя: Анна

Возраст: 30 лет

Пол: Женский

Образование: Высшее, специализация – дизайнер одежды

Занятость: Владелец малого бизнеса (свое ателье)

География: Городская жительница (город с населением 50 тыс. человек)

Семейное положение: замужем, есть два ребенка.

Хобби и интересы: путешествия, мода, чтение, активный отдых



Потребности и проблемы:

Необходимость привлечения новых клиентов и увеличения продаж в своем ателье. Желание улучшить узнаваемость своего бренда и привлечь целевую аудиторию через социальные сети и наружную рекламу.

Не хватает времени и опыта для разработки эффективных рекламных стратегий и кампаний.

Особенности и ценности:

Активна в социальных сетях, поэтому приветствует рекламные предложения и акции через этот канал.

Ценит индивидуальный и креативный подход в рекламе и дизайне.

Ищет надежного и компетентного партнера, который поможет ей достичь успеха в бизнесе.

Используемые медиа:

Активно пользуется Instagram, VK, для поиска информации, общения с друзьями и следования за популярными брендами.

Читает специализированные блоги и онлайн-издания по тематике своего бизнеса.

Мотивация:

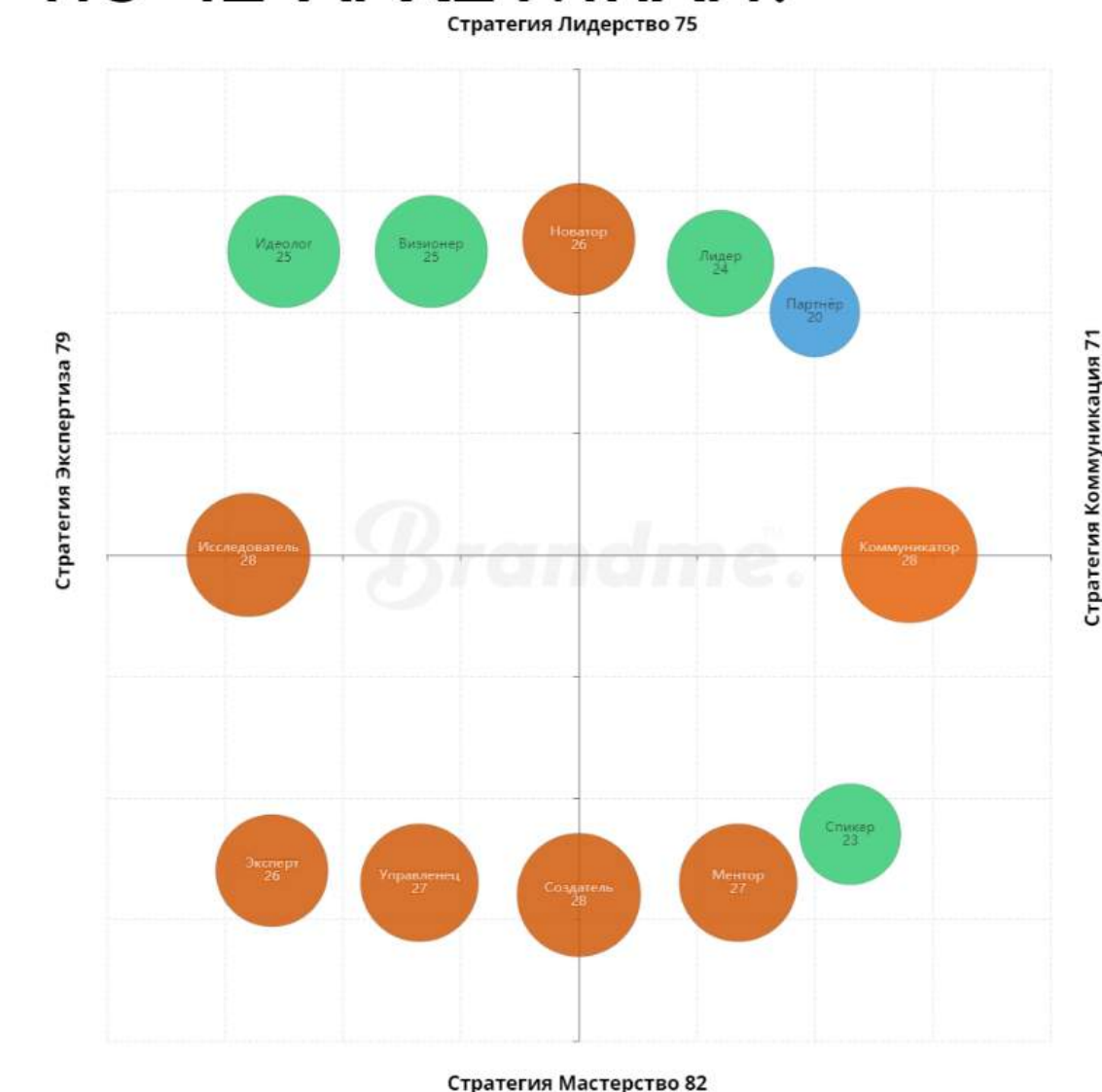
Стремится сделать свой бизнес успешным и узнаваемым брендом в своем городе и на близлежащих территориях.

