

ПРОЦЪФТЯВАЩ МИКРО БИЗНЕС НА НОВОТО ВРЕМЕ

„Коронавирусната епидемия ще доведе до глобална рецесия с мащаб, който не е преживяван досега, но в крайна сметка ще позволи на човечеството да възстанови стойностите си...

...Следователно, ако сме мъдри – което, за съжаление, знаем, че не сме - ще започнем начисто с нови правила и разпоредби, позволявайки на държавите да се върнат към своите ноу-хау и специфични качества, въвеждайки домашната манифактура, която ще процъфтява и прераства във век на изкуството и занаятите, където ръчният труд ще надделее над всичко останало.

Регулярното спиране на производствените инсталации за два месеца в годината ще бъде част от тази концепция, както и колективните творчески ателиета, които да създават идеи за няколко марки едновременно, помагайки на екологията.

Местните индустрии и дейности биха набрали скорост, инициативите, бартерните системи, фермерските пазари и улични събития, конкурси за танци и пеене ще се увеличат, а над всички тях ще доминира Направи си сам естетиката.

Моята прогноза за епохата на аматьорите изглежда ще дойде много по-бързо отколкото очаквах.“



Ли Еделкоорт

една от най-влиятелните анализатори по световни тенденции, съветващ модни компании и потребителски марки в целия свят.



3 СТЬПКИ
за изграждане
на печеливш
микро бизнес


КАКВО Е БИЗНЕС, ВОДЕН ОТ СЪРЦЕТО?



Маркетинг от сърцето

- 1) Да усещаш нещата по-естествено, вместо комерсиално.
- 2) Когато обичаш клиентите си и те ще те обичат.





В свят, в който
пазаруваме с един клик
и получаваме всичко с
моментално
удовлетворение, хората
биха купували от вас
заради **ВРЪЗКАТА**,
която сте създали с тях!



Как да изграждаме
ефективна ОНЛАЙН
връзка с клиентите?

EMAIL MARKETING!

Непоисканите copy-paste търговски email-и са нелегални

- 1) e-mail акаунта ви може да бъде докладван за spam.
- 2) Често пъти e-mail съобщенията ви могат да попадат в spam папката на получателя им.
- 3) Може да бъдете санкционирани или дори акаунта ви да бъде закрит.





- 1) E-mail маркетингът е единственият легален начин да разпращате търговски и маркетингови мейли.
- 2) Препоръчвам да започнете с MailChimp като начало.

EMAIL MARKETING:

(с MailChimp)

- 1) Можете да персонализирате мейлите си, така че те да започват със „Здравей, Ани!“.
- 2) Да изпратите съобщение до **ВСИЧКИ** свои абонати с един клик.
- 3) Да следите ангажираността на мейлите ви.



Последователите в социалните медии не са толкова ценни, колкото email абонатите!

- 1) Само 3-6% от „фенове“ ви във Facebook и Instagram виждат постовете ви, заради ограниченията на достигане.
- 2) Там нямате възможност последователно да маркетингирате своите продукти





3 СЪПКИ ЗА ПРОЦЪФТЯВАЩ МИКРО БИЗНЕС НА НОВОТО ВРЕМЕ

1. ДЕФИНИРАЙТЕ СВОЯ ИДЕАЛЕН
КЛИЕНТ
2. УВЕЛИЧЕТЕ EMAIL ЛИСТА СИ С
АНГАЖИРАНИ АБОНАТИ
3. ГРАДЕТЕ ДОВЕРИЕ

СТЪПКА 1

- Дефинирайте своя идеален клиент + таргетирайте го в своя маркетинг

СТЪПКА 2


- Увеличете email листа си с предани абонати

СТЪПКА 3

- Изграждайте връзки чрез последователен мейлинг

СТЪПКА 1

Какво е
идеален
клиент?



Ако продаваш на всеки,
не продаваш на никого.

Когато предлагате продуктите си на пазара с презумпцията за идеалния клиент

- Хората се свързват с вашите конкретни виждания.
- Хората усещат, че им говорите с лично отношение / персонално, а не като на група от стотици клиенти.



