

BetterGroup

שלב אירוע שווקי שנתי בתהליך מוכוון הישגים:

המאמצים והמשאבים המושקעים בארועי חברה, ארועי שווק, מכירות ואחרים מחייבים הגדרה ברורה של יעדי הארוע ע"י הנהלת החברה. ברוב החברות ההתייחסות והמיקוד הוא באפקט האירוע ואין תהליך מובנה המקשר ומודד יעדים לטווח הבינוני. בניגוד לאווירה של התרוממות רוח ותחושת הישג השוררות בסיום האירוע - התוצאות האמיתיות אמורות לבוא לידי ביטוי בשטח, במהלך מספר חודשים לאחר האירוע אך ללא מתודה הבדקת ומקשרת תוצאות אלו, כחלק מניתוח התמורה מהכנס, האירוע נשאר בגדר הוצאה בלבד. על מנת להפוך הוצאה זו לתוצאה מתמשכת, יש לתכנן את האירוע כחלק מתהליך שווקי אסטרטגי ממוקד תוצאות. יש להגדיר במקצועיות יעדים מדידים ולבנות בהתאם את התכנים.

BetterGroup מספקת פתרון מערכתי ומובנה המטפל ביעדים, בתוכן ובתוצאות לאורך כל התהליך ומגשר על הפער שבין התחושות קצרות הטווח לבין התוצאות בשטח.

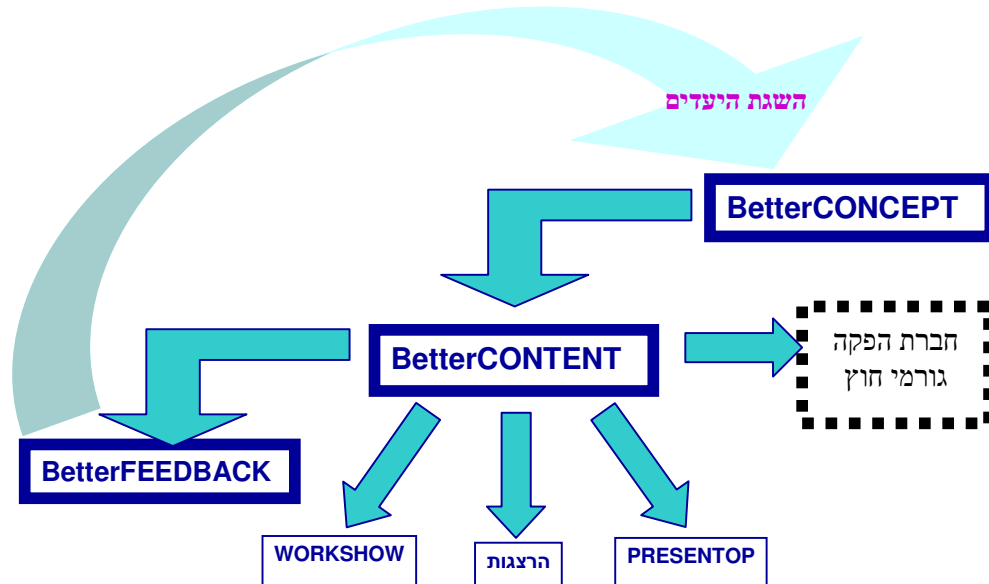
על החברה ומתודולוגית BetterIMPACT:

BetterGroup הינה קבוצת ייעוץ המתמחה בתהליכי ישום של אסטרטגיה שווקית. הקבוצה עוסקת בשילוב כנסים פנים אירגוניים וארועי שווק ומכירות כחלק מתהליך שווקי כולל, תוך התמקדות בהשגת יעדים מדידים. **BetterGroup** מציעה תפישה שווקית מערכתית, הרואה באירוע (נוצץ ומושקע ככל שיהיה), חוליה בשרשרת פעילויות, מהלך חשוב בתהליך רחב יותר להשגת יעדים ברורים.

תהליך הייעוץ וההנחיה נעשה תוך שמוש במתודולוגית BetterImpact שפותחה בקבוצה על סמך נסיון רב שנים. שיטה זו נועדה ליצר פלטפורמה אחידה לניהול התהליך משלב הגדרת היעדים, דרך קביעת המדדים להצלחה, הכוונה והנחיה של כל גורמי התוכן וחברת ההפקה, באיסוף נתונים, משוב ומעקב מתמשך לנתוח עמידה ביעדים והפקת לקחים.