Интересуется инновационными подходами и технологиями, которые помогут ей привлечь больше клиентов.

Тема «Брендинг»

АРХИТИПЫ

ЭТО ТВОЙ ГРАФИК
ПО 12 АРХИТИПАМ:



архетип **ИССЛЕДОВАТЕЛЬ**

Brandme.

“

Если пусто в душе — значит
время сменить маршрут.

Ах Астахова, поэтесса



ТАЛАНТ
Поиск и открытость миру

ЦЕЛЬ
Аутентичная полноценная жизнь

СУПЕРСИЛА
Исследовать и делиться открытиями

ЖЕЛАНИЕ
Найти и реализовать себя

СТРАТЕГИЯ
Поиск новых впечатлений, побег от скуки

ДРАКОН
Ненасытник-Потеряшка

Исследователь — вечный ученик и коллекционер впечатлений. Жаждет приключений, высоко ценит свободу, любит путешествовать и постоянно развивается.

ДРАКОН —

это теневая сторона архетипа.

На нашем пути мы тормозим из-за страхов, незнания своих точек роста, болей и травм, стыда и различных вытесненных эмоций.



[ТЕСТ НА ДРАКОНЫ](#)

Про Драконов
вообще не знала...)

НАВТОРОМ ЗАНЯТИИ

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ОСТЕЛЬВАЛЬДЕРА

<p>Ключевые партнёры</p> <p>Партнёры по производству рекламных материалов и контента. Партнёры по размещению рекламы на различных платформах. Партнёры по поставке технического оборудования и программного обеспечения</p>	<p>Ключевые виды деятельности</p> <p>Разработка рекламных стратегий для клиентов. Создание креативного контента и дизайна. Управление рекламными кампаниями в социальных сетях и других каналах.</p>	<p>Ценностные предложения</p> <p>Индивидуальные и креативные рекламные решения, соответствующие потребностям клиентов. Эффективные рекламные кампании, направленные на привлечение клиентов и увеличение продаж. Оптимизация рекламных затрат и достижение высокой отдачи от инвестиций.</p>	<p>Отношения с потребителями</p> <p>Дружелюбное, открытое, позитивное, экспертное.</p>	<p>Сегменты потребителей</p> <p>Предприниматели малого и среднего бизнеса, ищущие решения по продвижению своего бренда и увеличению продаж. Компании, которые хотят улучшить свое онлайн-присутствие и узнаваемость бренда</p>
	<p>Ключевые ресурсы</p> <p>Команда опытных маркетологов, дизайнеров и специалистов по социальным сетям. Техническое оборудование и программное обеспечение для создания и размещения рекламы. Клиентская база данных и CRM-система для управления клиентами</p>		<p>Каналы сбыта</p> <p>Цифровые каналы, включая сайт, социальные сети и поисковые системы, для привлечения клиентов. Личные контакты и сетевое взаимодействие для привлечения новых клиентов и партнеров.</p>	
<p>Структура издержек</p> <p>Затраты на персонал и оборудование. Затраты на маркетинг и продвижение. Затраты на аренду офиса и организацию мероприятий.</p>		<p>Потоки доходов</p> <p>Разовые платежи (либо платежи по договору как абонентская плата) за услуги по продвижению и размещению рекламы. Дополнительные услуги и улучшенные пакеты для клиентов.</p>		

Погрузились в тему «Конкуренция»

Внедрение новых технологий

Обучение сотрудников и повышение квалификации

Новые каналы масштабирования бизнеса

Повышение качества продукта

Анализ конкурентов

5 способов обойти конкурентов



Узнали ответы на ГЛАВНЫЙ ВОПРОС - КАК КЛИЕНТА ПРОВЕСТИ ОТ ХОЛОДНОГО ДО АМБАССАДОРА?