**Имате клиенти в различни сфери
на живота – млади, възрастни,
мъже, жени, несемейни, семейни...
Как може да сработи това?**

- Отново, бъдете конкретни в една област, което ще привлече хора от повече сфери.
- Ако **ДЕЙСТВАТЕ** така, сякаш говорите на един човек, ще привлечете всички.




ЗАПИШЕТЕ СИ

Кой е вашия идеален клиент?
Запишете си неговия профил,
описвайки характеристиките му.

Искам да продавам телешко месо
на жени на възраст 25 - 50

Искам да продавам телешко месо
на жени на възраст 25 – 35
(или 45 – 55 и т.н.)

Искам да продавам телешко месо
на жени на възраст 25 – 35,
които се грижат за
здравето си




Повечето хора ще спрат до тук,
**НО ВИЕ МОЖЕТЕ ДА БЪДЕТЕ
ОЩЕ ПО-КОНКРЕТНИ!**

Искам да продавам телешко месо
на жени на възраст 25 – 35,
които се хранят с Кето, за
да са във форма и да се
грижат за здравето си


БИНГО!

АКО СПРЕТЕ САМО ДО...


Искам да продавам телешко месо
на жени на възраст 25 – 35,
които се грижат за
здравето си



Повечето жени биха казали, че
ТЕ СЕ ГРИЖАТ ЗА ЗДРАВЕТО СИ...



Ако продаваш на всеки,
не продаваш на никого.

 Three ripe, reddish-brown pears are arranged in a row on a dark, textured wooden log. The background is a soft, out-of-focus green. The text is overlaid on the pears.

КОГАТО ПРЕДНАМЕРЕНО
ПРИВЛИЧАТЕ ПРАВИЛНИТЕ КЛИЕНТИ
ЗА ВАШИЯ БИЗНЕС

МАРКЕТИНГА ВСЪЩНОСТ Е
УДОВОЛСТВИЕ!

СТЪПКА 2

Увеличете
e-mail
листа си

Всички сме виждали такива

Абонамент за Newsletter

Бъдете първите, които ще научат за всички промоции и новини!

