

15 ВОПРОСОВ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ТЕБЕ ВЫДЕЛИТЬСЯ И УВЕЛИЧИТЬ ПРИБЫЛЬ

Выделите время и подумайте, ведь это ваш бизнес и лучше подумать и совершить меньше ошибок в будущем

ВОТ И ВОПРОСЫ:

- Что предлагаем?
- Кому мы это предлагаем?
- Какие есть проблемы у нашей аудитории?
- Какую именно проблему аудитории мы решаем?
- Какие существуют альтернативы для ее решения?
- Какие есть стимулы для использования нашего продукта?
- Какие существуют барьеры для его использования?
- Какую мы выберем визуальную стилистику, чтобы продукт был близок аудитории?
- Каким языком будем описывать продукт?
- Какие преимущества продукта нужно выделить?
- Сформирован ли спрос на наш продукт?
- Кто наши прямые конкуренты?
- Кто наши косвенные конкуренты?
- Сколько стоит наш продукт?
- Какая у него себестоимость?
- Какие нам понадобятся каналы?

ВЫВОД

В этот момент станут предварительно понятны затраты и ресурсы, а также реалистичность точки Б. Может получиться так, что на основании собранных данных конечную цель придется скорректировать. Вообще, как вы могли заметить, маркетинговая стратегия очень близка и связана со стратегией бизнеса – по крайней мере данные все те же.

*** ПОСЛЕ ТОГО, КАК СТРАТЕГИЯ ГОТОВА, ЕЕ НУЖНО ВНЕДРИТЬ. ПОПРОСТУ ГОВОРЯ – СДЕЛАТЬ ТО, ЧТО ЗАПЛАНИРОВАНО. ЖЕЛАЮ ВЫСОКОЙ ПРИБЫЛИ:)

**Забери скидку на мой полный курс по маркетингу
"Стратегический маркетинг с нуля до прибыли"**

>>> ХОЧУ