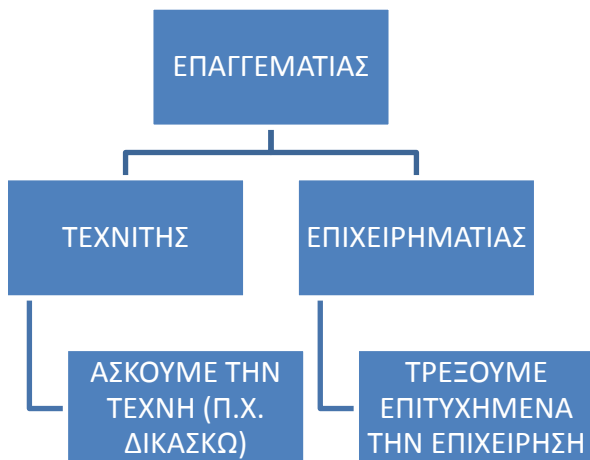




## Θέλετε να βελτιώσετε την επιχείρησή σας; Βελτιώστε το Marketing!!!



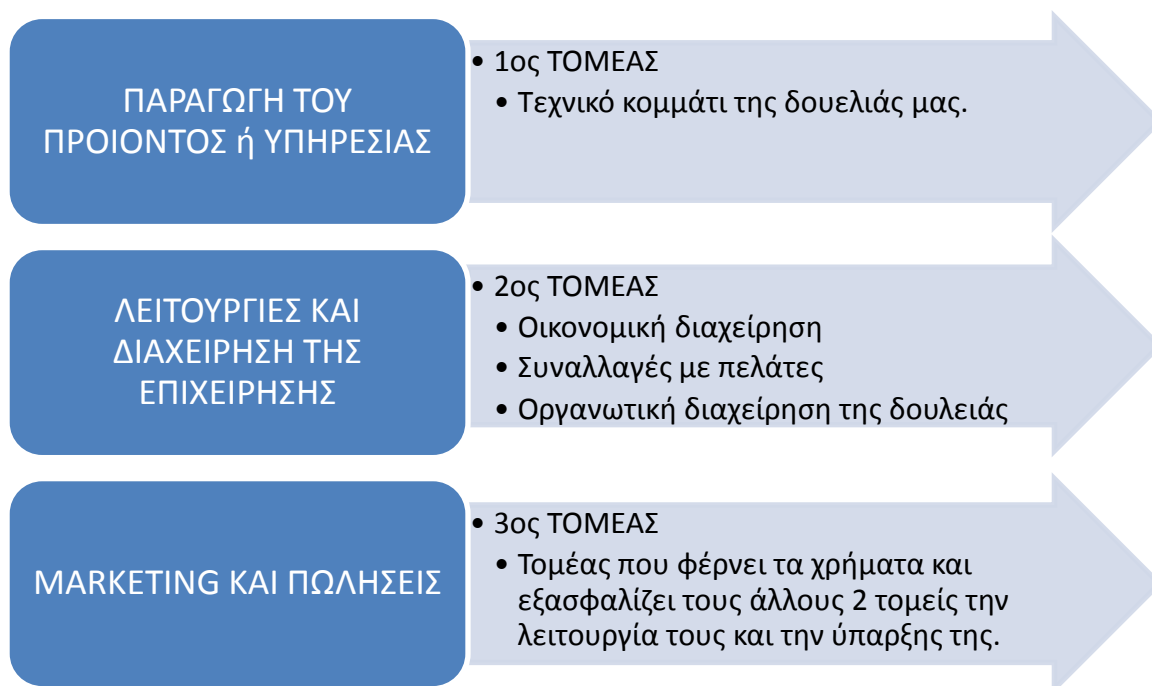
Τι συμβαίνει:

- Άνθρωποι που ξεκινούν επιχείρηση...
- Είναι καλοί τεχνίτες
- Δεν είναι καλοί επιχειρηματίες
- Αποτέλεσμα: οι επιχειρήσεις δεν επιβιώνουν!

Ερώτηση:

Πως θα γίνω ΚΑΛΟΣ επιχειρηματίας;

### ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ: 3 ΤΟΜΕΙΣ





Οι τομείς 1 και 2 γίνεται καλή δουλειά από όλους!  
Μας μένει ο 3<sup>ος</sup> τομέας...