* задължителни полета

Email адрес *

Име *

Фамилия *

АБОНИРАЙ СЕ

**Никой не иска
още един бюлетин!**

Освен, ако не предлагате безплатен подарък за абонамент





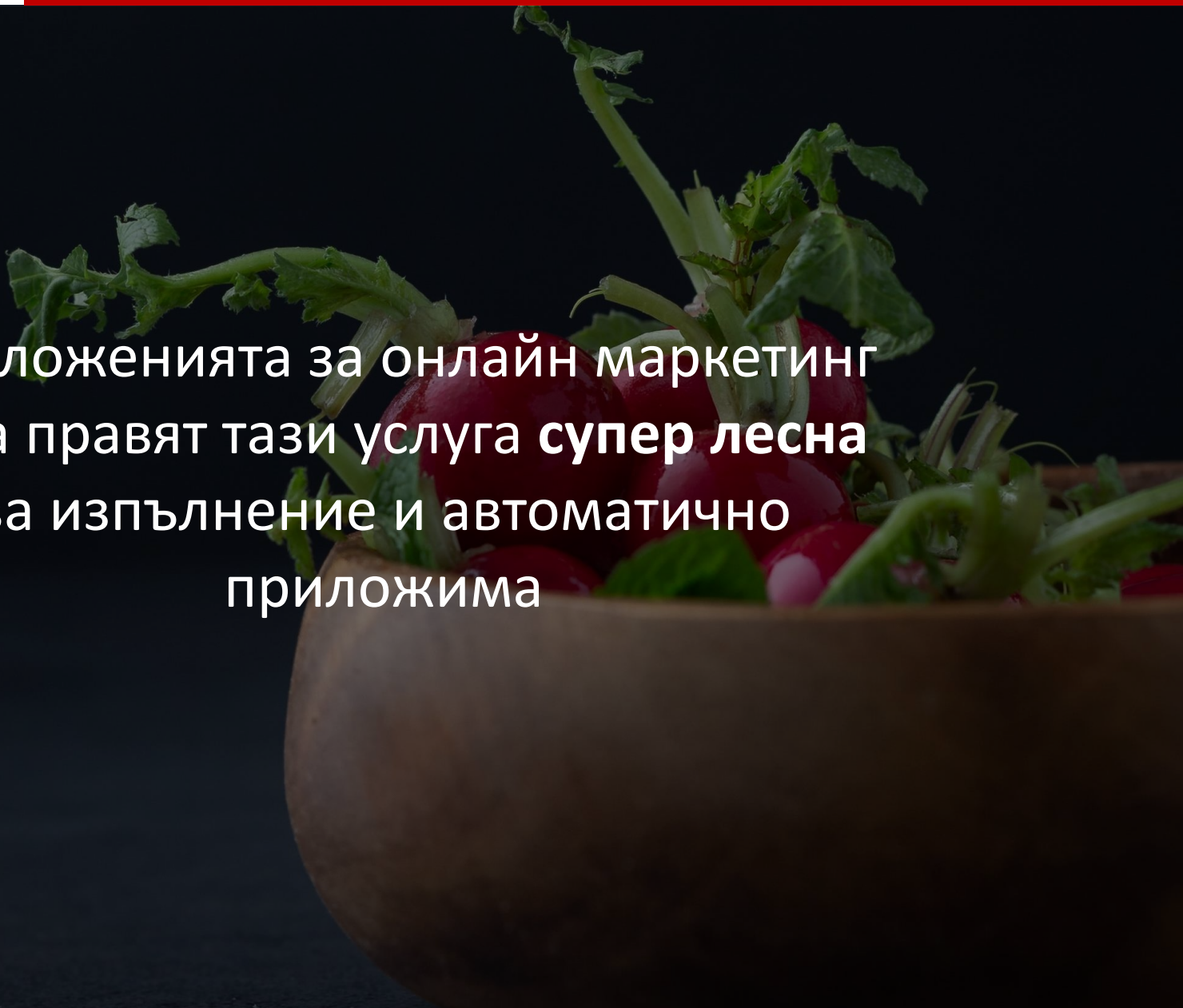
Какво може да подарявате срещу абонамент?

- План за здравословно хранене;
- Списък с покупки за здравословно хранене;
- Готварски наръчник за заети майки;
- Готварска книга...

ЗАПИШЕТЕ СИ

Кой са 3-те най-често задавани
въпроси от вашите клиенти
преди да напазаруват?


Запишете си ги.



Приложенията за онлайн маркетинг
сега правят тази услуга **супер лесна**
за изпълнение и автоматично
приложима

СТЪПКА 3

Градете
ВРЪЗКА +
ДОВЕРИЕ



Непрекъсната и последователна
комуникация е
**КЛЮЧЪТ ЗА ИЗГРАЖДАНЕТО НА
ВРЪЗКА**

(минимум по 1 съобщение на месец)

Когато изграждате доверие и връзка с клиентите си...

