

Communicate

refresh your business



Vă felicităm încă o dată pentru că vreți să aflați mai multe despre cum poate contribui consultanța în comunicare la succesul afacerii dumneavoastră. Sperăm ca, după ce veți fi parcurs această broșură, să aveți mulțumirea de a fi aflat ceva nou și mai ales util.

Pentru început, vă rugăm să aveți răbdarea de a citi povestea de mai jos, după care vom încerca să vă dăm cât mai multe detalii pentru a înțelege toate avantajele de care puteți beneficia de pe urma consultanței în comunicare.

Tanti Ileana și ouăle de prepeliță

A fost odată-ntr-un sat o tanti Ileana. Și îi erau dragi toate animalele de pe lângă casă, dar mai cu seamă păsările. Și nu oricare păsări. Avea câțiva ani buni de când creștea prepelițe. Da! Ați ghicit. Acele păsărele, care fac niște ouă mici și-mpestritate, adevărate leacuri pentru mulțime de boli. De'asta le grijea și gospodina noastră. Mergând pe la toți doctorii n-a aflat tămăduire decât în aceste ouă miraculoase.

De-a lungul timpului, vestea despre orătăniile lu'tanti Ileana care fac ouă vindecătoare s-a răspândit în tot satul și n-au fost puțini cei care i-au bătut la poartă ca să ceară și ei ouăle minune și să se vindece care de ce boală suferea. Iar tanti le dădea de pomană, că avea inima bună. Dar azi de bogdaproste, mâine de bogdaproste, ce s-a gândit tant'Ileana noastră? Păi prea mulți megieși bat la ușa mea după ouăle ăstor pocitanii. Apăi să cer un ban pe ele ca să am și eu o mulțămire. Zis și făcut.

A doua zi, a vorbit cu bărbatu-său să-i facă o tăbliță pe care să scrie: „Vindem ouă de prepeliță” și s-o pună-ntr-un cui la poartă. Așa s-a apucat gospodina noastră să vândă acele ouă și treaba a început să meargă. Sătenii treceau prin fața porții și cei care până atunci nu știau de ouăle cu pricina, aflau de prin vecini că sunt bune pentru cutare boală și mulți dintre ei veneau să încerce leacul.

Și mulțumită era tant'Ileana că acum mai căpăta ceva de pe urma acelor paseri mititele, dar asta până-ntr-o zi când, ce să audă? Vecina ei, s-a apucat și ea de crescut prepelițe. Ba mai mult! I-a spus cineva că a cumpărat ouă de la ea și i le-a dat frumos-colo într-o caserolă ca la magazin. E... nu s-a supărat ea gospodina noastră dintr-atâta lucru, că doar era om bun de fel, dar nu după multă vreme a văzut că oamenii nu mai băteau la poarta ei dacă vroiau ouă. Toți mergeau acu' la vecină-sa pentru că, vezi dom'le, în caserolă ouăle erau mai ușor de transportat și mai ferite ca să nu se spargă.

Apoi ce să facă acum tant'Ileana că prinsese gustul banilor și nu putea să nu-i fie ciudă pe vecină-sa că-i luase toți cumpărătorii. A stat ea și s-a gândit și ce credeți c-a făcut? Și-a luat și ea caserole pentru ouă și nu doar atât. A mai adăugat o tăbliță la poartă pe care scria: „Cumperi 8 și primești 9!” Acuma ce să vedeți, oameni buni? Iar au început sătenii să bată la poarta gospodinei noastre, iar vecina nu mai vindea nimic. Păi cine era prost să dea mai mult pe mai puțin? Toți mergeau la vecină-sa, Ileana, iară ea se albăstrea de ciudă.

Dar nici vecina nu era puțină la minte și ce-a gândit? „Ileana se bucură că vin la ea toți sătenii, dar ia să mă duc eu cu ouăle la târg c-apoi și orășenii or avea trebuință de ele.” Așa a și făcut. Luni de dimineață, a și pus marfa pe-o măsuță, iar orășenii, după ce întrebau un pic despre ciudatele oușoare, repede le cumpărau.

Dar știți voi cum se duce vestea pe la sate, că nu poți să faci nimic ascuns de ochiul lumii și tanti Ileana noastră a aflat și ea că la oraș vor mulți ouă de prepeliță, iar vecină-sa nu mai dovedește. Lunea viitoare, hop și ea la târg. Și ce să vezi, măi frate? Iaca amândouă gospodinele, una lângă alta, vindeau ouăle minunate. Și-apoi treaba mergea, dar în sufletul lor, aste două femei mulțumite nu erau. Că tot se gândea fiecare-n sinea ei cum s-o dea și cum să facă pentru ca lumea să vină la dânsa, iar nu la vecină-sa. Și cum tot veni rândul lu'tanti Ileana ca să i-o coacă vecinei pentru tot amarul ce-i facuse, ce-a gândit gospodina noastră? Și-a croit un halat alb pe care și-a cusut numele cu litere de-o șchioapă. Și să nu credeți c-a făcut asta din mândrie, ci cu gândul că poate-poate vor veni mai mulți târgoveți la dansa, iar nu la vecină-sa.

