

83. Dopracuj swój plan

Co to znaczy?

Dopracowanie planu oznacza ocenę jego sukcesu rok po roku i wprowadzanie zmian wymaganych do dalszego powodzenia. Twój plan marketingowy zostanie przez Ciebie dopasowany do Twoich celów i celów. Idealnie byłoby, gdybyś co roku tworzył nowy, zaktualizowany plan marketingowy.

Dlaczego to jest ważne?

Dwanaście miesięcy to dużo czasu i może się okazać, że wszystko się zmieni. Twoje pierwotne plany będą wymagały dopracowania, aby działały zgodnie z nowymi lub dodatkowymi priorytetami. Stworzony przez Ciebie plan zapewni Ci solidną i przemyślaną strukturę. Może to wymagać pewnej elastyczności, funduszu na nieprzewidziane wydatki lub korzystania z metody prób i błędów, aby wszystko było w porządku. Gdy zaczniesz realizować swój plan, stanie się on aktywny i aktywny w prawdziwym świecie. Tu rozpocznie się prawdziwa nauka.

Twoje wyzwanie

To może być pierwszy raz, kiedy tak dużo zastanawiałeś się nad planem marketingowym dla swojej firmy. To może być jedyny raz, kiedy wyartykułowałeś i spisałeś wszystkie pomysły, które masz w głowie od wielu lat. Może to wymagać wysiłku. Kiedy coś tego rodzaju jest już gotowe, łatwo można pomyśleć „to już koniec”. Gdyby to było takie proste. Tak jak zmieniają się pory roku, zmieniają się również potrzeby i pragnienia Twojego rynku. Zmienisz również sposób myślenia, a pomysły, które masz dzisiaj, będą się dalej rozwijać w nadchodzących miesiącach i latach. Nic nie stoi w miejscu, a zwłaszcza Twój plan marketingowy.

Jak dopracować swój plan

Ponieważ będziesz realizował swój plan tydzień po tygodniu i miesiąc po miesiącu, będziesz miał okazję przetestować niektóre ze swoich strategii. Gdy zobaczysz, jak dobrze działają, możesz dostroić je na bieżąco. Twój plan marketingowy jest twoją strukturą roboczą, do której od czasu do czasu trzeba się odwoływać. Nie należy go trzymać w szufladzie poza zasięgiem wzroku, w przeciwnym razie zostanie zapomniany. Organizowanie regularnych, comiesięcznych spotkań marketingowych to przydatny sposób na stworzenie okazji do regularnego przeglądu tego, co jest wdrażane. Nadaj spotkaniu strukturę, która pozwoli Ci skupić się na kluczowych elementach Twojego planu. Spotkanie to może odbyć się z każdym, kto zajmuje się marketingiem Twojej firmy. Przykładowa struktura spotkania marketingowego

- * Najważniejsze wydarzenia miesiąca.
- * Jakie działania marketingowe wdrożyliśmy w tym miesiącu?
- * Jak dobrze one działały – jakie są nasze dowody?
- * Co możemy dostroić lub ulepszyć?
- * Co zaplanowaliśmy na następny miesiąc?
- * Przydział zadań i odpowiedzialności.
- * Cele marketingowe.
- * Plan działania na miesiąc.

TWOJA LISTA KONTROLNA ODPOWIEDZI SPECJALNYCH

- * Jak dobrze działa plan?
- * Czy mądrze wykorzystujemy nasze zasoby?
- * A jeśli coś może wpłynąć na ten plan w ciągu najbliższych 12 miesięcy?
- * Co jeszcze musimy uwzględnić w planie?

Jak korzystać z tych informacji

Zobacz swój plan jako żywy dokument roboczy i trzymaj go blisko siebie. Tworzenie planu marketingowego powinno stać się coroczną dyscypliną. Zapewni to, że będziesz angażować się w ważny proces myślowy, który jest niezbędnym do stworzenia planu marketingowego przynoszącego zysk, a nie przynoszącego straty.

Pomyśl dobrze i bądź na bieżąco

84. Utrzymywanie świadomości i uczenie się z doświadczenia

Co to znaczy?

Utrzymywanie świadomości polega na utrzymywaniu otwartych oczu i uszu oraz wiedzy o tym, co dzieje się w Twojej firmie. Chodzi o otwartość na informacje zwrotne, o możliwość cofnięcia się od czasu do czasu i zobaczenia, co się dzieje. Chodzi o rozpoznanie tego, co jest potrzebne, aby iść naprzód. Uczenie się z doświadczenia pozwoli ci szybko i łatwo przestać robić rzeczy, które oczywiście nie działają.

Dlaczego to jest ważne?

Utrzymanie świadomości ma kluczowe znaczenie dla trwałego sukcesu marketingu biznesowego. Ciągła nauka pozwala rozwijać się Tobie i Twojej firmie. W świecie, który nieustannie się zmienia i z coraz większą presją, by być lepszym, szybszym i sprawniejszym, jeśli nie uczysz się i nie idziesz z duchem czasu, wkrótce zostaniesz w tyle. Twoje oczy i uszy muszą być otwarte i czujne; nie możesz sobie pozwolić na założenie, że cokolwiek będzie trwać w ten sam sposób w nieskończoność.