Πόσο χρόνο ξοδεύετε στους 3 τομείς;

1 = 70%  
2 = 20%  
3 = 10%



Χωρίς στρατηγική marketing, ΔΕΝ θα έχω ποτέ αρκετούς πελάτες...

- ... στο κατάστημα
- ... στην ιστοσελίδα
- ... στο eshop

**Το MARKETING φέρνει τους πελάτες - χωρίς πελάτες μια επιχείρηση παύει να υπάρχει!!**

Την επιχείρηση **ΔΕΝ** την κάνουν τα ωραία σας έπιπλα, γραφεία, υπολογιστές, προγράμματα ή perfect website ή 10,000 likes στο facebook...

Την επιχείρηση την κάνουν οι **πελάτες** σας!!!  
Τι κάνουμε λοιπόν; Εφαρμόζουμε **MARKETING**.

Μεταφέρουμε χρόνο και ενέργεια στον τομέα του Marketing. Είναι ο τομέας «ΚΛΕΙΔΙ».  
Αλλάξτε προσέγγιση: Μην σκέφτεστε σαν τεχνίτης.

Σκεφτείτε ότι είστε μια επιχείρηση Marketing! Εσείς είστε ο μαρκετίστας. Θα αλλάξει πλήρως η εικόνα της δουλειάς σας.

“Η ζωή δεν είναι αγώνας δρόμου, είναι μαραθώνιος”.  
Υπομονή και συνεχής προσπάθεια. Μαγικές λύσεις δεν υπάρχουν...

Λοιπόν...

- Περισσότερος χρόνος στο MARKETING
- Νέα νοοτροπία
- Νέα επιχείρηση



## Internet Marketing: Πως θα κάνετε την ιστοσελίδα σας να πουλάει περισσότερο!!

Το **Internet Marketing** αποτελεί σήμερα απαραίτητη διαδικασία για κάθε επιχείρηση που θέλει να έχει παρουσία online.

Όταν οι άνθρωποι είναι στην ιστοσελίδα σας έχετε καταφέρει να τους τραβήξετε το ενδιαφέρον. Επέλεξαν το δικό σας site που σημαίνει ότι έχετε κάνει καλή δουλειά για να φέρετε επισκέπτες.

### 1<sup>ος</sup> στόχος επετεύχθη!

Όμως θα πρέπει να γνωρίζετε ότι περισσότερο traffic δεν σημαίνει απαραίτητα περισσότερες πωλήσεις.

Οι περισσότερες ιστοσελίδες σχεδιάζονται χωρίς να λαμβάνονται υπόψη τα βασικά χαρακτηριστικά που έχουν να κάνουν με την ανθρώπινη ψυχολογία και τον τρόπο σκέψης.

### Το 1ο βήμα στο Internet Marketing

Ποιο είναι λοιπόν το επόμενο βήμα κάποιου που μπαίνει στην σελίδα σας που με τόσο κόπο και χρήμα έχετε καταφέρει; Το έχετε σκεφτεί; Το έχετε σχεδιάσει;

Δυστυχώς οι περισσότεροι επικεντρώνονται στο να φέρουν περισσότερες επισκέψεις ή να κάνουν ένα όμορφο και designed site και όχι στο να δημιουργήσουν ένα site που θα φέρνει πωλήσεις.

Το site σας υπάρχει για να σας **φέρει περισσότερους πελάτες και πωλήσεις** και όχι απλά για να σας “βρίσκουν”.

Το ίδιο κα τα social media και ειδικά η σελίδα της επιχείρησής σας στο Facebook. Δεν υπάρχει καμία Στρατηγική και κανένας σχεδιασμός για αύξηση πωλήσεων και πελατών πέρα από μερικά Like!

Όταν μπαίνει κάποιος στο site σας για πρώτη φορά, έχετε **7 δευτερόλεπτα** για να καταλάβει ότι βρίσκεται στο σωστό μέρος και δεν πάτησε το λάθος Link!