Și n-a fost deloc în zadar găselnița ei, că s-a dus vorba prin oraș și la câteva sate depărtare că este una „Tanti Ileana” că așa scrie pe halatul ei, care vinde dom'le niște ouă de prepeliță care

te vindecă de felurite boli. Și-apoi când venea omul în târg, nu căuta să vadă cine mai vinde astfel de ouă, ci pe tant'Ileana o căutau despre care se dusesse vestea.

Așa trecea vremea, măi fraților, dar știți voi cum e omul; oricât de mult ar avea, tot nu se mai satură. Așa a fost și Leana noastră. A văzut ea că este un ban de căpătat de pe urma astor păsărele și nu s-a oprit în piață. Asta pentru că-ntr-o zi a dat peste un om care i-a spus că-o poate ajuta să câștige și mai mulți bani din treaba asta. Tanti Ileana s-a dus acasă, s-a sfătuit cu bărbatu-său și s-a lăsat pe mâna acelui om cinstit care, ce să vedeți, oameni buni? Nu doar că a scăpat-o pe tanti Ileana de rivalitatea cu vecina ei, dar nici n-o mai puteți găsi în piață!

Acum doamna Elena (ex tanti Ileana) stă bine-mersi acasă în fața calculatorului și răspunde politicos la mail-urile de mulțumire primite de la clienții care au comandat online oușoarele miraculoase. Asta e doar o parte din activitatea ei, pentru că acum e un adevărat manager, domnule, și nu vrea nici în ruptul capului să lase pe altcineva să-i administreze business-ul! Se simte foarte bine când stă de vorbă ea însăși cu angajații săi. Are destui acum. Are oameni care se ocupă de păsările care-i susțin afacerea, are șoferi care distribuie ouăle minune, are oameni care caută mereu noi piețe de desfacere și mulți alții. O companie în toată puterea cuvântului! Și când te gândești că totul a pornit într-un sat uitat de lume cu o tăbliță atârând la poartă, iar acum s-a dus vestea în toată Europa despre „Ouăle ecologice de prepeliță de la Tant'Ileana”. Dacă nu credeți, mergeți într-un supermarket din Franța sau Germania...

Morala sau „Cum vă poate ajuta consultanța în comunicare”

Ați observat cu siguranță că cele două gospodine din poveste s-au confruntat cu diferite situații în care nu prea știau ce să facă pentru a fi alese de client în defavoarea celeilalte, adică a concurenței. Am văzut cât de important este clientul. Doar nu degeaba se spune: „Clientul nostru, stăpânul nostru”. El este cel care face alegerea. Dar nu au avut oare gospodinele din poveste exact același fel de ouă? Bineînțeles că da. Doar erau vecine. Hrana era asemănătoare în ambele cazuri. Nici o diferență, deci, în ce privește produsul. Ce i-a făcut atunci pe oameni să cumpere de la tanti Ileana și nu de la vecina ei, sau invers? Păi tocmai aici este cheia. Clienții n-au cumpărat doar ouăle, ci și caserola, reducerea de preț, sau numele producătorului. Toate acestea nu înseamnă altceva decât modul în care cele două gospodine au știut să comunice cu clienții lor. Fie că a fost vorba de tăblițele de la poartă sau de halatul cusut cu numele gospodinei despre care „s-a dus vestea”, toate acestea n-au fost altceva decât niște mijloace de comunicare.

Ați observat de asemenea că pe parcursul „afacerii”, cele două gospodine au fost nevoite să-și reîmprospăteze business-ul. Au fost nevoite să vină cu ceva nou. Acest lucru a fost vital, deoarece, fără ideile care au venit pe parcurs, una dintre concurențe ar fi renunțat la un moment dat pentru că n-ar mai fi avut cui să-și mai vândă ouăle tămăduitoare.

Aceste idei simple, dar eficiente, le-au propulsat afacerea celor două până la un punct. Din propria ogradă, unde vindeau doar sporadic vecinilor, au ajuns să vândă constant ouăle atât orașenilor, cât și sătenilor din satele alăturate.

