



БЕСПЛАТНЫЙ workshop:
Калейдоскоп, Рейтинг, Наоборот
или

Что делать для продвижения и продажи после мгновенной презентации?

6 июля 2016

Если клиент после вашей мгновенной самопрезентации спросил -
Как вы это делаете? - Он Ваш, тут всё ясно.

А что делать дальше, если:

- Презентация не удалась и потенциальный стал маловероятным?
 - Клиент так велик, что 30 секунд для него "маловато будет"?
 - Клиент не стал маловероятным, но вопрос "Как" никак не задаёт ("редиска!")?

Что делать в этом случае?

Я поделюсь с Вами несколькими своими идеями и хочу получить от Вас обратную связь и Ваши идеи - Что делать в таком случае.

С уважением, marat@udovichenko.ru

Здравствуйте, меня зовут Марат Удовиченко

КТО	я помогаю бизнес-тренерам
ЭМОЦИЯ	стать успешными (это, по-видимому, уже не для вас), и стать ЕЩЁ успешнее (а вот это, возможно, для Вас).
ЧТО	я предлагаю принять Вам участие в нашем честном Рейтинге бизнес-тренеров, в котором голосуют Ваши Клиенты (и только они).
КАК	http://rating.obraz.co

С благодарностью **Михаилу Молоканову** за простой и полезный
инструмент разработки мгновенной самопрезентации

27 июня 2016

свойства *среды* вокруг объекта

SWOT-анализ

O. (*Opportunities*) возможности:

- 1.
- 2.
- 3.

T. (*Threatens*) угрозы:

- 1.
- 2.
- 3.

S. (*Strength*) сильные стороны:

- 1.
- 2.
- 3.

S|O

Что мы делаем, чтобы использовать сильные стороны для максимальной реализации всех возможностей?
?

S|T

Что мы делаем, чтобы используя сильные стороны нивелировать угрозы?
?

W. (*Weakness*) слабые стороны:

- 1.
- 2.
- 3.

W|O

Что мы делаем, чтобы наши слабости не помешали реализации возможностей?
?

W|T

Что мы делаем, чтобы слабости не дали реализоваться угрозам, и если это произошло, то что делаем?

свойства *объекта* анализа

**SWOT-анализ
мгновенной
презентации**

КТО

бизнес-тренеры

ЭМОЦИЯ

успех

ЧТО

рейтинг

1. Это им необходимо?