### Απέχει μόλις ένα click μακριά από το να εξαφανιστεί για πάντα.

Φροντίστε λοιπόν να έχετε πρώτα απ’ όλα ένα **ξεκάθαρο μήνυμα** για το τι κάνετε και τι θα πάρει κάποιος από την σελίδα σας.

Κανείς δεν θα σας δώσει την πιστωτική του κάρτα χωρίς πρώτα να του έχει δημιουργηθεί μια σειρά σκέψεων και συναισθημάτων: *“είμαι στο σωστό μέρος – αυτό το site παρέχει την λύση στο πρόβλημα μου – μπορώ να το εμπιστευτώ – φαίνεται αξιόπιστο”*.

### Ξεκάθαρο Call to Action

Αυτό που μπορώ να αναφέρω είναι ότι για να γίνει κάποιος πελάτης σας και όχι απλώς ένας επισκέπτης που “ήρθε-κοίταξε-και έφυγε”, θα πρέπει να τον οδηγήσετε σε ένα **ξεκάθαρο Call-to-Action** (παρακίνηση-σε-δράση).

Και εδώ είναι το σημείο που πραγματικά οι περισσότερες ιστοσελίδες το “χάνουν”! Δεν έχουν κανένα μήνυμα παρακίνησης σε κάποια δράση.



Εάν δεν πείτε στον επισκέπτη του site σας τι θέλετε να κάνει, **μην περιμένετε να το καταλάβει μόνος του.**

Οι περισσότεροι επισκέπτονται ένα site και αφού περιηγηθούν για λίγο **φεύγουν** – έτσι απλά χωρίς να συμβεί τίποτα και αυτό γιατί **δεν υπήρχε κανένα ξεκάθαρο μήνυμα “Τώρα κάνε αυτό”**.

Οι άνθρωποι έχουν πλέον περιορισμένο χρόνο και είναι τόσο πολυάσχολοι που δεν έχουν την πολυτέλεια να το ψάξουν και να καταλάβουν μόνοι τους τι πρέπει να κάνουν!

**Καθοδηγήστε τους!** Βοηθήστε τους να βρουν αυτό που ψάχνουν χωρίς να τους αφήσετε να “υποθέτουν” τι πρέπει να κάνουν!

**Η δουλειά σας τότε ξεκινάει!**

Τα πραγματικά έσοδα θα έρθουν από τους υπάρχοντες πελάτες και τις **επαναλαμβανόμενες πωλήσεις.**

Μην κάνετε το λάθος να νομίσετε ότι “αυτός έγινε πελάτης μας – δεν χρειάζεται να ασχοληθούμε ξανά”.

Κουραστήκατε πολύ για να τον φέρετε στο site σας και να τον κάνετε να αγοράσει. Μην τον παρατήσετε τώρα που “πήρε μπροστά”!



## Γιατί πρέπει να γίνετε καλοί στο Online Marketing εάν θέλετε να παραμείνετε μέσα στις εξελίξεις της αγοράς!

Όσοι είσαστε στην αγορά για αρκετά χρόνια θα έχετε παρατηρήσει τις τεράστιες αλλαγές που έχουν συμβεί τα τελευταία 5 έτη. Ο τρόπος που σας βρίσκουν πλέον οι πελάτες σας **έχει αλλάξει ριζικά!**

Οι μέρες όπου κάποιος άνοιγε τον Χρυσό Οδηγό για να σας ψάξει έχουν περάσει! Άλλοι παραδοσιακοί τρόποι όπως φυλλάδια, εφημερίδες ακόμα και το ραδιόφωνο δεν δουλεύουν τόσο όσο παλιότερα. Ο κόσμος πλέον ξεχωρίζει τι είναι διαφήμιση και νοητικά έχει βάλει μπλόκα!

