

VODIČ ZA SIGURAN POČETAK 10/10

Kako do prvih pravih klijenata

Ponuda, dokaz, kanali i prodajna rutina za održiv početak bez vođenja tuđih profila.

Praktičan vodič zasnovan na zvaničnim nemačkim izvorima

SUŠTINA ZA DVA MINUTA

Šta vredi razumeti pre prvog razgovora

Marketing nije samo oglas. BMWK ga posmatra kroz proizvod ili uslugu, cenu, distribuciju i komunikaciju. Prvi cilj je dokazati kome ponuda donosi merljiv rezultat.

01 **Jedan uzak segment je lakše dosegnuti i ubediti.**

02 **Dokaz može biti pilot, referenca, pre-posle rezultat ili jasna demonstracija.**

03 **Kanal se bira prema mestu gde ciljna grupa već donosi odluke.**

04 **Merite razgovore, ponude, zatvaranje i ponovnu kupovinu, ne samo preglede.**

SISTEM

Šta prvo analiziramo za vas

01

Pozicioniranje za pravi segment

Vašu ponudu usmeravamo prema konkretnoj branši, regionu i osobi koja donosi odluku.

02

Profesionalna poslovna priča

Jasno objašnjavamo problem, rezultat, način rada i dokaz, bez generičkih marketinških fraza.

03

Web i Google osnova

Gradimo mesto na kome potencijalni klijent može proveriti firmu, razumeti ponudu i poslati kvalifikovan upit.

SISTEM

Šta dobijate kroz naš proces

04

Plan promocije

mdb oglašava firmu kroz sopstvenu mrežu i kanale, bez preuzimanja vođenja klijentovih profila.

05

Mentorstvo za društvene mreže

Dalibor pomaže da klijent samostalno postavi profile, sadržaj i rutinu kroz 1-na-1 razgovor i lični plan.

06

Merenje poslovnog rezultata

Pratimo upite, razgovore, ponude i prodaju, kako promocija ne bi bila samo zbir pregleda i lajkova.

GREŠKE KOJE NAŠ PROCES POMAŽE DA IZBEGNETE

- ponuda za sve
- popust bez razloga
- objave bez poziva na akciju
- praćenje lajkova umesto prodaje



PRAKTIČAN SCENARIO

Primer: promocija firme u dijaspori

Firma ne prepušta svoje profile drugome. Priprema jasnu priču, dokaz i ponudu, dok mdb oglašava firmu kroz sopstvenu mrežu. Firma zadržava upravljanje kanalima i dobija mentorstvo za samostalni nastup.

REZULTAT KOJI KLIJENT TREBA DA DOBIJE

1. **jasno tržišno pozicioniranje**
2. **profesionalan digitalni nastup**
3. **promocija pred relevantnom publikom**

PRVI RAZGOVOR

Šta je korisno da pripremite za naš prvi razgovor

01 **Opis ponude**

02 **Idealni kupci**

03 **Grad ili region**

04 **Cene ili raspon**

05 **Postojeće reference**

06 **Fotografije i identitet**

07 **Prodajni kapacitet**

08 **Cilj kampanje**

NE MORATE IMATI SVE ODGOVORE

Ovi podaci služe da razgovor bude precizan. Nejasne tačke zajedno pretvaramo u pitanja za nadležnu instituciju ili stručnog partnera i vodimo vas kroz redosled odluka.

IZVORI I SLEDEĆI KORAK

Provereno znanje. Stručna odluka.

Sadržaj je istražen na osnovu zvaničnih nemačkih izvora dostupnih u avgustu 2026. Propisi, rokovi i tumačenja se menjaju, zato uvek proverite aktuelno stanje za svoj slučaj.

IZVOR 01

BMWK - GründerZeiten 20 Marketing

www.existenzgruendungsportal.de/Redaktion/DE/Downloads/DE/GruenderZeiten/GruenderZeiten-20.pdf?__blob=publicationFile

IZVOR 02

BMWK - Kako pridobiti kupce

www.existenzgruendungsportal.de/Redaktion/DE/Downloads/DE/Checklisten_BMWi/Marketing/08_uebersicht-Wie-kann-man-Kunden-gewinnen.pdf?__blob=

IZVOR 03

BMWK - Businessplan

www.existenzgruendungsportal.de/Redaktion/DE/So-gehts/Businessplan/Businessplan

VAŽNO RAZGRANIČENJE

mdb koordinira proces, web, brending, oglašavanje i mentorstvo. Registracija, administracija i knjigovodstvo realizuju se preko partnerske firme Buchhaltungsbüro Clever Accounting. Individualno poresko savetovanje pruža Steuerberater Turan-Wegner.

Ovaj vodič pruža opšte informacije i nije pravni, poreski niti osiguravajući savet za pojedinačni slučaj.

Želite lični redosled? Popunite kratku prijavu →