Twoje wyzwanie

Z doświadczenia wiem, że może być łatwo zbliżyć się do firmy i tak bardzo zaangażować się w codzienną presję, że może być trudno cofnąć się o ten ważny krok i ocenić, co się dzieje. Czas wydaje się lecieć i zanim się zorientujesz, minął kolejny rok. Jeśli nie zatrzymasz się i nie poświęcisz czasu na myślenie, ryzykujesz, że Twoja firma będzie Cię prowadzić. Świetny marketing wymaga świetnego myślenia, a nie można tego robić w biegu od jednej rzeczy do drugiej i z powrotem. Nie ugrzęźnij w pętli ciągłego mówienia o tym, czego nie chcesz, aby się wydarzyło, kontynuując te same stare sposoby. Zapamiętaj definicję szaleństwa: „robienie tej samej rzeczy, jednocześnie chcąc uzyskać inny rezultat”. Zmiana ma miejsce, gdy podejmujesz działania, aby uzyskać to, czego chcesz. Może to oznaczać, że będziesz musiał pozbyć się starych nawyków i stworzyć nowe. Będziesz potrzebował nawyków, które pomogą Ci osiągnąć satysfakcjonujące życie biznesowe i wyniki, na które zasługujesz.

Jak utrzymać świadomość

Z wszystkiego, co robisz, możesz się nauczyć. Co działa, a co nie, to dwa pytania, które musisz zadawać sobie i swojemu zespołowi. Zachowaj zmysły i patrz na swoje działania marketingowe oczami klientów, a także własnymi. Słuchaj informacji zwrotnych, które otrzymujesz. Zwróć uwagę na sposób, w jaki ludzie, którzy są ważni dla Ciebie i Twojej firmy, reagują na wszystko, co robisz. Zachowaj czujność i czujność. Nie pozwól sobie na powrót do starych nawyków i wygodnej rutyny.

TWOJA LISTA KONTROLNA ODPOWIEDZI SPECJALNYCH

- * Czego mogę się nauczyć z moich dzisiejszych doświadczeń?
- * Czego jestem teraz bardziej świadomy, czego nie byłem wcześniej?
- * Co tak naprawdę chcę zmienić?
- * Co ja z tym robię?
- * Jakie są moje dowody na to, że coś się zmienia?
- * Co jest dobrego w tym, co się dzieje?

Jak korzystać z tych informacji

Zadaj sobie pytania. Właściwe pytania pobudzą twój umysł i zapewnią, że trenujesz swój mózg w poszukiwaniu odpowiedzi, których potrzebujesz, aby iść naprzód. Zachowaj czujność i nakarm swój umysł tym, czego potrzebuje, aby odnieść sukces. Myśl, bądź świadomy i utrzymuj swoje zmysły przy życiu

85. Pozostań na dobrej drodze

Co to znaczy?

Bycie na dobrej drodze oznacza zwracanie uwagi na swoje cele i plany oraz upewnianie się, że Ty i Twój zespół podejmujecie te ważne codzienne kroki naprzód. Nie poddawaj się, gdy jest ciężko lub coś nie działa za pierwszym razem.

Dlaczego to jest ważne?

Marketing działa, jeśli nad nim pracujesz. . . i to jest to, czego potrzeba. Nie może być ani jednego cudu, który wszystko odwróci, ale pojawi się szereg prostych, praktycznych pomysłów, które po wdrożeniu zapewnią uzyskanie tak ważnych wyników. Magia zaczyna się dziać, gdy pozostajesz na dobrej drodze i robisz wszystko, aby to się stało. Musisz być naprawdę dobry w marketingu swojej firmy. Warto podjąć ten wysiłek. Im lepiej radzisz sobie z marketingiem, tym szybciej rozwiniesz swój biznes.

Twoje wyzwanie

Łatwo jest poczuć motywację i inspirację po przeczytaniu takiej książki, uczestnictwie w seminarium lub po zobaczeniu dobrych początkowych wyników działań marketingowych. Od teraz ciężka praca będzie polegać na utrzymaniu się na szczycie i odczuwaniu energii każdego dnia.

Jak pozostać na dobrej drodze?

Zadaj sobie pytanie, a następnie spróbuj w inny sposób. Bardzo niewielu z nas za pierwszym razem rozumie to całkowicie. Organizuj regularne spotkania przeglądowe i rozmawiaj o swoich sukcesach oraz o tym, co jeszcze możesz poprawić. Przeczytaj i przeczytaj ponownie tę książkę. Zawsze będzie stymulować nowy sposób patrzenia na coś, skłaniać do działania i na nowo inspirować.

POZOSTAĆ NA DRODZE - TWOJA LISTA KONTROLNA SPECJALNYCH ODPOWIEDZI

- * Od czasu do czasu pytaj siebie i swój zespół - jak nam idzie?
- * Co działa dobrze, a co nie?
- * Jak moglibyśmy się poprawić?

* Co moglibyśmy zrobić więcej, aby coś zmienić?

* Co zrobiliśmy naprawdę dobrze?

* Z czego jesteśmy najbardziej dumni?

* Czy muszę ponownie przeczytać tę książkę?

Jak korzystać z tych informacji

Twoje podejście do tego, aby to się stało, będzie kluczem do Twojego sukcesu. Bądź zdeterminowany, aby to działało dla Ciebie. Zatrzymaj przypadkowe działania marketingowe oraz czas, wysiłek i pieniądze, które marnujesz, gdy nie działa tak dobrze, jak mogłoby. Zaczynaj myśleć o tym, co robisz i zaplanuj swoje podejście. To naprawdę będzie tego warte na dłuższą metę, kiedy w końcu zbierzesz nagrody, na które zasługujesz.

Pomyśl – czy jestem teraz na dobrej drodze?