

# Katarzyna Pawlikowska



## Temat główny:

Komunikacja skrojona na miarę

#budowaniemarki,#diversityinclusion,#kobietyswiat,#komunikacja,#motywacja,#sprzedaz

Jedna z 50. najbardziej kreatywnych osób w polskim biznesie (Brief, 2017). **Autorytet w dziedzinie komunikacji i zarządzania strategicznego.** Jurorka i wielokrotna laureatka licznych konkursów międzynarodowych i lokalnych (International Business Awards Stevie - biznesowe Oskary, Impact, Złote Spinacze, Effie, itd.). W 2018 roku stworzyła, wraz z SW RESEARCH, najnowszą segmentację psychograficzną Polek i Polaków. Ekspert TVN - od września 2018 r., w ramach Dzień Dobry TVN, prowadzi cykl: Kobiecte DNA. Europejska pionierka w zakresie wykorzystywania potencjału płci w podnoszeniu efektywności zarządzania, marketingu i sprzedaży. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie zawodowe w zakresie budowania i realizacji strategii marketingowych dla największych międzynarodowych firm i marek. Konsultant i członek zarządu merytorycznego światowego kongresu Marketing to Women 2016 w Nowym Yorku i pionierka M2W w Polsce. Autorka trzech książek, ma na koncie kilkaset publikacji, wystąpień w TV, radiu, mediach online i prasie. Jest częstym ekspertem w: TVN24 BiS, DD TVN, Polsat News, Polskim Radiu, Radiu Zet, Pulsie Biznesu, Dzienniku Gazecie Prawnej, Polityce, Wysokich Obcasach, czy w Wirtualnych Mediach. Charyzmatyczna liderka i mówczyni. Należy do rady ekspertów THINKTANK.

## Zakres tematyczny wykładów:

### 5 zasad budowania skutecznej strategii

Bardzo często budując strategię skupiamy się na szczegółach, a zapominamy o tym co najważniejsze - o celu strategicznym. To cel daje możliwość ułożenia taktyki i doboru odpowiednich narzędzi. Co zrobić, żeby nie utonąć w nadmiarze możliwości i jak wybrać zasadne rynkowo pomysły? Wystarczy

skupić się na 5 kluczowych zasadach:

- Zasada nr 1: Fundamenty. Co musimy wiedzieć zanim zaczniemy budować strategię?
- Zasada nr 2: Cel. On narzuca taktykę, taktyka - narzędzia.
- Zasada nr 3: Realizacja. Wdrażanie strategii to bieg sztafetowy - podawanie pałeczki jest kluczowe.
- Zasada nr 4: Elastyczność. Czyli... stabilizacja.
- Zasada nr 5: 3xK - kompatybilność, konsekwencja i kompleksowość.

### **Jak sprzedawać więcej i lepiej?**

- Co to znaczy sprzedawać lepiej?
- Na co zwrócić uwagę formułując przekaz w nurcie post - growth - economy?
- Kim są najskuteczniejsi sprzedawcy?
- Jak konsument postrzega produkt i markę poprzez język wartości?

Jak wykorzystać tę wiedzę, by sprzedać nie tylko więcej, ale i lepiej? Rynek przepelniony jest produktowo i komunikacyjnie, żyjemy w przekonaniu, że wszystko już było... otóż NIE! Najnowsze badania pokazują, że klient nie kieruje się już wyłącznie pobudkami czystko ekonomicznymi czy jakościowymi. Konsument kieruje się korzyściami wynikającymi z emocji. Język wartości coraz częściej nazywanej erą post - growth - economy stał się obecnie tym, który wiąże konsumenta z produktem, zawiązuje pakt lojalności i uzupełnia komunikację trafiając w najważniejszy punkt

### **Komunikacja skrojona na miarę**

Czyli jak szybko zmienić system myślenia o komunikacji w przedsiębiorstwie, **aby zwiększyć sprzedaż i wprowadzić działania skierowane na zysk bez podnoszenia dodatkowych kosztów.** Jak skutecznie komunikować do różnych segmentów konsumenckich? Jak korzystać z dobra zwanego psychografią? Jak przeprowadzić skuteczne mapowanie konsumenckie marki na bazie segmentacji ponadbrandowej, aby odpowiednio komunikować do prawdziwych grup docelowych? A finalnie, dlaczego właśnie ta wiedza **wpłynie na wzrost sprzedaży?**

### **Komu sprzyja szczęście - czyli o sięganiu po sukces w czasach wiecznej zmiany**

Warto mieć świadomość, że te same narzędzia komunikacyjne działają zarówno w biznesie, jak i w życiu prywatnym. Ważne jest, aby wpływać motywująco na ludzi, a wszystko będzie współgrać. Tak samo jest z markami, jeśli posiada wartości, staje się nam bliższa, a to wpływa na wzrost sprzedaży. Nie musimy angażować milionowych środków celem wzrostu świadomości, wystarczy nadać marce ludzką twarz. Wystarczy poznać 3 zasady:

- Sztuczki skutecznej komunikacji, czyli wabiki, które wykorzystasz zarówno w biznesie, jak i w życiu osobistym.
- Pozytywne osobowości mają w życiu szczęście, a nie na odwrót. Jeśli twój brand jest pozytywny, to będzie rezonował na klientów i wiązał ich ze sobą, a to zwiększy sprzedaż.
- Pozytywny i emocjonalny język komunikacji sprawi, że więcej będzie nam sprzyjać.