

OPEN SOURCE MANAGEMENT

OSM
OPENSOURCEMANAGEMENT.IT



ALZA IL VOLUME!

www.opensourcemanagement.it

... PERCHE' OGGI?

...il tempo di risposta dei clienti si allunga!



...gli affari vanno male!

...l'economia è debole!

... le nostre @ non funzionano come una volta!

... la DOMANDA

Che cosa può fare la mia
azienda per generare più

RICHIESTE, quindi più

clienti e maggiori

VENDITE?



A. I 7 PECCATI CAPITALI



... cosa non fare per
fare bene marketing!

1. PECCATO

**NON CREDERE
NEL PRODOTTO
TUO.**

...E perché un cliente dovrebbe scegliere TE?



U.V.P. (*)

(*) Unique Value Proposition

Per l'UVP partiamo dalle basi...

30 seconds elevator pitch!



Non è semplice! In poche parole e poco tempo dovresti dire:

1. Il tuo mercato di riferimento.
2. Il beneficio numero 1 che il tuo servizio/prodotto fornisce al mercato di riferimento.
3. Una breve descrizione del tuo prodotto/servizio.
- 4. Cosa ti rende unico nel tuo mercato.**

ECCO UN'OFFERTA DI VALORE UNICO !

2. PECCATO

**NON SAPERE
(QUASI) NULLA
DEL CLIENTE?**

A chi si rivolge la tua azienda?



TARGET (*)

(*) Bersaglio

IL TUO ARCHIVIO: LA MACCHINA DELLA VERITA' !

1. E' UN'AZIENDA O UN PRIVATO?
2. QUANTI ANNI HA?
3. CHE SESSO HA?
4. OGNI QUANTO COMPRA?
5. COSA COMPRA?
6. CHE EMAIL HA?
7. DOVE ABITA?
8.



MA QUANTO CONOSCI IL TUO CLIENTE?

3. PECCATO

**PRESUMERE
DI SAPERE.**

Sicuro di voler scommettere?



SONDAGGIO

Parliamo ora dell'OFFERTA UNICA che potrebbe offrirle il suo studio dentistico IDEALE. Le chiederò di valutare ciascun aspetto che le elencherò in una scala da 0 a 5 (0 indica che è ininfluente ai fini della scelta e 5 che è molto importante).

A. Risolva in una sola seduta tutte le sue problematiche dentali

B. Le offra un servizio di massaggio del viso post trattamento

C. Le doni una bocca più sana e più bella

D. Le offra trattamenti gentili, indolori

E. Le consenta di salvare e mantenere i suoi denti originali

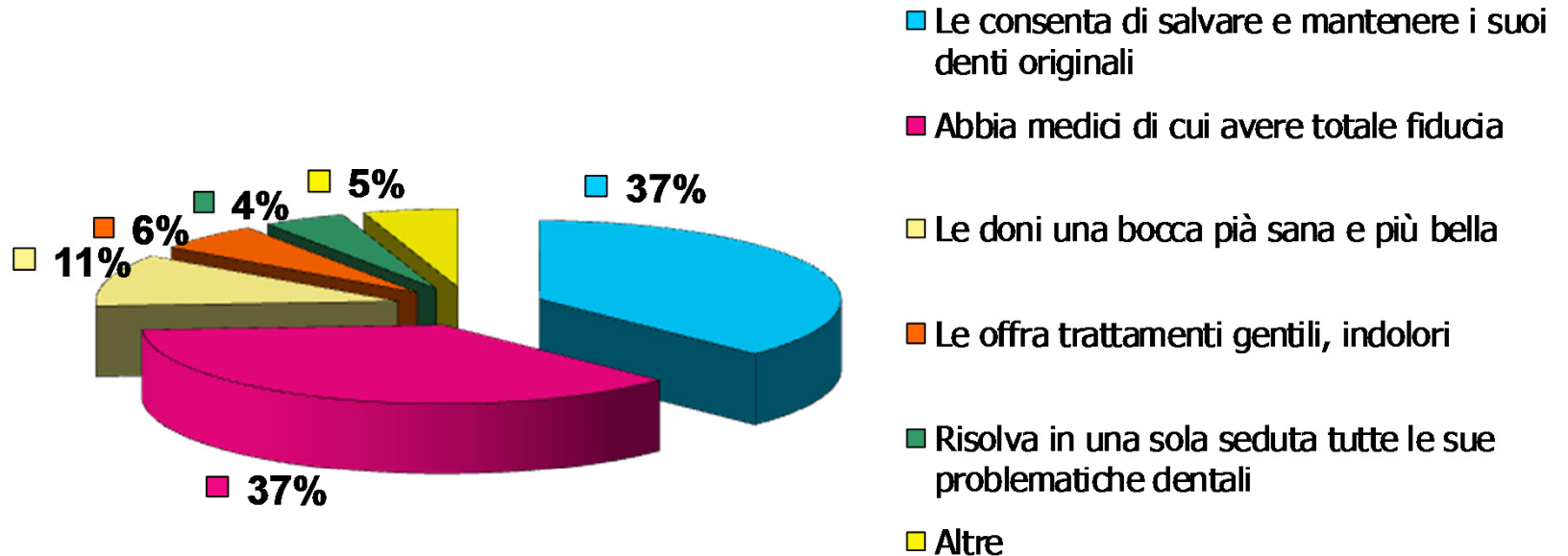
F. Abbia medici di cui avere totale fiducia

