

STRATEGICKÝ B2B MARKETING PRO SME FIRMY

4+1 týden

Problémem marketingu v malých a středních firmách je, že ho nemá kdo řídit a přemýšlet o něm koncepčně, strategicky. Na koleni se dělá jen nejnutenější operativa, ale schází hlubší podstata, která by naplňovala jeho pravý smysl - podporovat prodej ve firmě.

Majitel či ředitel firmy nemůže být guru na vše. Přesto je třeba, aby se v marketingu vyznal. V nabídce kanálů, nástrojů a možností. Věděl, který z nich je právě pro jeho firmu třeba, jaká je jeho role v celkové koncepci a jaký výkon od něj čekat. A tato očekávání a cíle dokázal správně přenést na své dodavatele - agenturu, freelancery nebo zaměstnance.

V tomto 4 týdenním programu se všechno toto naučíte v malé skupině 6 podnikatelů, kteří jsou ve stejné situaci. Učit se budeme přímo na vás a vašich konkrétních potřebách a situacích. Nasdílíme si poznatky, zkušenosti a vytvoříte si klíčové fragmenty vaší budoucí marketingové strategie. O marketingu se naučíte přemýšlet strategicky a v kontextu s obchodem. Obchod a marketing jsou dvě spojené nádoby, které nelze oddělit.

Výuka bude probíhat hybridně, formou společných **workshopů a individuálních online konzultací**. Malá skupina zajišťuje dostatek prostoru pro každého a důvěryhodnost prostředí podtrhuje fakt, že je zaručena oborová exkluzivita účastníků - nesetkáte se tak se svým konkurentem z oboru.

CÍL PROGRAMU

- Poznat a pochopit potřeby svých zákazníků
- Seznámit se s kanály, které lze pro B2B marketing využívat a vědět, co od nich čekat
- Co a jak lze v marketingu měřit
- Identifikovat relevantní kanály pro svoji firmu a určit jejich priority
- Jak si nastavit spolupráci s dodavatelem a co po něm chtít
- Na co si při výběru a spolupráci s dodavatelem dávat pozor

PROGRAM NABÍZÍ

- Kombinace mastermind, workshopu a individuální konzultace
- Výuku na reálných příkladech a potřebách vašich firem
- 4 půldenní workshopy a mastermind, osobně, offline setkání
- 4 hodiny individuální konzultace online
- 6 účastníků, majitelů nebo ředitelů SME firem se zaměřením na B2B obchod
- Bezpečné prostředí - zaručujeme, že se nepotkáte s konkurentem ze svého oboru
- Nástroje, pomůcky, šablony, které vám pomohou zpracovat a pochopit probírané téma

Zahájení celého programu bude předcházet jedno odpolední setkání účastníků s cílem se poznat a zároveň se mohlo v prvním výukovém bloku začít rovnou pracovat.

CO SE V PROGRAMU NAUČÍTE

1. Rozumět tomu, jak vypadá jeho obchodní cyklus (jak je dlouhý, kdo do něj vstupuje, učesat ho a definovat)
2. Pochopit svého zákazníka (kdo rozhoduje, kdo ovlivňuje a jak) a jeho nákupní cestu (co a kdy potřebuje slyšet o firmě a o produktu/službě)
3. Sestavit produktovou nabídku: pro nové a stávající zákazníky (akvizice + retence)
4. Orientovat se v B2B kanálech (jaké jsou a co od nich mohou čekat, placené, neplacené)
5. Nastavení cílů (hlavní a vedlejší, jaké KPI sledovat, celkově + na jednotlivých kanálech)
6. Základní taktika: kde + co + jak často
7. Akční plán a realizace: kdo a kolik, jak seskládat tým, co po nich chtějí

HARMONOGRAM PROGRAMU

13. 2. 2024	16 - 18 hod	Zahájení a seznámení účastníků
20. 2. 2024	9 - 12 hod	Obchodní cyklus, segmentace a definice zákazníka
28. 2. 2024	9 - 12 hod	Zákazník a produktová nabídka
5. 3. 2024	9 - 12 hod	B2B kanály, nastavení cílů a základní taktika
12. 3. 2024	9 - 12 hod	Akční plán a realizace

PRO KOHO JE PROGRAM URČEN

Majitelé, ředitelé SME firem se zaměřením na B2B obchod

LEKTORKA

Markéta Karman je obchodně-marketingový stratég s 20 letou praxí v obchodě a marketingu. Je pravou rukou majitelů SME firem na B2B marketing. Nad marketingem přemýšlí strategicky, nastavuje ho specificky a řídí efektivně. Funkční strategie stojí na kvalitní znalosti zákazníka a proto si vyvinula vlastní metodu kvalitativní analýzy B2B zákazníka.