Veți spune: „Bine, bine! Dar tanti Ileana a ajuns și mai departe. Ea deține acum o adevărată companie.” Sigur că da. N-am uitat de asta. Este perfect adevărat și poate că o va lăsa moștenire nepoților. Cine știe!? Doar că aici vroiam să și ajungem. Iată un aspect foarte important al povestirii. Cele două gospodine și-au crescut afacerea datorită ideilor proprii până la un punct, dar doar tanti Ileana care a dat peste acel individ binevoitor a ajuns să-și dezvolte afacerea și mai sus.

Situația primei gospodine este izbitor de asemănătoare cu afacerea dumneavoastră. Vă întrebați de ce? Păi și dumneavoastră ați început o afacere, ați dezvoltat-o și iată! Acum ați adus-o la un anumit nivel. Felicitări pentru acest lucru. Suntem convinși că nu v-a fost deloc ușor ca să ajungeți aici, dar în afaceri nu există limite! Da! Ați auzit bine! Repetăm: **În afaceri nu există limite!** Nu trebuie să ne oprim „la piață”. Întotdeauna este loc pentru mai mult. Probabil că tanti Ileana din povestea noastră avea un număr constant de clienți, poate chiar uneori mai mulți, dar nu s-a mulțumit cu atât pentru că a întâlnit un om care s-a oferit să o ajute în acest sens.

Așa a fost sfătuită să-și facă un website, să distribuie ouăle și în supermarketurile din țară și din străinătate, să sublinieze faptul că sunt ecologice, să scoată și mai mult în evidență

proprietățile vindecătoare ale produselor sale, să-și păstreze numele și să facă din el o adevărată marcă, etc. Cu alte cuvinte, acel individ a ajutat-o pe tanti Ileana să comunice, să vorbească oamenilor despre produsele sale și să-i determine pe aceștia să le cumpere. Acest om-cheie, n-a fost altul decât un consilier în comunicare.

Bineînțeles că aici consilierul a ajutat-o pe tanti Ileana să-și dezvolte afacerea și mai mult, dar el putea la fel de bine să o ajute și atunci când nu dormea nopțile din pricina vecinei sale care-i făcea mereu zile fripte furându-i mereu clienții. Am văzut că a găsit ea singură niște soluții, dar putea la fel de bine să apeleze la serviciile unei firme specializate în astfel de probleme, o agenție de consultanță în comunicare. Le-ar fi spus oamenilor de acolo ce o doare, iar aceștia i-ar fi venit de hac vecinei, fără să-și mai consume tanti Ileana neuronii. Și ar fi scutit-o și de alte probleme care s-au mai ivit pe parcurs. I-ar fi spus de prima dată ce trebuia să facă și nici în cot n-ar mai fi durut-o de vecina ei. Doar că n-a avut norocul să întâlnească acel om mai devreme. E bine și mai târziu decât niciodată, nu-i așa?

Iată așadar cum un consilier în comunicare este perfect asemănător doctorului. Mergem cu toții la doctor când avem o durere persistentă în partea dreaptă, de pildă. Presupunem că ar fi o afecțiune a ficatului, dar mergem la doctor, la specialist. El ne va spune exact despre ce este vorba și ne va prescrie un tratament adecvat. Așa e și la agenția de consultanță în comunicare. Doar că aici vorbim de afacerea dumneavoastră. Ea este pacientul, iar rețeta prescrisă de consultant urmărește profitul.

Dar dacă afacerea dumneavoastră merge bine? Păi tocmai v-am spus că în afaceri nu există limite. De ce să nu vă doriți și mai mult decât realizați acum? Lăsați-vă pe mâinile „stilistului”, iar el va găsi un look și mai atrăgător pentru afacerea dumneavoastră.

Dacă, dimpotrivă, simțiți că ceva nu este în regulă, atunci prezentați-vă la „medic”. Vindecăm orice fel de boală. În afaceri nu prea există boli incurabile. Singurul care poate decide decesul afacerii puteți fi doar dumneavoastră. Asta în cazul în care nu sunteți dispus să investiți pentru „medicamentele” prescrise.

Dacă afacerea dumneavoastră prezintă măcar una din simptomele de mai jos, atunci apălați cu încredere la consultanța în comunicare și veți privi mulțumiți cum lucrurile revin la normal sau cum ele merg acum și mai bine.