BetterIMPACT - תהליך ישום אסטרטגיה שווקית, שלוב כנסים עם תוצאות

ישום מודולרי: 3 מודולים



תהליך ישום אסטרטגיה שווקית – שלוב כנסים וארועים:

אסטרטגית הארגון מתורגמת ליעדים להשגה ופעילות הארגון והקצאת המשאבים מכוונת לעמידה ביעדים העסקיים. פעילות הארגון מגוונת, וניתן לבחור במספר כלים ואמצעים להשגת המטרות. **BetterIMPACT** מספקת פלטפורמה לשילוב של מספר פעילויות שונות לתהליך שלם, מובנה, מתואם ומכוון, שמתחיל בהגדרת יעדים, במרכזו הכנס ובסיומו נתוח התוצאות ועמידה ביעדים

תהליך התכנון בנוי באופן מודולרי, משלוש אבני בנין פונקציונליות המיושמות במהלך הפרויקט: **BetterCONCEPT** תוכן המודול: כל מה שקשור באסטרטגיה השווקית/תכנית של הארוע התוצר: תקציר שיווק לסנכרון כל המשתתפים + חברת הפקה

BetterCONTENT תוכן המודול: ניהול אסטרטגיית המסרים, אג'נדה, תוכן, פעילויות והנחייה התוצר: א. תכני הארוע נכתבים ע"פ מתודולוגית kfdo לשכנוע והשפעה ב. הנחיה ועבודה פרטנית עם המנחים - BetterGroup

BetterFEEDBACK תוכן המודול: איסוף ועבוד נתונים להערכת הכנס התוצר: ניתוח עמידה ביעדים ותוצאות הכנס בזמן אמת ובחציון העוקב

שלבי התהליך מבוצעים ומנוהלים על פי אבני הדרך הבאות

א.	מטרת הכנס נגזרת מאסטרטגית הארגון ויעדיו	} BetterConcept
ב.	בחירת יעדים מדידים לכנס ואשורם	
ג.	שלב הגדרת התכנים והנחיות למעורבים (כולל חברת הפקה): מסרים, מצגות, מרצה אורח, סדנאות, מינגלינג וכו'. הפקה – עיצוב, תכנים, בידור, פעילויות אחרות. תוצר שלב זה הינו תקציר שווקי – ה'תנך' של הכנס	
ד.	המצגות והתכנים מיוצרים תוך התייחסות והתכוונות למסרים השווקיים ובהתאם למטודולוגית kfd ולווי צמוד של כל מנחה ומנחה	} BetterContent
ה.	בצוע הכנס/ארוע	
ו.	משוב מידי	} BetterFeddback
ז.	בנית תוכנית פעולה לישום "אמצעים", למעקב אחרי בצוע המחויבויות וקבלת משוב מתמשך	
ח.	תחקור התהליך והכנס, עמידה ביעדים, תקונים, שפורים	

תוצאות, משוב ומדידה:

דגש רב מושם בתהליך בהגדרת היעדים ובמדידתם כדי לספק תמונה שלמה על תוצאות הארוע למקבלי ההחלטות. כבר בשלב הראשון של התהליך מוגדרים ומאושרים המדדים ואופן מדידתם. איסוף הנתונים וניתוחם הינו חלק אינטגרלי, מובנה בתהליך.

1. Do – במהלך הכנס יבצעו המשתתפים פעילות, משימות שנועדו לוודא הפנמה של ההשג הנדרש. מהלכים מדידים אלה נותנים משוב מהיר על אפקטיביות התכנים והאם אכן הושגה המטרה בכל פעילות ופעילות בכנס
2. בסיום הכנס שאלון משוב שאמור לתת תמונה על הדיוק, הרלוונטיות והערכה למרכיבי הכנס השונים – להסקת מסקנות לפעמים הבאות
3. במהלך הרבעון – ישום ושילוב "אמצעים" להשגת היעדים, משוב לגבי יעילות הכלים, ישימות בשטח, מדידת מדדי הצלחה

כל הנתונים שיאספו מעובדים לתוצאות איכותיות מחד וכמותיות מאידך לקבלת והצגת תמונה מלאה על עמידה ביעדים ותרומת הכנס להשגתם.