

WORKBOOK
EPIXEIREIN.GR



WORKBOOK

BIBΛΙΟ

ΑΣΚΗΣΕΩΝ

MARKETING SUCCESS: 3 STEPS MARKETING SYSTEM
Video Course by Epixeirein.gr | Vasilis Pappas

Στο βιβλίο αυτό θα βρείτε 7 ΑΣΚΗΣΕΙΣ που θα σας βοηθήσουν να κατανοήσετε καλύτερα το υλικό της εκπαίδευσης MARKETING SUCCESS: 3 STPES MARKETING SYSTEM και θα σας δώσουν τις κατευθύνσεις προκειμένου να ετοιμάσετε ένα αποτελεσματικό πλάνο ενεργειών.

Σας παροτρύνω να τις ολοκληρώσετε γιατί μπαίνοντας στην διαδικασία να ασχοληθείτε με ζητήματα Marketing της επιχείρησής σας θα διαπιστώσετε ότι θα αλλάξει πλήρως ο τρόπος που βλέπετε την δουλειά σας.

Οι ΑΣΚΗΣΕΙΣ που θα βρείτε είναι:

ΑΣΚΗΣΗ #1: Η ΑΞΙΑ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ ΜΑΣ

ΑΣΚΗΣΗ #2: ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ ΜΑΣ

ΑΣΚΗΣΗ #3: ΜΗΝΥΜΑΤΑ ΚΑΙ ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΗ

ΑΣΚΗΣΗ #4: ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΤΕ ΤΗΝ ΗΘΙΚΗ ΔΩΡΟΔΟΚΙΑ ΣΑΣ

ΑΣΚΗΣΗ #5: ΠΟΙΕΣ ΤΑΚΤΙΚΕΣ ΘΑ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΕΤΕ;

ΑΣΚΗΣΗ #6: ΠΕΛΑΤΗΣ ΓΙΑ ΠΡΩΤΗ ΦΟΡΑ

ΑΣΚΗΣΗ #7: ΑΥΞΑΝΟΥΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΑ

ΑΣΚΗΣΗ #1

Η ΑΞΙΑ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ ΣΑΣ

ΑΣΚΗΣΗ #1

ΒΡΕΙΤΕ ΤΗΝ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ ΑΞΙΑ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ ΣΑΣ

ΑΠΝΑΤΗΣΤΕ ΣΤΙΣ 3 ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ:

1. Πόσα χρήματα (μ.ο) ξοδεύει ο μέσος πελάτης σας σε κάθε συναλλαγή του; (A)
2. Πόσες φορές τον χρόνο αγοράζει από εσάς; (B)
3. Πόσο διάστημα παραμένει πελάτης σας στην διάρκεια της ζωής του; (C)

$A \times B = \text{ΑΞΙΑ ΠΕΛΑΤΗ} / \text{ΕΤΟΣ} (D)$

$C \times D = \text{ΑΞΙΑ ΠΕΛΑΤΗ ΣΤΗΝ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΤΟΥ}$

Παράδειγμα

Μ.Ο Χρημάτων κάθε συναλλαγής: 100€

X

Μ.Ο. Επισκέψεων το έτος: 4 φορές

Αξία Πελάτη / έτος = 400 €

X

Διάστημα που παραμένει πελάτης: 3 έτη

= 1.200€

- Σκεφτείτε τρόπους για να κάνετε τον πελάτη σας να αγοράζει ΠΟΙΟ ΣΥΧΝΑ.
- Σκεφτείτε τρόπους για να κάνετε τον πελάτη σας όταν αγοράζει να σας αφήνει περισσότερα χρήματα (Up-Sell, Cross-Sell, Down-Sell)
- Σκεφτείτε τρόπους για να δώσετε ΚΙΝΗΤΡΑ στους πελάτες σας να προτείνουν τα προϊόντα σας (και την σελίδα σας) στους φίλους τους (Referrals)

ΑΣΚΗΣΗ #2

ΒΡΕΙΤΕ ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΤΟΥ
ΠΕΛΑΤΗ ΣΑΣ

ΑΣΚΗΣΗ #2

ΒΡΕΙΤΕ ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ ΣΑΣ

ΑΠΝΑΤΗΣΤΕ ΣΤΑ ΠΑΡΑΚΑΤΩ ΣΗΜΕΙΑ:

ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ:

- Σε περιοχή βρίσκεται το 80% των πελατών σας;
- Πόλη ή προάστια;
- Σε ποιες χώρες;

ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΑ:

- Φύλο & Ηλικιακή ομάδα
- Εκπαίδευση
- Οικογενειακή κατάσταση
- Επαγγελματική δραστηριότητα

ΣΤΟΧΟΙ:

- Ποιος είναι ο κύριος Στόχος του/της;
- Τι θέλει να πετύχει περισσότερο απ' οτιδήποτε άλλο;

ΠΡΟΚΛΙΣΕΙΣ:

- Ποιο είναι το μεγαλύτερο πρόβλημα που θέλει να λύσει;
- Ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση που αντιμετωπίζει πάνω στην δουλειά του;
- Τι σημαίνει γι' αυτόν να λύσει το Πρόβλημα του;
- Ποιο θεωρεί ως Ιδανικό τελικό αποτέλεσμα;

ΠΩΣ ΒΟΗΘΑΜΕ;

- Με ποιον τρόπο βοηθάμε να λύσει το πρόβλημα του;
- Με ποιον τρόπο βοηθάμε να πετύχει τους Στόχους του;

ΑΣΚΗΣΗ #3

ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΤΕ ΤΑ ΜΗΝΥΜΑΤΑ
ΚΑΙ ΤΗΝ ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΗ ΣΑΣ

ΑΣΚΗΣΗ #3

ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΤΕ ΤΑ ΜΗΝΥΜΑΤΑ ΚΑΙ ΤΟ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΣΑΣ

ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΤΙΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ:

1. Σε ποιο ΠΡΟΒΛΗΜΑ δίνει ΛΥΣΗ το προϊόν/υπηρεσία σας;
2. Ποια είναι η ΛΥΣΗ που προσφέρει;
3. Ποια είναι τα οφέλη και πλεονεκτήματα που προσφέρει;
4. Σημειώστε και γράψτε το ΙΔΑΝΙΚΟ ΤΕΛΙΚΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ που αναζητά ο πελάτης σας.
 - Extra credits: Ποια συναισθηματική ανάγκη θέλει να καλύψει; Ποιο βαθύτερο κίνητρο τον οδηγεί στο προϊόν σας;

Εκφράστε μια ξεκάθαρη ΤΟΠΟΘΕΤΙΣΗ

1. Σημειώστε το Δυνατότερο σημείο σας
2. Καταγράψτε τι προσφέρετε (ή μπορείτε να προσφέρετε) – που δεν προσφέρει κάποιος άλλος

Με τις πληροφορίες που έχετε σημειώσει – φτιάξτε το ΜΗΝΥΜΑ MARKETING που εκφράζετε

Σημειώστε μερικούς τίτλους για διαφημίσεις

Με 4-7 λέξεις σημειώστε ένα σύντομο και περιεκτικό μήνυμα (το motto ή slogan σας).
Τοποθετήστε το στην αρχή της ιστοσελίδας σας.

Φτιάξτε μερικά ΜΗΝΥΜΑΤΑ ΔΡΑΣΗΣ.

Τι θέλετε να κάνει ο επισκέπτης της σελίδας σας;
Οδηγήστε τον!

Μια εξαιρετική άσκηση είναι να πάρετε όλες τις παραπάνω πληροφορίες και να φτιάξετε μια επιστολή πώλησης – ακόμα και εάν δεν την στείλετε ποτέ!

ΑΣΚΗΣΗ #4

ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΤΕ ΤΗΝ ΗΘΙΚΗ
ΔΩΡΟΔΟΚΙΑ ΣΑΣ

ΑΣΚΗΣΗ #4

ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΤΕ ΤΗΝ ΗΘΙΚΗ ΔΩΡΟΔΟΚΙΑ ΣΑΣ

Σημειώστε κάτι χρήσιμο που μπορείτε να δώσετε δωρεάν!

Κάτι που θα φέρει τους Υποψήφιους Πελάτες σας ένα ΒΗΜΑ πιο κοντά στο τελικό αποτέλεσμα που αναζητούν.

