



CEED MARKETING

“Marketing je ustvarjanje dodane vrednosti, prodaja pa prodajanje te dodane vrednosti. Ni dovolj samo prodajati, pomembno je razumeti potrebe kupca. In če teh potreb ni, jih lahko ustvarimo in tako ustvarimo trg za svoj produkt. Marketing sicer prodaje ne more rešiti, lahko jo pa bistveno pospeši.”



Uroš Cvetko,
Mercator, najbolje ocenjen mentor s področja marketinga na CEEDu

“V zadnjih 10-ih letih se je takoj za IT panogo najbolj spremenil marketing” (vir: HBR). Te spremembe se najbolj odražajo v našem nakupnem obnašanju. Kupujemo zgodbe, želje in pričakovanja, ki se realizirajo v doživetjih in odnosih. Zato je marketinška strategija, ki zajema sodobne pristope v marketingu, ključen element, s katerim kreiramo zgodbe in doživetja, ki vodijo v nakup in realizacijo pričakovanj. Konstantno upravljanje s pričakovanji pa zagotavlja zadovoljstvo, pozitivne odnose in lojalnost.”



Tomaž Pavlica,
marketinški strokovnjak, Palok, pred tem direktor marketinga za Evropo pri OMV na Dunaju

V CEED Marketing vam bomo pomagali narediti strateški pregled ter vam s pomočjo orodij pomagali pri strukturiranem postavljanju vaše zgodbe in marketinške strategije. Ves čas vam bodo s povratnimi informacijami na vaša premisleke in korake pomagali strokovnjaki. Vaš rezultat bo preverjena marketinška strategija, pripravljena za implementacijo.

→ ZA PODJETNIKE IN MARKETIŠKE SODELAVCE, KI ŽELIJO:

- vodeno delati na lastni marketinški strategiji;
- preveriti in dobiti feedback na marketinško strategijo s strani izkušenih podjetnikov in managerjev, marketinških direktorjev in strokovnjakov;
- delati na razvoju svoje zgodbe;
- se učiti od izkušenih podjetnikov in marketinških strokovnjakov;
- pridobiti konkreten vpogled v najboljše marketinške prakse uspešnih podjetij.

→ KAKO?

- srečanja skupine (enkrat na 14 dni), ki jih bodo vodili marketinški strokovnjaki, kot tudi podjetniki in managerji z marketinškimi izkušnjami
- izmenjava izkušenj znotraj skupine, s kolegi podjetniki, ki se soočajo s podobnimi vprašanji
- v okviru individualne obravnave bodo mentorske kave namenjene vaši dodatni individualni pomoči
- na obiskih podjetij bomo spoznavali dobre marketinške prakse
- na večernih srečanjih pa se bomo s slovenskimi in mednarodnimi gosti pogovarjali o globalnih marketinških trendih.

PRIJAVE

Prijave sprejemamo na:
E alja.gajsek@ceed-slovenia.org

VEČ O PROGRAMU

Alja Gajšek **E** alja.gajsek@ceed-slovenia.org
T 030 615 565
Jernej Pintar **E** jernej.pintar@ceed.slovenia.org
T 031 628 201

PROGRAM CEED MARKETING

S kom boste delali ...

Srečanja skupine



Priprava marketinške strategije

- Uvod v marketing in marketinško strategijo
- Razumevanje trga, strank, konkurence in analiza industrije
- Segmentacija strank in njihovih potreb
- Od prvega nakupa do lojalnosti preko izkušnje
- Produkt in njegova vrednost za stranko
- Graditev blagovne znamke
- Kako do strank preko kanalov in komunikacijske strategije
- Digitalni marketing in splet za graditev blagovne znamke ter dostop do strank
- Zaključno srečanje: predstavitev strategij in feedback

Poletni bootcamp



Razvoj vaše zgodbe

- Zgodba podjetja – vizija, poslanstvo, vrednote podjetja
- Zgodba za stranke
- Priprava prodajnega pitcha
- Zgodba blagovne znamke

Individualna obravnava



Priprava na srečanje in takojšen feedback: Na vsako srečanje se boste pripravili in dobili povratne informacije s strani strokovnjaka na temo, ki jo obravnavamo.

Mentorske kave: med 14-dnevno periodo srečanj skupine bomo organizirali še mentorske kave, kjer boste dobili individualno dodatno pomoč pri vaših korakih, vprašanjih, premislekih.

Pogovori s strokovnjaki, podjetniki in primeri iz praks



S ciljem vpogleda v različne marketinške prakse in pristope bomo tekom programa vabili različne goste in organizirali obiske v podjetjih. Nekateri med njimi so:

- vpogled v primere praks: Bisnode, Gigodesign, ...
- **dr. Omar Merlo:** Fundamentals of Marketing
- **Boštjan Bregar:** Kako gledam drugače na marketing odkar imamo podjetje v Londonu?
- in drugi gosti, s katerimi se bomo pogovarjali o sodobnih marketinških (digitalnih) trendih

Rezultat



Preverjena marketinška strategija.



Uroš Cvetko, izvršni direktor za poslovno inteligenco in CRM na **Mercatorju**, prej je bil partner svetovalne marketinške agencije Valicon



Tomaž Pavlica, Palok, pred tem direktor marketinga za Evropo pri OMV na Dunaju



Paul Cash, soustanovitelj londonskega podjetja **Rooster Punk**, ki sodeluje s startuji z globalnim potencialom



Jaka Levstek, soustanovitelj podjetja D.Labs, predavatelj za strateški marketing na **Imperial College Business School** v Londonu



dr. Omar Merlo, profesor marketinga na **Imperial College Business School** v Londonu in marketinški svetovalec različnim evropskim podjetjem



Tadej Zajšek, Fabulas, pred tem ustanovitelj digitalne agencije Sonce.net



Barbara Bregar-Mrzlikar, direktorica **CEED Slovenija**, vodja strateškega marketinga v Hermes SoftLab



Miha Klinar, soustanovitelj mednarodne oblikovalske agencije **Gigo Design**



Kevin Dykes, ustanovitelj **RetentionGrid**, več kot 20 let podjetniških izkušenj v marketing tech industriji



Ladeja Godina Košir, soustanoviteljica **Giacomelli Media**, pred tem je bila tudi direktorica marketinga na Delu



Lovro Peterlin, direktor agencije za direktni marketing **Linea Directa**, ki je del skupine Studio Moderna



Aleksandra Brank, direktorica za marketing v **Bisnode Slovenija** in CE regiji