G. Le permetta di aver un sorriso migliore di quanto se lo possa immaginare lei stessa/o

H. Rivitalizzi il suo sorriso e la sua immagine

I. Abbia un'area bimbi sicura e attrezzata dove lasciare il suo bambino mentre si cura

Fra i servizi che le ho elencato, quale giudica la più importante per lei?



Cosa cerchi nel pane?

VANTAGGIO OFFERTO

A - gusto

B - cottura

C - freschezza

D – fragranza

E – novità

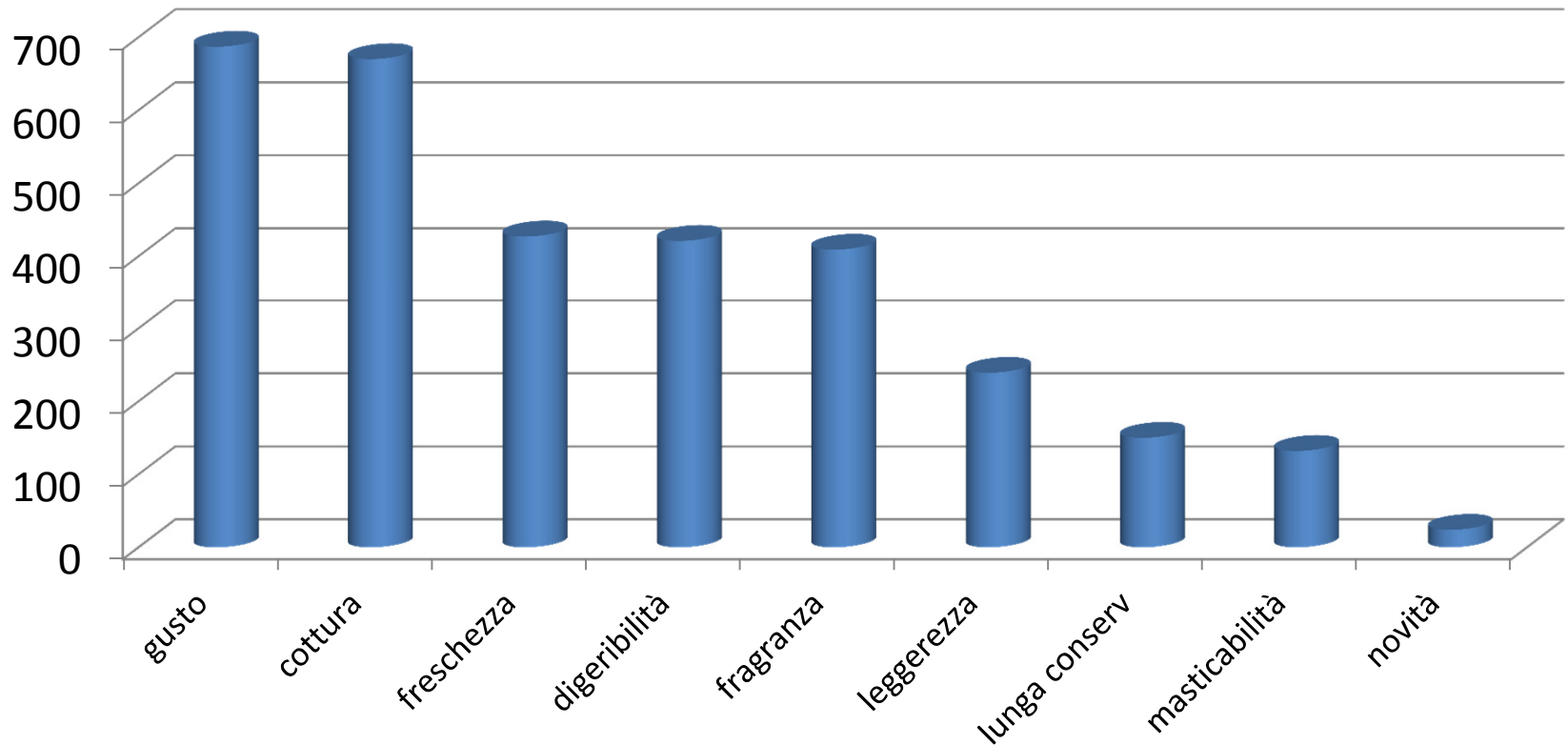
F – lunga conservazione

G – leggerezza

H – digeribilità

I- masticabilità

La cosa più importante nel pane qual è?