Τι θα μπορούσε να είναι αυτό;

ΤΙ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΗΘΙΚΗ ΔΩΡΟΔΟΚΙΑ

- Ένα Ηλεκτρονικό Βιβλίο (eBook)
- Μια συλλογή από μερικά άρθρα - ακόμα και ένα άρθρο μεμονωμένο
- Ένα Video
- Ένα δωρεάν DVD ή CD
- Δωρεάν δείγμα προϊόντος/υπηρεσίας
- Ένα δωρεάν κουπόνι / προσφορά
- Συμμετοχή σε Διαγωνισμό
- Ένα δωρεάν Webinar

ΑΣΚΗΣΗ #5

ΠΟΙΕΣ ΤΑΚΤΙΚΕΣ ΘΑ
ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΕΤΕ;

ΑΣΚΗΣΗ #6

ΠΟΙΕΣ ΤΑΚΤΙΚΕΣ ΘΑ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΕΤΕ;

Σημειώστε τις ΤΑΚΤΙΚΕΣ που θα προσεγγίσουν πιο αποτελεσματικά την αγορά-στόχο σας.

Ενδεικτικές ενέργειες είναι οι παρακάτω:

- Δημιουργήστε μια Ιστοσελίδα (*εφόσον δεν έχετε ιστοσελίδα αυτό είναι το 1^ο πράγμα που θα πρέπει να κάνετε*)
- Δημιουργήστε μια σελίδα στο Facebook
- Εκμεταλλευτείτε τα υπόλοιπα SOCIAL MEDIA
- Video Marketing μέσα από το Youtube
- Χρησιμοποιήστε την Online διαφήμιση Google Adwords, Facebook Ads, Banner Ads)
 - *Πρωθήστε την Ηθική Δωροδοκία σας και ΟΧΙ το προϊόν σας*
- Χρησιμοποιήστε Pop-Up windows για να συλλέξετε email
- Αναπτύξτε Συνεργασίες με άλλα Web-Sites (+affiliates)
- Χρησιμοποιείστε την Αρθρογραφία
- Διαφήμιση τα Παραδοσιακά μέσα Διαφήμισης (εφημερίδες/περιοδικά/radio/tv/outdoors, κλπ.)
 - *Σε κάθε διαφημιστικό μήνυμα σε εφημερίδες, περιοδικά, ραδιόφωνο, φυλλάδια, αφίσες, κλπ. μην ξεχνάτε να έχετε ένα δυνατό "CALL-TO-ACTION"*
- Link με την "σελίδα της Ηθικής Δωροδοκίας" στο τέλος κάθε email σας
- Ενημερώστε τους φίλους, γνωστούς, και παλιούς πελάτες, να αφήσουν το email τους στο site σας και να πάρουν την «Ηθική Δωροδοκία» σας
- Ζητήστε τα email στο ταμείο
- Σε κάθε ευκαιρία που έχετε με κάποιον υποψήφιο πελάτη (πχ. μέσω τηλεφώνου, ή επιστολών, σε εμπορικές εκθέσεις, σε άλλες εκδηλώσεις, κλπ.)
- Κάντε το 2^η φύση σας να ζητάτε το email των ανθρώπων που απευθύνεται το προϊόν σας

ΑΣΚΗΣΗ #6

ΠΕΛΑΤΗΣ ΓΙΑ ΠΡΩΤΗ ΦΟΡΑ

ΑΣΚΗΣΗ #6

ΠΕΛΑΤΗΣ ΓΙΑ ΠΡΩΤΗ ΦΟΡΑ

Το Σύστημα καταλήγει σε μια λογική εξέλιξη - Τους ζητάτε να αγοράσουν.

Εδώ γίνονται πελάτες σας. Κάντε μια ΠΡΟΣΦΟΡΑ που ΔΕΝ μπορούν να αρνηθούν!

Το «μέσο» που χρησιμοποιούμε εδώ είναι το email.

Ακολουθήστε το παρακάτω παράδειγμα ως οδηγό - και φτιάξτε μια σειρά από 3-4 email που θα λάβει αρχικά ο επισκέπτης που θα αφήσει το email του.