Παρατηρώντας τις τάσεις στο Marketing και διαβάζοντας διάφορες έρευνες, φαίνεται ότι οι μελλοντικοί σας πελάτες θα έρχονται από δυο πηγές:

- **Word-of-mouth**
- **Online Marketing**

Το Word-of-mouth κατά την προσωπική μου άποψη παραμένει (και θα παραμείνει) η καλύτερη πηγή για νέους πελάτες. Θα πρέπει με κάθε τρόπο να το ενισχύσετε. Εδώ το κλειδί είναι να θυμάστε ότι **δεν θέλετε ικανοποιημένους πελάτες!**

Επαναλαμβάνω: Δεν θέλετε ικανοποιημένους πελάτες. Και αυτό γιατί θέλετε **“ενθουσιασμένους” πελάτες που θα μεταφέρουν το μήνυμά σας.**

Ο ικανοποιημένος πελάτης θα πρέπει να είναι **“αυτονόητο”** για κάθε επιχείρηση. Ο **ενθουσιασμένος** πελάτης όμως είναι αυτός που θα **ξαναέρθει** και θα **μιλήσει** για εσάς στις παρέες του.

Μετά το Word-of-mouth ο αποτελεσματικότερος τρόπος για να φέρετε νέους πελάτες στην δουλειά σας είναι μέσα από Online Marketing!

Υποθέτω ότι αρκετοί από εσάς έχετε ήδη **ιστοσελίδα**, μια σελίδα στο Facebook, **Twitter** και **Youtube!** Βεβαίως όλα αυτά δουλεύουν.

Όμως το μεγάλο ερώτημα είναι: Έχουν δουλέψει τόσο καλά για εσάς ώστε να δείτε **αισθητά αποτελέσματα** στην επιχείρησή σας;

Ζούμε σε έναν κόσμο σήμερα όπου όποιοι και να συναντήσεις στον δρόμο είναι με κάποιον τρόπο συνδεδεμένοι στο Internet.

Οι περισσότεροι διαθέτουν smart-phones, ενώ τα περισσότερα café και δημόσιοι χώροι έχουν free wifi. Πίνουμε τον καφέ μας και ανοίγουμε τα κινητά και τα tablet μας για να σερφάρουμε στο διαδίκτυο, να μπούμε στο Facebook και να κάνουμε τις δουλειές μας.

Κάθε φορά που χρειαζόμαστε κάποιο προϊόν σαν το δικό σας μπαίνουμε στο Google και ψάχνουμε κάποιον να μας βοηθήσει.

Το συμπέρασμα είναι ότι εάν δεν έχετε μια **δυνατή online παρουσία σήμερα**, και δεν μπορεί κάποιος να σας βρει όταν ψάχνει για τα προϊόντα και υπηρεσίες σας, μπορεί να βρεθείτε εκτός δουλειάς πολύ σύντομα χωρίς να το καταλάβετε!



Το Online marketing θεωρώ είναι **ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΟ** για τις επιχειρήσεις σήμερα. Δεν μπορείτε να το αγνοήσετε. Οι καταναλωτικές συμπεριφορές των ανθρώπων αλλάζουν (και οδηγούνται online)! Το ηλεκτρονικό εμπόριο αυξάνεται καθημερινά. Όλο και περισσότεροι άνθρωποι κάνουν αγορές Online. Τα επόμενα (όχι και τόσο μακρινά) χρόνια η οικονομία θα μεταφερθεί online και όλοι μας θα πρέπει να είμαστε εκεί.

Το σημαντικότερο ίσως σημείο που θα πρέπει να επικεντρωθείτε είναι να μετατρέψετε τους **άγνωστους επισκέπτες** του site σας σε **υποψήφιους πελάτες**. Το έχουμε αναφέρει ξανά. Δεν έχουμε την ιστοσελίδα μας για να την καμαρώνουμε!



## Το ασανσέρ δεν διαβάζει την σκέψη

Τα ασανσέρ δεν διαβάζουν την σκέψη.

Χρειάζεται να πατήσεις ένα κουμπί.

Και μάλιστα για να πας εκεί που θέλεις, πρέπει να πατήσεις το σωστό κουμπί.

*“Elevators don’t read minds”*

Ζούμε σε μια εποχή όπου κανείς δεν έχει χρόνο, όλοι είναι πολυάσχολοι, όπου εάν ρωτήσεις κάποιον: “τι κάνεις;” Θα σου απαντήσει σχεδόν σίγουρα “άσε τρέχω”.