NOTA BENE:

Significa essere **INTERESSATI,**



non INTERESSANTI!

4. PECCATO

**RIMANERE
VECCHI.
DENTRO!**

A COSA SIAMO ESPOSTI OGGI?

VIDEO: COME SIAMO INFLUENZATI

CAMBI DI PARADIGMA di BUSINESS



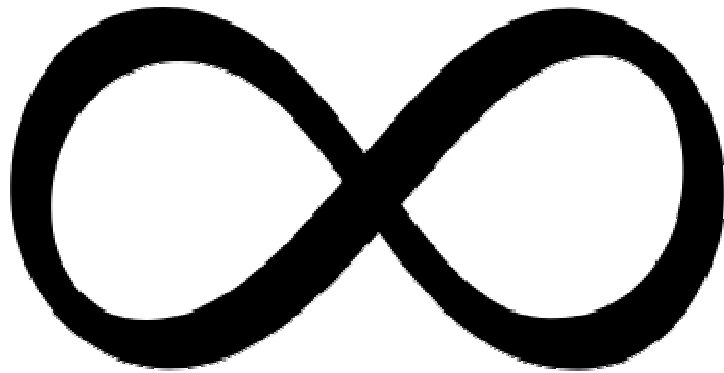
CAMBI DI PARADIGMA EMAIL



Le persone
spendono 3 volte
il loro tempo su
blog/social
rispetto
alle email.

Video esterne Radio delta.

CAMBI DI PARADIGMA WEB



**2 miliardi di persone
su internet.**

**600 milioni sono
su facebook.**

(in Italia 18 milioni)

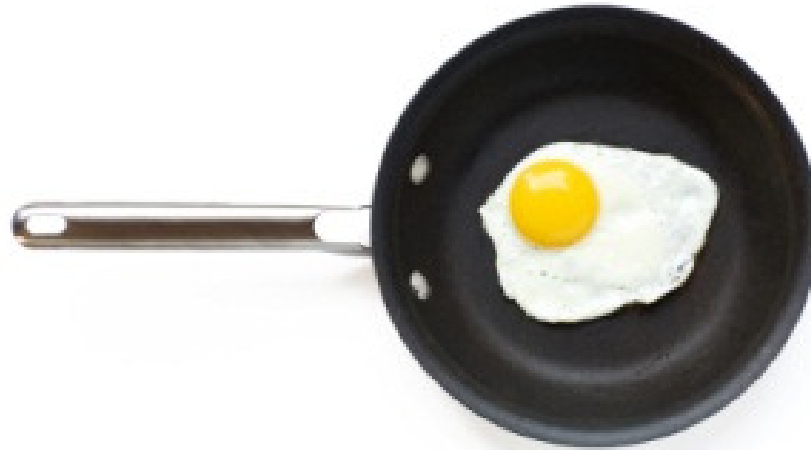
Peccato che siamo in crisi.... Dove?