Μια ενδεικτική ακολουθία email είναι η παρακάτω:

1^ο EMAIL: Καλωσόρισμα στην σελίδα σας και παράδοση της ΗΘΙΚΗΣ ΔΩΡΟΔΟΚΙΑΣ σας εάν ακόμα δεν την έχετε στείλει. Περιγραφή για το τι θα πάρει μέσα από την εγγραφή στην ΛΙΣΤΑ σας. – ΔΕΝ ΖΗΤΑΜΕ ΝΑ ΑΓΟΡΑΣΕΙ

2^ο EMAIL: Μια μικρή παρουσίαση της επιχείρησής σας (ίσως συνημμένο και κάποιο .pdf με την παρουσίαση της επιχείρησής σας – εφόσον υπάρχει) και αποστολή επιπλέον χρήσιμων πληροφοριών – ΔΕΝ ΖΗΤΑΜΕ ΝΑ ΑΓΟΡΑΣΕΙ

3^ο EMAIL: Περιγραφή του ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΟΣ (τι συμβαίνει αυτή την στιγμή) και πως εσείς μπορείτε να προσφέρετε μια αξιόπιστη ΛΥΣΗ. – ΕΔΩ ΚΑΝΕΤΕ ΤΗΝ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΣΑΣ

4^ο EMAIL: Αναφέρετε μια ιστορία πως βοηθήσατε έναν πελάτη σας. – ΚΑΝΕΤΕ ΞΑΝΑ ΤΗΝ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΣΑΣ

Συνεχίζετε να στέλνετε τακτικά ΧΡΗΣΙΜΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ και ΝΕΑ του κλάδου σας ή της επιχείρησής σας. Δεν θέλετε να χάσετε την επαφή. Μπορεί οι υποψήφιοι πελάτες σας να μην είναι έτοιμοι αυτή την στιγμή να αγοράσουν.

Πρέπει να δείξετε ΥΠΟΜΟΝΗ και επιμονή.

ΑΣΚΗΣΗ #7

ΑΥΞΑΝΟΥΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΑ

ΑΣΚΗΣΗ #7

ΠΕΛΑΤΕΣ ΓΙΑ ΠΑΝΤΑ – ΑΥΞΑΝΟΥΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΑ

Αυξάνουμε την ΑΞΙΑ διαρκώς!

Όταν κάποιος γίνει πελάτης μας για 1^η φορά δεν σταματάμε να ασχολούμαστε μαζί του. Θα ήταν μεγάλο λάθος.

Τι κάνουμε; Ορισμένες ενδεικτικές ενέργειες είναι οι παρακάτω:

- FOLLOW-UP ΓΙΑ ΠΑΝΤΑ
- Παίρνουμε τηλέφωνο
- Στέλνουμε email / Στέλνουμε SMS (με μέτρο)
- Χρησιμοποιούμε τα Social Media
- Στέλνουμε Newsletter
- Στέλνουμε χρήσιμες πληροφορίες, άρθρα, έρευνες, αναφορές, κλπ.
- Προσφορές & αποκλειστικές Εκπτώσεις
- Προτείνουμε νέα προϊόντα
- Ζητάμε για “Συστάσεις” δίνοντας ένα κίνητρο
- Διοργανώνουμε Διαγωνισμούς
- Διοργανώνουμε Εκδηλώσεις

Τώρα – σημειώστε τις δικές σας ενέργειες.

Ποια από τα παραπάνω ταιριάζουν στην δική σας δουλειά;

Φτιάξτε μια λίστα και ξεκινήστε να εφαρμόζετε σταδιακά ορισμένες από αυτές τις τακτικές.

Συγχαρητήρια!

Ελάχιστοι επαγγελματίες έχουν καθίσει να σκεφτούν τα παραπάνω και να τα βάλουν σε εφαρμογή.

Οποιαδήποτε επιπλέον βοήθεια χρειαστείτε, επικοινωνήστε μαζί μας.

ΚΑΛΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑ.

EPIXEIREIN.GR
VASILIS PAPPAS
BA, MBA IN MARKETING

EMAIL. INFO@EPIXEIREIN.GR
WEB. [HTTP://EPIXEIREIN.GR](http://EPIXEIREIN.GR)