Iată mai jos câteva din situațiile care au rezolvare garantată:

- ☛ clienții nu vă cunosc produsele (afacerea este la început/ați lansat un produs nou);
- ☛ clienții vă cunosc produsele, dar nu le cumpără;
- ☛ clienții vă cumpără produsele, dar nu atât de des pe cât v-ați dori;
- ☛ clienții v-au cumpărat produsele, dar acum nu le mai cumpără;
- ☛ clienții nu vă mai cumpără produsele din cauza concurenței;
- ☛ clienții nu vă mai cumpără produsele din cauza unui incident neplăcut;
- ☛ clienții cunosc și cumpără produsele dumneavoastră., dar tocmai ați aflat că este loc și de mai bine și vreți să vă reîmprospătați afacerea, să creșteți și mai mult profitul.

Nu vă bateți capul ca să aflați ce nu merge în afacerea dumneavoastră sau ce puteți aduce nou. E suficient să vă dați seama că ceva nu merge așa cum ar trebui, sau dimpotrivă, că totul merge așa cum vă doriți, dar tocmai v-ați hotărât că vreți și mai mult de la afacerea dumneavoastră. În ambele cazuri, apălați cu încredere la agenția noastră. Noi vom găsi acele soluții profesionale pentru necesitățile dumneavoastră. Nu vă obosiți să aflați singuri dacă aveți nevoie de branding, de rebranding, de PR, de CSR sau de event planning. Diagnosticul face parte tot din bucătăria noastră. Dumneavoastră aveți nevoie doar de o hotărâre fermă de a vă reîmprospăta afacerea. De restul ne ocupăm noi.

Și dacă tot am ajuns și-aici, vă prezentăm mai departe și câteva motive pentru care ar fi ideal să ne alegeți ca și parteneri.

În primul rând, politica noastră este una total diferită de a celorlalte agenții. Dacă nu sunteți mulțumiți de rezultatele muncii noastre, atunci nu va trebui să plătiți absolut nimic. Totodată, această politică a plății vă oferă o garanție a calității serviciilor noastre. Este evident că dacă dumneavoastră nu veți avea rezultate, atunci nici munca noastră nu va fi plătită. Prin urmare, e lesne de înțeles că vom depune eforturi maxime pentru a obține cele mai bune rezultate. Cu alte cuvinte, profitul afacerii dumneavoastră înseamnă și profitul agenției noastre.

Un alt motiv care ne recomandă în fața dumneavoastră ar fi acela că avem și o mentalitate diferită, nu doar o politică de preț. Sloganul nostru „Refresh your business” (Împrospătează-ți afacerea) reflectă foarte bine viziunea agenției noastre. Noi nu vă oferim consultanță doar pentru că afacerea dumneavoastră are diferite nevoi de comunicare pentru a rezista unei piețe nemiloase unde trebuie mereu să faci față concurenților și altor provocări, ci mai ales pentru a vă depăși concurenții și pentru a vă dezvolta și mai mult business-ul. Crezul nostru este că **în afaceri nu există limite**. Dacă cineva își dorește mai mult de la afacerea lui, atunci consultanța în comunicare îl poate ajuta cu foarte mare succes în acest sens.

Nu în ultimul rând, agenția noastră vă oferă cea mai bună soluție, cel mai bun mix de ingrediente pentru rezolvarea problemei dumneavoastră. Unele agenții sunt specializate pe branding, altele pe advertising, altele pe marketing, dar o afacere nu are nevoie doar de o parte din aceste servicii benefice care fac parte din spectrul consultanței în comunicare, ci de cea mai potrivită soluție la problemă, cel mai bun amestec din toate aceste ingrediente. Dacă ar fi pacientul sigur că are o afecțiune a inimii, s-ar duce direct la cardiolog, dar mereu mergem mai întâi la medicul de familie, la un doctor generalist. Acesta ne trimite apoi, dacă este cazul, la cardiologie, la neurologie și așa mai departe. Situația este similară și aici. Nu mergeți pe intuiție direct la o companie de advertising. S-ar putea ca afacerea dumneavoastră să necesite mai mult decât informare, lucru pe care nu-l veți putea obține de la acest „cabinet”. Să ne gândim la o femeie care se hotărăște să iasă „la agățat”. Va avea ea succes dacă se va ocupa doar de machiaj, dar va neglija coafura sau garderoba? Bineînțeles că nu, și suntem convinși că ne dați dreptate.

Prin urmare, consultanța în comunicare este „cabinetul” ideal. Aici veți găsi absolut tot ce-i trebuie afacerii dumneavoastră. Avem cel mai bun salon de înfrumusețare când vine vorba de afaceri și ca să nu mai lungim vorba, că „e sărăcia omului”, vă invităm să ne cunoașteți!

Pe curând!

Communicate

Iași, Pasaj Cuza Vodă, nr. 10
www.communicateagency.ro
office@communicateagency.ro
Tel: 0767190935