

ПРОЕКТИРОВАНИЕ БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ ВПЕЧАТЛЕНИЙ

Мир вокруг становится всё быстрее и быстрее. Каждый день появляются новые технологии, идеи и качественные требования. Все базовые потребности людей давно закрыты. Мы давно не покупаем одежду только для защиты от непогоды, а транспорт – для передвижения.

Именно в этой экономике впечатлений мы все сейчас работаем. И в этой ситуации впечатление, которое производит наш продукт или сервис, образ компании, который увидел наш клиент, становятся важнее предлагаемого функционала. Поэтому ведущие компании, такие как Альфа-банк, Сбербанк, SAP, Аэрофлот, активно используют в работе креативные технологии в проектировании продуктов и сервисов. Угадывать, понравится ли клиентам, слишком рискованно, дорого и долго.

Женщинам в экономике впечатлений комфортнее – у нас нет проблем с пониманием того факта, что человек не будет покупать там, где было неприятно. Много нужных и полезных вещей в своём бизнесе мы делаем на интуиции. Вопрос только в том, что рано или поздно нужно двигаться ещё быстрее. И именно здесь креативные технологии помогают максимально эффективно.

Я занимаюсь адаптацией и внедрением креативных технологий в управлении бизнесом уже четыре года. И на коммерческих стратегических сессиях и на обучающих проектах участники всегда удивляются, насколько много полезной и нужной информации у них в голове и насколько эта информация не используется в работе.

Можно за четыре часа понять, как изменить подачу информации о продукте, почему накрылся предыдущий бизнес и что изменить в позиционировании компании. Можно за три дня выстроить пилотник отличного медиапроекта с нуля. Можно за восемь дней с незнакомыми людьми спроектировать выход на рынок бизнеса, даже идеи которого ни у кого из участников раньше не возникало. Несколько часов достаточно, чтобы найти и закрыть основные неудобные для клиента моменты в сервисе.

Часы и дни нужны для проектирования. Не месяцы и годы. К нам приходят федеральные и зарубежные проекты, принося всю мощь своих отточенных форматов. Мы просто обяза-



ны быть лучше и удобнее, чтобы сохранить и развивать наш бизнес.

Я хочу, могу и умею помогать с проектированием бизнеса, продукта и сервиса, с пониманием реальных и скрытых потребностей клиентов, с нахождением и закрытием потенциально опасных для бизнеса вещей, с созданием и мотивацией команды, с формированием стратегических целей и тактических задач. Я никогда не буду знать о вашей отрасли и её особенностях столько, сколько вы. Поэтому вся работа базируется на ваших знаниях и все решения принимаются вашей командой.

Спасибо за ваше время и удачи вашему бизнесу!

Татьяна Храмова, бизнес-фасилитатор

Подробнее о моём подходе и технологиях можно почитать здесь: empathy4business.ru

Я с удовольствием отвечу на ваши вопросы по телефону

☎ +7 960 825 72 71

или в [facebook.com/t.khramova](https://www.facebook.com/t.khramova)

ЛЕДИКЛУБ

Специальные
бонусы для владельцев карт
Почётного гостя журнала
«Леди-клуб»

· дисконтная система ·