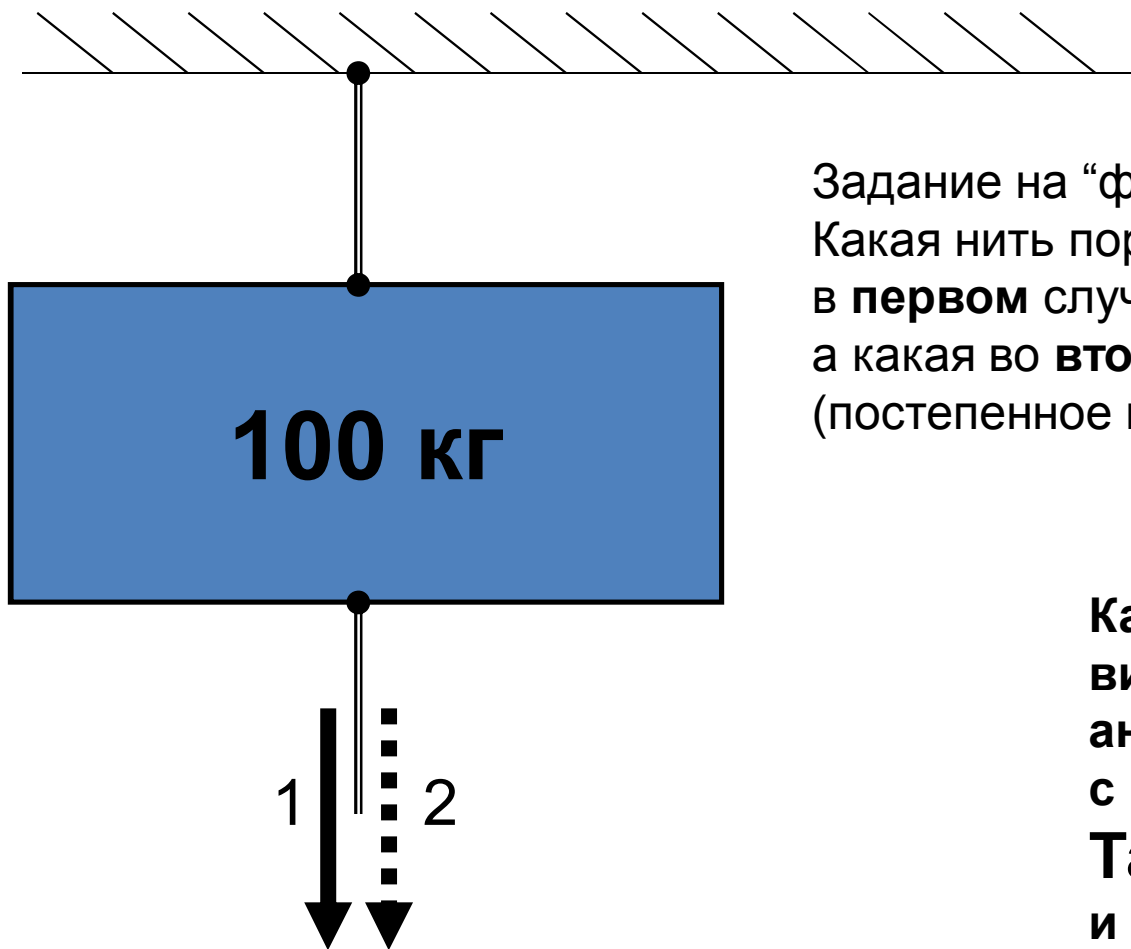
2. Как усилить желание?

КАК

rating.obraz.co

3. Подходит по форме?

4. Подходит по смыслам?



Задание на “физический смысл”:
Какая нить порвётся
в **первом** случае (рывок),
а какая во **втором**
(постепенное приложение усилия)?

Какую
видите
аналогию
с
Тактикой
и
Стратегией
?

**SWOT-анализ
каналов
продвижения**

КТО

бизнес-тренеры

ЭМОЦИЯ

успех

ЧТО

рейтинг

сейчас?

1. Это им необходимо:

через год?

сейчас?

2. Как усилить желание:

через год?

КАК

rating.obraz.co

сейчас?

3. Подходит по форме:

через год?

сейчас?

4. Подходит по смыслу:

через год?

структура продвижения	мгновенная презентация	текущий месяц	текущий год
КТО			
ЭМОЦИЯ			
ЧТО			
КАК			

структура продвижения	мгновенная презентация	месяц	год
КТО	бизнес-тренеры	начинающие и малоизвестные	известные
ЭМОЦИЯ	успех	известность, рост дохода	status quo
ЧТО	рейтинг	чем раньше тем лучше	не опоздать к 1 ноября
КАК	http://rating.obraz.co		

Пример для КАЛЕЙДОСКОПА ИГР

структура продвижения	мгновенная презентация	месяц	год
КТО	игровики, тренинговые компании, разработчики e-learning	начинающие и малоизвестные	известные
ЭМОЦИЯ	корпоративный рынок	известность, рост дохода	status quo
ЧТО	выступить на Калейдоскопе	чем раньше тем лучше	не опоздать к 17 ноября
КАК	http://hr-mafia.ru		

Пример для выставки "НАОБОРОТ"

структура продвижения	мгновенная презентация	месяц	год
КТО	поставщики обучения и HR-услуг	начинающие и малоизвестные	известные
ЭМОЦИЯ	контакты крупных клиентов	известность, рост дохода	status quo
ЧТО	стенд, выступление, своя активность	чем раньше тем лучше	не опоздать к 1 февраля
КАК	http://naoborot.biz		



Помочь?

marat@udovichenko.ru
ok@obraz.co

+7 903 742 8614
+7 495 940 6974 офис

<http://obraz.co>