

***“Cum as putea printr-un mesaj scurt memorabil sa imi fac aliati clientii mei viitori, pentru un produs pe care inca nu l-am scos pe piata?”***

Pentru mine,sa fac publicitate in avans, ar insemna o sursa de motivatie pentru indeplinire si success asigurat al produsului, sa reusesc sa transmit mesajul atat de puternic cum este el in viziunea mea.caci pot sa-mi ridic la rang de MISIUNE rezultatul pe care vreau sa-l produc. Carmen Demi va poate spune ..daca-I scrieti, care-I diferenta intre un mesaj simplu si un mesaj de tip “misiune”caci gasesc important pentru cei care nu detin aceasta informatie sa o aiba inainte sa se apuce de treaba.

### **Posibili pasi de urmat:**

**1.Mai intai gasesc definitia mesajului** pe care vreau sa-l transmit ( ceea ce se afla in spatele mesajului meu...de ex misiunea mea ..sa informaz oamenii sau sa educ publicul consumator al produsului sau sa imi alatur cat mai multi “ fani “ ai ideei de ecologie... etc).

Definitia poate fi scurta nu mai mult de 5 cuvinte si setata mai mult ca o intentie nu ca un obiectiv

**2.Gasesc cuvintele “bogate “** care exprima acea intenti a mea.Cuvinte care sa aiba semnificatie puternica si sa-mi conduca imaginatia spre un film o poveste ..ex : dragoste; familie; afaceri; viitor;comoara etc.Doar rostind cuvantul, am in minte experiente intregi.

**3 Incep sa formulez mesajul** adaugand si “ jucandu-ma” cu acele cuvinte bogate, formand cat mai multe propozitii asemanatoare si diferite ca aranjament pana gasesc formularea cea mai apropiata de ceea ce-am vrut sa transmit. Cum voi sti asta ? Verific care-mi “place” cel mai mult .Cum ma simt cand citesc mesajul?

**4.Aleg sa intreb 7-10 prieteni** sau personae de incredere, ce inteleg ei citind aceasta propozitie.Care este starea si mesajul pe care-l intuiesc ei.??

Si culeg impactul analizand-ul, fara sa le spun neaparat tot ce vreau sa realizez cel putin pentru inceput, caci realizarea in final imi apartine.

Daca se poate in interviu direct cu atat mai bine, astfel:

“Ce impresie/ stare iti lasa mesajul acesta ?

“ce banuiesti tu ar vrea sa transmita mesajul ? ”

**5.Verific daca impresia lor coincide in masura de peste 80-90%** cu ceea ce am dorit initial Si daca nu refac mesajul si/sau tin cont de ceea ce mi-au sugerat unii dintre ei ca ar face sens pentru ei .Nu uitati sa luati orice idee ca fiind buna si sa o analizati singuri mai tarziu daca este fezabila, multumind prietenilor pentru interviu. Interviuul nu este nevoie sa dureze mai mult de 5 minute si se poate face la telefon.

Am incercat déjà asta si practica merge muuuult mai usor ..caci nu-i asa? asta este tot inainte de-a lansa un mesaj on line sau vorbit ...am nevoie sa testez nevoia pietei mele ..sau ce impact are asupra ei?

Iar efectele sa fie pe termen lung si foarte lung caci *asta face diferenta*.

Aceasta este una din cai ..

Si citind aceste randuri, ideile vor veni fara doar si poate, mult mai usor si poate chiar mai bine.

Spor la treaba si pe curand . Sa ne vedem acasa!

*Tatiana Mandler*