

VINCI LA CONCORRENZA

Questo manuale è di:

Nome:

Negozio:



Compila questo manuale seguendo le lezioni on line:

Vinci la Concorrenza tra negozi

TROVARE IL POSIZIONAMENTO NELLA MENTE DEL CLIENTE

Tu per il tuo cliente COSA SEI? O ancora meglio, per lui il tuo negozio: COS'E'?

.....

.....

#1 Trova almeno 10 idee su cui puoi differenziarti in base a:

LE CATEGORIE DI PRODOTTI – P.E.P. – IL TARGET

Non ti vengono idee? Sfrutta internet, guarda cosa suggerisce Google

- Guarda riviste specializzate da cui prendere spunto
- Esistono Associazioni? Gruppi d'incontro?
- Ci sono Mercatini? Fiere?
- Hai guardato sui gruppi social? Pagine? Forum? Blog?

.....

.....

.....

.....

.....

Ora scrivi 5 idee su cui potresti puntare e che analizzerai:

1:
.....
.....

2:
.....
.....

3:
.....
.....

4:
.....
.....

5:
.....
.....

#2 Analisi sito del competitor:

Che tipo di sito ha? (blog, forum, ecommerce, etc...)

.....
.....

Che tipo di contenuto ha? (articoli, video, guide etc...)

.....
.....

Qual è la tua prima impressione? (professionale? amatoriale? Com'è graficamente?)

.....
.....

Raccoglie contatti per le newsletter? Se sì come? Cosa invia?

.....
.....

Il sito è connesso ai social network?

.....
.....

Altre note:

.....
.....
.....

Come si muove sui Social Network:

Si tiene aggiornato? Ogni quanto posta? Come reagiscono i fans?

.....
.....
.....
.....

Come si muove offline:

Fa pubblicità classica? Organizza eventi in negozio? Fa parte di qualche associazione? Ha carte fedeltà per i clienti?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Che modello di business ha?!

Quali sono i prodotti di punta? Vende anche online? Com'è organizzato? Ha dipendenti?

.....
.....
.....
.....
.....

Conclusioni su questo competitor:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

NOME:

SITO WEB & SOCIAL:

ZONA INDIRIZZO:

ALTRE NOTE:

STAMPA UNO SCREENSHOT DEL SITO

*Stampa questa sezione per ogni singolo competitor e analizzalo

Punti di Forza

Punti Deboli

Opportunità

Difficoltà

Quali problemi, esigenze o passioni risolvo per questo target?

Problema:

.....
.....

Esigenza:

.....
.....

Passione:

.....
.....

DOVE & COME trovo il mio target?

1:

2:

3:

4:

5:

6:

7:

#4 le domande che rappresentano i passi per diventare il primo negozio nella scala mentale del tuo cliente:

1: Quale è la specializzazione che hai analizzato?

.....
.....

2: Come valuti la concorrenza per questa specializzazione?

.....
.....

3: Quale P.E.P. -> Problema/Esigenza/Passione risolve?

.....
.....

4: CHI esattamente ha bisogno di soddisfare o risolvere questo Problema/Esigenza/Passione?

.....
.....

5: DOVE puoi raggiungere queste persone? Con quali strumenti? In che modo?

.....
.....
.....

Dai un voto personale a questa specializzazione:



#5 Elementi per creare l'identità del negozio

E ora per il tuo cliente COSA SEI? O ancora meglio, per lui il tuo negozio: COS'E'?

.....
.....

Nome negozio

.....
.....

Tag line da abbinare al logo e riportare ovunque:

.....
.....

Colori & Immagini (che userai nelle tue comunicazioni e nell'arredamento del tuo negozio):

.....
.....

Immagini (che rappresentano il tuo target e le sensazioni legate all'identità del negozio):

.....
.....

Sensory Branding (logo olfattivo, logo sonoro etc...):

.....
.....
.....

