

Вежба бр.2**Маркетинг Оружја / средства**

Оружје/ средство	Се користи добро	Се користи но треба да се подобри	Не се користи но треба	Не е погодно
1. Конкурентна предност				
2. Маркетинг план				
3. Маркетинг календар				
4. Follow-up! (телефонски позиви, директен маркетинг, средби и сл.)				
5. Fusion Marketing (Вечери)				
6. Позитивен став и ентузијазам (да се почне денот со позитивни претпоставки)				
7. Бесплатни совети				
8. Пост продажни услуги				
9. Web Site and Online комуникација				
10. Маркетинг пораки (радио, ТВ и весници)				
11. Вклученост во зедницата				
12. Визит карти				
13. Testimonials (Познати клиенти)				
14. Локација				
15. Stationery- ситни подароци				
16. Одговор на телефонски повици				
17. Лого				
18. Облека на вработените				
19. Работно време				
20. Брошури и летоци				
21. Текстови (циркуларно писмо до клиентите)				
22. Професионални фотографии				
23. Телефон за поддршка на купувачите 800				
24.Листа на целна група купувачи				
25. Јавни настани и семинари				
26. Аудио и видео ленти, ЦД				
27. Понуда на освежување при посета				
28. Прифаќање на кредитни картици				
29. Членство во професионални асоцијации				
30. Употреба на voice – mail				
31. Кружоци				
32. Насмевки и поздравии				
33. Оценување				
34. Разгледување на ценовници				
35. Натпревари				
36. Телефон на -холд маркетинг				
37. Истражувачки студии				
38. Правење интервју на лента				

39. Toastmasters – Наздравување				
40. Картички (да го промовираат описот на сервисот на сајтот)				
41. Расположливи простории				
42. Вложувања (Капитал, AmCham, Клуб 360 за IBM TP)				
43. Изложување на тргувањето				
44. Зборување на конференција				
45. Радио (А5) анд ТВ реклами				
46. Сертификати како подароци (Ребате чекови)				
47. Асистирање во други работилници				
48. Заедничка маркетинг група (XYZ, Дајнерс, Мобимак)				
49. Брзина во испорачувањето				
50. Делење на додатоци, додатоци во весници и магацини				
51. Маилинг листа за потрошувачите (Дата база)				
52. Ентузијазам				
53. Дополток во Yellow Pages				
54. Обука за продажба и маркетинг				
55. Образовни курсеви за возрасни				
56. Online Маркетинг				
57. Учество во дебати				
58. Објава на извештај (е - извештај)				
59. Учество во разговорни бироа				
60. Прикажувања (Demo Room)				
61. Служење на асоцијативниот борд				
62. Добротворни донатори				
63. Креирање на online извештај				
64. Креирање на листа на адвокати				
65. Место во е- билтен				
66. Бесплатни работилници				
67. Забележливи Бренд имиња				
68. Бесплатни информации				
69. Пријателски врски				
70. Обука во континуитет				
71. Бесплатен подарок				
72. Доследност				
73. Колумни (Капитал)				
74. Креирање интервју на аудио лента				
75. Пишување на текст				
76. Линкови до други сајтови				
77. Група на осмислувачи (Brainstorming)				
78. Креирање на сет за сомнежите				

на клиентите (Брошура, Ценовник)				
79. Штанд на саеми за здравје				
80. Фотограф (Тим, канцеларија за фирмата, Web site)				
81. Имагинација-				
82. Додавање на потпис на вашиот маил				
83. Зборувај течно				
84. Пишување на книга				
85. Советувачки одбор				
86. Листа на имиња од пребарувачи (Google, amazon)				
87. Маркетиншки речник				
88. Учество во сопствено радио шоу(A5)				
89. Изработка на маилинг листа				
90. Вклучување во Комерцијална комора				
91. Аудио или видео клип на Web site				
92. Конкурентност				
93. Немешање во други бизниси				
94. Бесплатни видео ленти				
95. Единствено држење				
96. Снимано инфо на телефон				
97. Погодност				
98. Бесплатно аудио ленти со текстови				
99. Тематика (етикета, Слоган)				
100. Задоволни потрошувачи				
101. Фирмата носи погодности на менаџментот, администрацијата, продажбата и маркетингот и им служи на луѓето кои соработуваат (Blue & Green)				