- Nelle idee (poche)
- Nelle azioni (imitative)
- Nei risultati (scarsi)

5. PECCATO

**MANTENERE
BASSO IL
VOLUME.**

ANATRE O GALLINE?



Le anatre depongono le loro uova in silenzio.
Le galline invece schiamazzano come
impazzite. Qual è la conseguenza?
Tutto il mondo mangia uova di gallina”.
Henry Ford



ESEMPI?



QUANTI CANALI USI?

**OGNI QUANTO
LI USI?**

6. PECCATO

**NON
MISURARE.**

E' SEMPLICE:

**QUELLO CHE
NON MISURI
NON OTTIENI!**





ESEMPI?

- VOLANTINO?

- SITO?

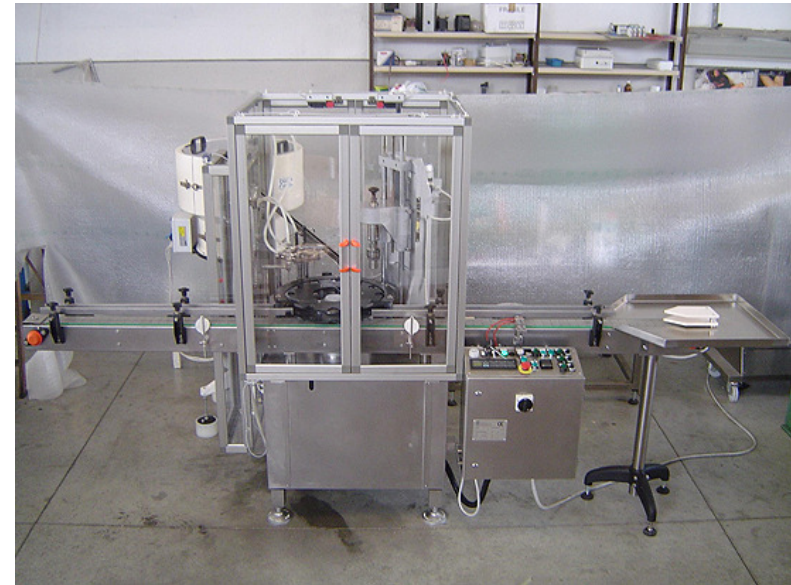
7. PECCATO

**ESSERE
NOIOSAMENTE
STANDARD.**

LA PRIMA REGOLA:



Vs.



BENEFICI Vs CARATTERISTICHE

Men don't want to look at naked men

jbs
MENS UNDERWEAR



Ora rispondete a queste domande...

1. Cosa ha in mano la ragazza, oltre alla cassa?
2. Di cosa è fatta la parete di sfondo? E il pavimento?
3. La ragazza ha un tatuaggio sulla schiena?
4. Come si chiama l'azienda che promuove il prodotto?
5. Che prodotto viene reclamizzato?
6. Cosa ti è venuta voglia di comprare?

Ora controlliamo assieme le risposte

Se hai risposto correttamente alle prime due, allora teoricamente dovresti essere di sesso femminile.

Se hai indovinato la terza, e delle prime due zero assoluto o molto poco, allora probabilmente sei un uomo.

Quello che invece hai risposto alle ultime tre domande è la **chiave del successo di ogni promozione visiva**.

Non noioso: fai volare il tuo logo!





SEMPLICE ED EFFICACE.

Open
Source
Management

www.opensourcemanagement.it



COME VI
SENTITE
ADESSO?