

STRATEGIA MARKETINGOWA

WA A4

MARKETING PLAN

JAK SAMODZIELNIE STWORZYĆ STRATEGIĘ MARKETINGOWĄ

na A4

Sama jesteś najlepszym strategiem dla twojego biznesu. Żeby przygotować strategię marketingową nie potrzebujesz ton badań i analiz. Wystarczy, że wiesz, jaki masz cel, po co i dla kogo prowadzisz biznes.

Dzięki tej **Ściągawce** i **Karcie Pracy**, jesteś w stanie samodzielnie przygotować strategię marketingową dla swojego biznesu. Twoja strategia zmieści się na kartce A4 – dzięki temu będziesz ją zawsze miała pod ręką. Z nią każda decyzja biznesowa będzie łatwiejsza. Tak naprawdę musisz odpowiedzieć sobie na 3 kluczowe pytania:

1. Czy ktokolwiek skorzysta z twojego produktu?

Twoje pierwsze zadanie to zdefiniowanie **grupy docelowej** dla twojego biznesu. Wykorzystaj do tego pytania ze ściągawki na kolejnej stronie. Im więcej możesz powiedzieć o grupie docelowej, tym lepiej. Najważniejszą informacją jest poznanie jej potrzeb – czyli insightu konsumenckiego. Kiedy poznasz potrzeby grupy docelowej, dowiesz się, czy twój produkt je zaspokaja i czy twój biznes ma sens.



2. Kto jest twoją konkurencją?

Zadanie drugie. Zastanów się, kto zaspokaja te same potrzeby twojej grupy docelowej, które Ty chcesz zaspokajać w ramach swojego biznesu. Zastanów się, czemu klienci korzystają z oferty konkurencji.

3. Dlaczego klienci mieliby wybrać twoją ofertę?



To najważniejsza część Twojej Strategii Marketingowej. Określ swoją **przewagę konkurencyjną**: co wyróżnia Cię od konkurencji, a jednocześnie klienci tego chcą.

JAK PRACOWAĆ Z TYM EBOOKIEM?



Nawet najlepsza ściągawka nie pomoże jeśli nie znasz podstaw. Zanim zabierzesz się do pracy z tym ebookiem, przeczytaj na naszym blogu marketingplan.pl artykuły o strategii marketingowej – na ostatniej stronie znajdziesz listę najważniejszych tekstów potrzebnych do samodzielnego stworzenia strategii.

Jeżeli korzystasz z ebooka w wersji elektronicznej - wykorzystaj linki do artykułów.

Jeżeli używasz wersji drukowanej, możesz łatwo przejść do artykułu skanując odpowiedni QR kod.



Zapoznaj się ze **Ściągawką** na następnej stronie. Przeczytaj pytania i zastanów się nad odpowiedziami.

To, że strategia mieści się na A4 nie znaczy, że wystarczy pół godziny na jej napisanie. Poświęć czas na znalezienie jak najbardziej konkretnych odpowiedzi na zadane pytania. Odrzuć te najbardziej oczywiste, które przyjdą Ci do głowy jako pierwsze i poszukaj głębiej.



Wypełnij **Kartę Pracy** tworząc Strategię Marketingową dla twojego biznesu. Ta strategia od tej pory powinna być podstawą wszystkiego, co robisz w biznesie. Każda decyzja, którą podejmujesz powinna być oparta o to, czy pasuje do twojej grupy docelowej i czy powiększy twoją przewagę konkurencyjną.

ŚCIAĞAWKA ZE STRATEGII

Sama jesteś najlepszym strategiem dla twojego biznesu. Potrzebujesz jedynie tej Ściągowki, aby stworzyć własną strategię marketingową na A4 😊.

GRUPA DOCELOWA

Postaraj się jak najdokładniej zobrazować osoby, które są w twojej grupie docelowej. Im więcej na ich temat wiesz, tym lepiej.

- Kto będzie chciał skorzystać z twojej oferty?
- Jakiej jest płci?
- Ile ma lat?
- Gdzie mieszka?
- Gdzie pracuje?
- Ile zarabia?
- Czy ma rodzinę, dzieci?
- Czy kupuje dla siebie czy dla kogoś np. dla dzieci?
- Czym się interesuje?
- Co robi w wolnym czasie?
- Jakie media konsumuje?
- Z jakich urządzeń korzysta?
- Jaką jest osobą?
- Jakie ma cechy charakteru?
- Co jest dla niej ważne?
- Jakie ma wartości?
- Jakie ma cele?
- Jakie ma marzenia?
- Jakie ma obawy?
- Jakie ma potrzeby, na które odpowiada twój produkt?
- Dlaczego chce skorzystać z twojego produktu lub usługi?
- Jaki jej problem rozwiąże kupienie twojego produktu?
- Gdzie kupuje podobne produkty do twojego?
- Ile za niego płaci?
- Jaką cenę uważa za odpowiednią dla tego rodzaju produktu?

