

4 întrebări înainte de orice strategie de marketing

Sunt lucrurile la care mă uit înainte să dau orice recomandare. Bifează sincer, durează două minute. Punctajul de la final îți spune dacă ai o problemă de content sau una de sistem.

1

Cât de ușor îi este clientului să înțeleagă ce trebuie să facă?

Intră pe site și are 7 servicii, 5 butoane, 3 formulare, WhatsApp, telefon, email. Cu fiecare decizie în plus, îi dai de fapt oportunitatea să plece. E clar ce vinzi, pentru cine și care e următorul pas?

☐ 0 · deloc ☐ 1 · parțial ☐ 2 · aproape ☐ 3 · da

2

Ce ai construit în marketing care aduce valoare și luna viitoare?

Content care dispare din feed în două zile nu se acumulează. Active care se acumulează: review-uri Google, bază de date, SEO, articole evergreen, studii de caz, CRM, comunitate. Dacă nu mai postezi 30 de zile, ce continuă să lucreze pentru tine?

☐ 0 · deloc ☐ 1 · parțial ☐ 2 · aproape ☐ 3 · da

3

Cât de dependent e marketingul de tine?

Dacă tu nu postezi, dispar lead-urile. Dacă pleci două săptămâni, se oprește comunicarea. Dacă numai tu poți explica de ce sunteți diferiți — n-ai construit un sistem, ai construit un bottleneck.

☐ 0 · deloc ☐ 1 · parțial ☐ 2 · aproape ☐ 3 · da

4

Dacă întreb 3 oameni din echipă de ce să vă aleg, primesc același răspuns?

Și dacă îi întrebi cum explică prețul sau care e principalul diferențiator? Trei răspunsuri diferite înseamnă că fiecare client întâlnește o altă versiune a companiei, în funcție de omul cu care vorbește.

☐ 0 · deloc ☐ 1 · parțial ☐ 2 · aproape ☐ 3 · da

Scorul tău

Adună punctele de la cele patru întrebări. Maxim 12.

0 – 5

Ai o problemă de sistem, nu de content.

Mai mult marketing nu rezolvă nimic acum. Începe cu claritatea ofertei și cu un singur mesaj pe care îl spune toată echipa.

6 – 9

Ai bazele, dar totul depinde de tine.

Ai ce comunica, dar marketingul se oprește când te oprești tu. Prioritatea e să construiești active și să scoți procesele din capul tău.

10 – 12

Ai un sistem. Acum se optimizează.

De aici discuția e despre volum, canale și eficiență — nu despre fundație. Măsoară ce funcționează și taie ce nu.

Fișa pentru echipă

Trimite aceste cinci întrebări la 3 oameni din firmă, separat, fără context. Dacă răspunsurile nu seamănă, ai găsit prima problemă de rezolvat.

1. De ce ar trebui să ne aleagă pe noi și nu pe altcineva?

Răspuns bun: Un motiv, concret, pe care îl poate verifica.

2. Cum explici prețul nostru?

Răspuns bun: Aceași logică la toți, nu improvizație.

3. Care e principalul nostru diferențiator?

Răspuns bun: Unul singur, nu o listă de cinci.

4. Cui ne adresăm, mai exact?

Răspuns bun: Un tip de client, nu „oricine are nevoie”.

5. Ce NU facem?

Răspuns bun: Dacă nimeni nu știe, promiteți tot.

Ai luat sub 10?

Scrive-mi și ne uităm 20 de minute pe business-ul tău: unde se pierd banii, ce active îți lipsesc și de unde aș începe eu. daniela@franc.agency