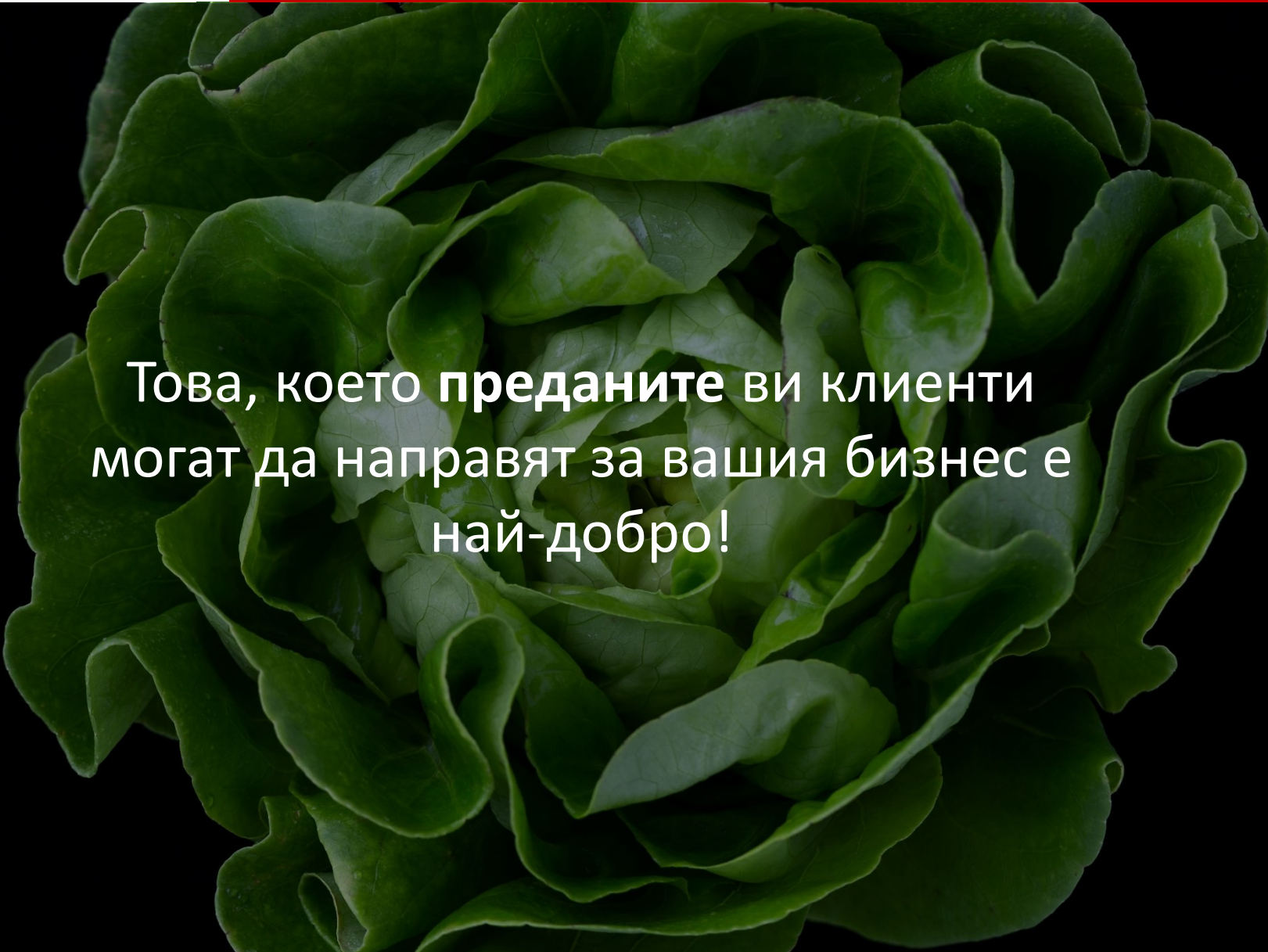
- Те ще обожават да получават мейлите ви.
- Когато дойде време да им продавате нещо, това ще става лесно и бързо.



Какво можете да изпращате до своя имейл лист?

- Рецепти с вашите продукти;
- Видеа Как-се-прави;
- Вдъхновяващите ви истории;
- Снимки от фермата/ателието;
- Образователни текстове;
- Отговори на техните въпроси.





Това, което преданите ви клиенти
могат да направят за вашия бизнес е
най-добро!

Къде може да намерите мечтаните клиенти?

- Общностни клубове;
- Персонално – чрез приятели и техните приятели;
- Фермерските пазари;
- Местни събития.



В ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вашият
Маркетинг план,
ИДВАЩ ОТ
СЪРЦЕТО

СТЪПКА 1

- Дефинирайте своя идеален клиент + таргетирайте го в своя маркетинг

СТЪПКА 2

- Увеличете email листа си с предани абонати

СТЪПКА 3

- Изграждайте връзки чрез последователен мейлинг




ПЕНДАРА
@ LocalFood.bg

