

День 2

Анализ рынка и маркетинг

Попробуй воду!

Перед тем как окунуться с головой в свою идею, проверьте!



Итак, у вас есть гениальная идея...

- Как вы узнали, что она хорошая ?
- Почему людям она должна понравиться ?
- Как проверить идею?

**Количественный
подход**

**Качественный
подход**

Цифры

Мнения

Статистика

Отзывы

Измерения

Ответы на
опросники

Закрытые
вопросы

Открытые
вопросы

- Какие знания вам нужны?
- Кто знает ответ на ваш вопрос?
- Сколько людей надо опросить?
- Чье мнение для вас важно?
- Какие факторы являются ключевыми для вашей идеи?

Совет 1

- Ваше мнение или ваша оценка не имеет никакого значения и не могут для вас быть авторитетными!

Совет 2

- Ваши друзья, девушки/парни, фанаты, хорошие знакомые, папа и мама НЕ ОБЪЕКТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ!

Используйте независимые контакты, которые не имеют к вам личных симпатий.

Совет 3

- Не задавайте «удобные вопросы» - старайтесь выведать самую правду, личное мнение, эмоции (пусть и плохие).
- Не идеализируйте ответы – судите сухо и пессимистично.
- Если вы услышали позитивные отзывы не ожидайте хорошего – проверяйте.

Совет 4

- Используйте информацию для того, чтобы улучшить, но не переделать!

Совет 5

Иногда советы лучше не слушать!



Лучший способ это интервью

- 1) Выберите идеи которые надо проверить
- 2) Составьте сценарий (скрипт) интервью
- 3) Научитесь быстро отсеивать людей, которые не являются вашей целевой аудиторией.
- 4) Сформируйте список респондентов
- 5) Зафиксируйте результаты

Интервью (Скрипт)

- 1) Приветствие
- 2) Получение информации о человеке
- 3) Проверка проблематики (что беспокоит?)
- 4) Исследование опыта клиента
- 5) Резюме
- 6) Благодарность
- 7) Выводы, оценка и тд.

Осторожно!!!



Майкоп – Анализ рынка

- Какое население?
- Возраст?
- Чем занимается?
- Сколько зарабатывает?
- Куда тратит?
- Какие расходы являются основными?

Что такое маркетинг?

Маркетинг – это процесс донесения ценностей продукта или сервиса до клиента с целью продажи этого продукта или сервиса.

Продажа

- Мы всегда продаем.
- Мы стараемся выдать желаемое за действительное (продать).
- Мы пытаемся понравиться другому человеку (продать себя).
- Мы хотим быть лучше (продать себя миру).
- Мы обманываем (делаем событие или вещь лучше чем она есть и продаем).

Продавать – это хороший НАВЫК.

Маркетинг – это наука, позволяющая сделать продажу более утонченной, естественной и простой.

Например: рыбаки используют разные ухищрения, чтобы «продать» крючок рыбе.

ТО ЧУВСТВО



**КОГДА СЛУЧИЛАСЬ ПЕРВАЯ
ПРОДАЖА**

РЕКЛАМА





Уникальное предложение

- Что такое уникальное предложение?

Уникальный фонарный столб, который заряжается от солнца и может быть установлен в любом месте, может светить 100 часов без подзарядки и стоит всего 1000 рублей.

- Как объехать пробку?
- Я покажу.

Яндекс.Карты

yandex.ru







Задание

- Время открытия с 10 утра до полуночи
- У вас 3 кинозала
- Каждый зал 200 человек
- У вас 6 фильмов – 18 кинопоказов
- У вас бюджет 1 000 000 рублей на рекламу

ВОПРОСЫ К РАССМОТРЕНИЮ

- 1) Как вы будете рекламировать кино, кинотеатр и кинопоказ?
- 2) Сколько это будет стоить?
- 3) Сколько будет выручка от продаж?
- 4) Какая реклама принесет больше выручки?

Совет

*Будьте другими, делайте не так как все
и думайте не так как все!*

Как выделиться из толпы?

БРЭНД

Личный бренд

Бренд фирмы (компании)

Что такое бренд?

Бренд – то что ассоциируется с вами или с вашей компанией.

Брэнд

- Быть другим – особенным
- Быть последовательным (один цвет, один стиль, один цвет и др)
- Быть на виду и всегда иметь свое мнение (как собственное так и компании)
- Быть креативным
- Быть позитивным и лояльным
- Всегда знать, кто ваш оппонент и как ему ответить
- Всегда отстаивать свою особенность

Задание

Обратите внимание на всемирные бренды.

Что их отличает друг от друга?

Чем они похожи?

Что их объединяет?

Какой личный бренд у ваших одноклассников?