Nie musisz odpowiadać na wszystkie pytania – wystarczy, jeśli odpowiesz na te, które są ważne dla Ciebie.

KONKURENCJA

Zdefiniuj rynek, na którym będziesz działać. Kto jeszcze działa na tym rynku – opisz pośrednią i bezpośrednią konkurencję.

- Kto oferuje podobny produkt lub usługę do twojej?
- Czemu klienci korzystają z tych usług?
- Jakie są główne przewagi konkurencyjne twoich konkurentów?
- Czym różni się oferta konkurencji od twojej?
- Jak wygląda cenowo?
- W jaki sposób dystrybuowany jest produkt – gdzie można go kupić?
- Czy zmiana dostawcy jest dla klienta łatwa, czy np. ma umowę na dłuższy okres?
- Czy konkurencja ma większy niż Ty budżet reklamowy?
- Czy ma lojalnych klientów?

TWOJA GŁÓWNA PRZEWAGA KONKURENCYJNA

Które cechy wyróżniają Cię od konkurencji? Wybierz jedną, najważniejszą rzecz, której pragną twoi klienci, a której nie ma twoja konkurencja. Pamiętaj o insightach – to one powiedzą Ci, czego chcą klienci.

- Dlaczego klienci mają wybrać twój produkt?
- Jaką potrzebę zaspokaja – jaki jest insight?
- Czy dzięki niemu są szczęśliwsi, mniej się obawiają, lepiej się czują – fizycznie lub psychicznie?
- Czy jest tańszy niż konkurencji?
- Czy jest łatwiejszy do kupienia – np. jest bliżej czy łatwiej jest przejść proces zakupowy?
- Czy bardziej odpowiada im produkt fizyczny – jest ładniejszy, lżejszy, miłszy, lepiej dopasowany, szybszy, mocniejszy?

KARTA PRACY: *Twoja Strategia Marketingowa*



Wypełnij poniższe pola posilując się pytaniami z poprzedniej strony.

Pamiętaj! Strategia będzie twoim drogowskazem w biznesie – równie ważne jak to, co chcesz robić jest to, czego nie chcesz. robić

GRUPA DOCELOWA

Postaraj się jak najdokładniej zobrazować osoby, które są w twojej grupie docelowej. Im więcej na ich temat wiesz, tym lepiej

.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	

KONKURENCJA

Zdefiniuj rynek, na którym będziesz działać. Kto jeszcze działa na tym rynku – opisz pośrednią i bezpośrednią konkurencję.

.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	

TWOJA GŁÓWNA PRZEWAGA KONKURENCYJNA

Wybierz jedną, najważniejszą rzecz, której pragną twoi klienci, a której nie ma twoja konkurencja.

.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	

ARTYKUŁY NA BLOGU

Poniżej znajdziesz listę artykułów na blogu marketingplan.pl, które warto przeczytać, żeby samodzielnie przygotować strategię.

W tabelce podajemy linki do artykułów, ale jeśli wolicie drukować materiały – możecie skorzystać z QR kodów.

TYTUŁ ARTYKUŁU	CO W NIM ZNAJDZIESZ	LINK	KOD Q4
Co to jest strategia marketingowa, jak ją przygotować i co mają do tego kowboje?	Dowiesz się, co to jest strategia marketingowa, z jakich elementów się składa i jak wygląda taka strategia na przykładzie z życia.	Strategia	
Jak określić grupę docelową dla swojego biznesu lub produktu?	Praktyczna instrukcja definiowania grupy docelowej wraz z przykładami z życia.	Grupa docelowa	
Insight konsumencki, czyli od czego zacząć własny biznes? Przykłady z życia i biznesu	Co to jest insight konsumencki i dlaczego jego poznanie jest niezbędne do stworzenia strategii marketingowej i zyskania przewagi konkurencyjnej.	Insight konsumencki	
Analiza konkurencji – sposoby badania konkurencji w 5 krokach	Analiza konkurencji jest niezbędna do stworzenia przewagi konkurencyjnej. To ważny filar twojej strategii marketingowej. Jak badać konkurencję?	Analiza konkurencji	
Jak znaleźć swoją przewagę konkurencyjną?	Znalezienie przewagi konkurencyjnej dla swojego biznesu jest kluczowym elementem w opracowywaniu strategii marketingowej. To właśnie przewaga konkurencyjna decyduje o tym, czy klienci skorzystają z Waszej oferty, czy nie.	Przewaga konkurencyjna	