Стадия 1
НЕ ЗНАЮ ЧТО ХОЧУ

Стадия 2
Понимаю свою проблему, ищу решение

Стадия 3
Решение понятно, ищу у кого купить

Стадия 4
Помогите мне максимально легко купить

Стадия 5 Покупаю еще и еще

Стадия 6 - АМБАССАДОР Мне так нравится и вы и решение, готов рекомендовать



КОНЦЕПЦИЯ МАРКЕТИНГА ПЛАНИРОВАНИЕ ВОРОНКА ПРОДАЖ САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

Тема «Самопрезентация»

Мы — современное и позитивное диджитал агентство «Лимон», специализирующееся на предоставлении креативных и эффективных рекламных решений. Наша команда опытных специалистов помогает предпринимателям и владельцам бизнеса достигать своих целей через наружную рекламу, социальные сети и дизайн. Мы создаем уникальные и индивидуальные стратегии, которые поднимают бренды на новый уровень. Для нас главное — это ваш успех, и мы делаем все возможное, чтобы вы выделялись среди конкурентов и расширяли свою аудиторию. Доверьтесь профессионалам, и вместе мы создадим яркое будущее для вашего бизнеса!



Мария Александровна

Лилия Владимировна

Мария Александровна

КОНЦЕПЦИЯ Р

4P	5P	7P	8P	9P	12P
Product (продукт) Price (цена) Place (место) Promotion (продвижение)	Product Price Place Promotion People (люди)	Product (продукт) Physical evidence (физическое свидетельство)	Product Price Place Promotion People Process Physical evidence Public relations (связи с общественностью)	Product Price Place Promotion People Process Physical evidence Public relations Personal selling (личная продажа)	Product Price Place Promotion People Process Physical evidence Public relations Personal selling Participation (деловые переговоры) Reputation of brand

В Р ВНИМАНИЕ
ФОКУСИРУЕТ НА
ПРОИЗВОДИТЕЛЯ
И ЕГО ПРОДУКТЕ

Лилия Владимировна

Лилия Владимировна

ПРИМЕРЫ

ОПИСАНИЕ

- ▲ - первый контакт клиента через рекламу на ТВ или через контекстный поиск в интернете
- - клиент интересуется продуктом/услугой, переходящего на дисплей на сайте
- - продукт принят, клиент ждет скидки, акции, продвижения и т.д.
- ▲ - клиент делает заказ

В2В - СЕРВИСНЫЕ УСЛУГИ

ВХОДЕЩЕЕ ОБРАЩЕНИЕ
ПЕРЕДАНО В РАБОТУ
НАЗНАЧЕНА ВСТРЕЧА
ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ КЛИЕНТОМ
ДЕМО-ПЕРИОД

Мария Александровна

Мария Александровна

ПЛАНИРОВАНИЕ

Для процветания организации надлежащее планирование должно стать частью корпоративной культуры.

Один мудрый лесоруб однажды сказал, что если бы у него было всего пять минут, чтобы срубить дерево, первые три он потратил бы на заточку топора. Для лесоруба планирование экономит силы,holz и, возможно, несколько сеансов физиотерапии. Для бизнеса планирование экономит время, деньги и, возможно, будущее компании.

Стратегическое

Обучение помогло мне структурировать свои знания в области маркетинга. Открыть для себя новые ресурсы для создания своего дела.



ИТОГ ОБУЧЕНИЯ

Благодарю за ВОЗМОЖНОСТЬ

Несомненным плюсом было бесценное знакомство со спикерами **Школы-бизнес маркетинга**, а также нетворкинг с участниками обучения.

Найдены полезные контакты, получен целый шквал новых идей для решения задач в бизнесе.



**Приглашаю
к сотрудничеству!**



**Динамический QR-код
Ольги Ивановой
ВСЕ КОНТАКТЫ ОДНИМ ДВИЖЕНИЕМ!
СКАНИРУЙ!**

ЛИМОН

**Благодарю
за внимание!**