



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Reteaua Antreprenorilor Regionali este o comunitate business care faciliteaza accesul la Metode, Oameni si Recomandari cu Entuziasm. Intalniri de networking pentru a crea relatii si ateliere de networking pentru dezvoltare de business. Pentru ca oamenii fac afaceri cu oameni pe care ii cunosc si in care au incredere.

VINERI, 20 DECEMBRIE 2019

Ora: 16.00

Locatia: Centrul Regional de Consiliere Business

Adresa: Municipiul Craiova, judetul Dolj.

#### Agenda intalnirii:

- 16.00 - Inregistrarea participantilor
- 16.20 - Sesiune de prezentare a produselor/serviciilor fiecarui antreprenor
- 17.30 - 5 pași care îți pot propulsa afacerea în 2020
- 19.30 - Networking liber

Vino sa discuti cu oamenii de afaceri din Comunitate si invitatii lor despre problemele si provocarile pe care le intampini si acestia iti pot oferi recomandari, sfaturi si know-how.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

## 5 pași care îți pot propulsa afacerea în 2020

Fie că deții o afacere mică sau o companie mare, trebuie să intri în noul an cu un plan solid și o strategie puternică pentru a obține rezultatele dorite. În mod obișnuit, majoritatea afacerilor se confruntă cu numeroase provocări. Una dintre acestea este nevoia de a urmări activ inovațiile din domeniu pe care trebuie să le aplice pentru a obține creșteri semnificative în afacere și pentru a-și crește baza de clienți.

Dacă îți dorești ca afacerea ta să treacă peste orice provocare, trebuie să investești timp și efort pentru a te asigura că te faci remarcat pe piață. Iată câțiva pași pe care îi poți parcurge pentru a-ți propulsa afacerea în 2020:

### 1. Identifică elementele care dau cel mai mare randament

De cele mai multe ori avem tendința să ne concentrăm atenția asupra lucrurilor care nu funcționează și asupra neajunsurilor, încercând să aducem îmbunătățiri. Încearcă să privești și din cealaltă perspectivă: ce a avut foarte mare impact? Ce le-a plăcut clienților tăi? Pot fi profitabile aceste lucruri? Atunci continuă să le faci din nou! Vei fi surprins de ce se va întâmpla când îți dai voie să faci ceea ce îți place cu adevărat, iar clienții tăi vor vedea câtă pasiune pui în ceea ce faci și vor aprecia acest lucru.

### 2. Învăță diferența dintre vânzări și construirea brand-ului

Vremurile în care era de ajuns o serie de reclame pentru a face clientul să cumpere au apus de mult. Astăzi nimeni nu dorește să se aboneze la o companie care prezintă doar anunțuri de vânzare. Într-adevăr, au și acestea rolul lor, însă pentru a vinde mai mult, trebuie să acorzi înaintea valoare în mod gratuit. Este necesar să rezonezi cu clienții în mesajele pe care le transmiți și să te raportezi la povestea lor pentru a-i îndrepta spre butonul de cumpărare. Ține minte că 80% din tot ceea ce comunică brand-ul tău, vinde direct 20%, astfel că trebuie să creezi un echilibru care să funcționeze pentru tine.

### 3. Încurajează clienții să îți lase recenzii

Reclamele tradiționale și campaniile de marketing funcționează până la un anumit punct. Ceea ce plusează este părerea clienților despre brand-ul tău în mediul online care are un foarte mare impact asupra potențialilor clienți. Dacă îți dorești ca afacerea ta să iasă în evidență, încurajează-ți clienții să posteze recenzii online. Mai mult, dacă îți dorești să impactezi cu adevărat, poți invita clienții să depună mărturii video. Pentru a stimula cât mai mulți clienți să lase recenzii pe site-ul tău sau pe paginile de social media, le poți oferi și niște mici beneficii.

### 4. Fii prezent pe social media

Cel mai relevant și puternic instrument de promovare în zilele noastre este social media, având peste 3 miliarde de utilizatori zilnic. Cu ajutorul canalelor de social media te poți conecta mai ușor cu clienții și potențialii tăi clienți, menținând afacerea relevantă și ajungând mai ușor la publicul țintă.

Comunică clar, împărtășește-ți misiunea și creează comunități pentru a-ți întări credibilitatea brand-ului și pentru a-l face cât mai cunoscut. Scopul principal este să rămâi în mintea utilizatorilor pentru a se gândi la tine data viitoare când fac o achiziție.

### 5. Încearcă să te îndrepti către automatizarea afacerii



Când vine vorba de partea operațională într-o afacere, eficiența este cuvântul cheie, iar opțiunea ideală este automatizarea. Nu este neapărat necesar să investești sume colosale, însă poți identifica operațiunile care nu au neapărată nevoie de asistență umană și le poți înlocui. Operațiuni precum preluarea comenzilor online, newslettere, analiza datelor, facturarea etc pot fi înlocuite cu succes de programe online. Dacă te-ai săturat să jonglezi singur cu aceste lucruri, automatizarea este răspunsul. Dacă îți dorești să capeți o viziune mult mai clară și mai amplă despre cum îți poți dezvolta afacerea, te invităm să verifici programul Rezist să fiu Antreprenor – un program ce te ajută vezi rezultate rapide.

Bibliografie: <https://morenetworking.ro/5-pasi-care-iti-pot-propulsa-afacerea-in-2020/>