Τα πάντα κινούνται με μεγάλη ταχύτητα ενώ όλοι προσπαθούν να προλάβουν κάτι. Ταυτόχρονα παίρνουμε καθημερινά χιλιάδες πληροφορίες, μέσα από το internet, την τηλεόραση, το ραδιόφωνο, τα περιοδικά, τις εφημερίδες, ενώ δεχόμαστε εκατοντάδες διαφημιστικά μηνύματα, email, SMS, νέα, ειδήσεις, κουτσομπολιά, και μέσα σε όλα αυτά θα πρέπει να ανεβάσουμε κάποιο post στο blog μας, να κάνουμε tweet, και να απαντήσουμε σε email και τηλεφωνήματα πελατών!

Ο εγκέφαλος μας αδυνατεί να αφομοιώσει τον καθημερινό αυτό ορυμαγδό πληροφοριών.

Συνήθως κρατάμε ότι μας έκανε εντύπωση και μας άρεσε.

Έρευνες έχουν δείξει ότι ο ανθρώπινος εγκέφαλος δεν μπορεί να συγκρατήσει πάνω από **7 ομοειδείς πληροφορίες**, μετά δυσκολεύεται.

Για παράδειγμα, εάν σας ρωτούσα να μου πείτε όλες τις μάρκες αυτοκινήτων που γνωρίζετε, θα μου λέγατε πολύ εύκολα τις πρώτες εφτά, ενώ μετά θα αρχίζατε να δυσκολεύεστε, παρόλο που ξέρετε ότι στην αγορά υπάρχουν εκατοντάδες.

Σκεφθείτε τώρα ότι μέσα στο περιβάλλον αυτό που βιώνουν καθημερινά οι περισσότεροι άνθρωποι, έρχεστε εσείς και θέλετε να τους πουλήσετε το προϊόν ή την υπηρεσία σας.

Πρέπει να τους πείσετε να επιλέξουν το δικό σας προϊόν και όχι των ανταγωνιστών σας. Θα πρέπει να μπειτε στο μυαλό τους, και μάλιστα στις πρώτες θέσεις.

**Στόχος σας πρέπει να είναι, να δουν το προϊόν σας ως την μοναδική αξιόπιστη λύση και λογική επιλογή για να λύσουν το πρόβλημα τους ή να ικανοποιήσουν τις ανάγκες και επιθυμίες τους. Τίποτα λιγότερο!**

Οι περισσότεροι όταν διαβάζουν ένα περιοδικό, μια εφημερίδα ή απλά σερφάρουν στο internet δεν έχουν στο μυαλό τους το προϊόν σας. Μην έχετε την αυταπάτη ότι θα προσέξουν σίγουρα την διαφήμισή σας!

Δέχονται τόσες άλλες πληροφορίες και είναι τόσο πολυάσχολοι που δεν έχουν τον χρόνο να δώσουν σημασία! Εσείς έχετε άμεσο ενδιαφέρον και θα την προσέξετε. Δεν ισχύει το ίδιο όμως και με τους αναγνώστες/σέρφερ. Θα την προσέξουν μόνο εάν τους ενδιαφέρει. Εάν τους τραβήξει την προσοχή και έχουν κάτι να κερδίσουν.

Θα τους “κερδίσετε” μόνο εάν αντικαταστήσετε την σκέψη που έχουν εκείνη την στιγμή με μια άλλη σκέψη πιο ενδιαφέρουσα από αυτή που είχαν στο μυαλό τους πριν διαβάσουν την διαφήμισή σας (αυτό είναι σίγουρα τέχνη)!



**Εδώ επανερχόμαστε στο ασανσέρ.** Ξέρετε ότι οι πιθανοί πελάτες σας υπάρχουν εκεί έξω (όπως ξέρατε ότι υπάρχει και το ασανσέρ) αλλά δεν θα κάνουν καμία κίνηση, δεν θα ενεργοποιηθούν γιατί πολύ απλά δεν μπορούν να διαβάσουν την σκέψη σας (που σημαίνει ότι η διαφήμισή σας δεν περνάει το μήνυμα που εσείς θέλετε)!

Αυτό που πρέπει να κάνετε είναι να πατήσετε το σωστό κουμπί. Το δικό τους κουμπί ενεργοποίησης. Όπως το ασανσέρ.

