



V okviru standardnega projekta

| Nell'ambito del progetto standard

GeoKarst

sofinanciranega v okviru
Programa sodelovanja Interreg V-A
Italija-Slovenija 2014-2020 iz sredstev
Evropskega sklada za regionalni razvoj

vas vljudno vabimo na čezmejno
izobraževalno delavnico za MSP
“Razvoj blagovne znamke in poti do trga v
povezavi z nastajajočim čezmejnim geoparkom
Kras-Carso”
v sredo, 6. julija 2022
ob 9.00 uri

preko spletne aplikacije Zoom.
Za dostop kliknite [tukaj](#).

Program podjetniške delavnice v izvedbi
Inkubatorja Sežana:

- | | |
|---------------|--|
| 9.00 - 9.30 | Uvodni pozdrav in predstavitev
podjetniškega podpornega
okolja Inkubatorja Sežana
(<i>Dorijan Maršič</i>) |
| 9.30 - 11.00 | Razvoj blagovne znamke
(<i>Lilijana Mikluš</i>) |
| 11.00 - 12.30 | Poti do kupcev
(<i>Dobran
Juričan</i>) |

Več o vsebini podjetniške delavnice si
lahko preberete na naslednji strani vabila.

Na delavnici bo zagotovljeno simultano
tolmačenje iz slovenskega v italijanski jezik in
obratno.

Prosimo, da potrdite vašo udeležbo najpozneje
do torika, 5. 7. 2022 na elektronski naslov:

finanziato nell'ambito del
Programma di Cooperazione
Interreg V-A Italia-Slovenija 2014-2020,
dal Fondo europeo di sviluppo regionale

siete gentilmente invitati al seminario
imprenditoriale di formazione
transfrontaliero per le PMI
“Lo sviluppo del marchio e i canali di
vendita in relazione con il costituendo
geoparco transfrontaliero Kras-Carso”
mercoledì, 6 luglio 2022
alle ore 9.00

via Zoom.
[Clicca qui](#) per accedere.

Il programma del seminario imprenditoriale sarà
effettuato dall'Incubatore di Sežana:

- | | |
|---------------|--|
| 9.00 - 9.30 | Il saluto introduttivo e la
presentazione del
supporto imprenditoriale
fornito dall'Incubatore di
Sežana (<i>Dorijan Maršič</i>) |
| 9.30 - 11.00 | Lo sviluppo del marchio
(<i>Lilijana Mikluš</i>) |
| 11.00 - 12.30 | I canali di vendita
(<i>Dobran Juričan</i>) |

Maggiori informazioni sul contenuto del seminario
imprenditoriale sono indicate nella seconda pagina
dell'invito.

Durante il seminario sarà assicurata la traduzione
simultanea sloveno-italiano e viceversa.

Vi preghiamo cortesemente di confermare la
Vostra partecipazione entro e non oltre martedì
05/07/2022 all'indirizzo e-mail:

katja.fedrigo@sezana.si

Vsebine podjetniške delavnice:

RAZVOJ BLAGOVNE ZNAMKE

IDENTITETA BLAGOVNE ZNAMKE:

- Kaj je bistvo blagovne znamke v 3 besedah?
- Ažuriranje vizije, misije, aspiracij, obljub, vizualne identitete, konkurenčnega okolja in odjemalcev.
- Katera od področij so pomembna, a še ne dovolj definirana?

RAZVOJ BLAGOVNE ZNAMKE:

- danes;
- jutri.

TRŽENJE :

- produkt, cena, promocija in prostor;
- +P.

AKCIJSKI PLAN

Predavateljica Lilijana Mikluš je vodja razvoja blagovnih znamk v skupini Atlantic Grupa, je višja strokovnjakinja za področje tržnih raziskav in vedenja potrošnikov.

POTI DO KUPCEV:

Zmagovalni poslovni modeli danes in jutri, segmentacija kupcev in njihovo ravnanje, trije nivoji vrednosti (funkcionalna, monetarna, zaznana), trije načini prodaje...

- Kaj želimo, da ljudje čutijo glede blagovne znamke?
- V čem smo bistveno drugačni in v čem smo podobni vsem ostalim?
- Kaj so naše temeljne zmožnosti, ki omogočajo zmago?
- Kateri menedžmentski sistemi in ukrepi nam pomagajo pri izvrševanju strategije?

Predavatelj Dobran Juričan ima 15 letne izkušnje v vlogi management konsultanta, interim managerja in/ali executive coach-a ter poslovnega trenerja.

I contenuti del seminario imprenditoriale:

SVILUPPO DEL MARCHIO

L'IDENTITÀ DEL MARCHIO:

- Qual è l'essenza di un marchio in 3 parole?
- Aggiornamento della visione, della missione, dell'aspirazioni, le promesse, l'identità visiva l'ambiente competitivo e i clienti.
- Quali aree sono importanti ma non ancora sufficientemente definite?

LO SVILUPPO DEL MARCHIO:

- oggi;
- domani.

LA COMMERCIALIZZAZIONE:

- prodotto, prezzo, promozione e spazio;
- + P.

PIANO D'AZIONE

La docente Lilijana Mikluš è il manager dello sviluppo dei marchi nell'Atlantic Grupa ed è un'esperta nel campo delle ricerche di mercato e del comportamento dei consumatori.

I CANALI DI VENDITA:

I modelli di business vincenti di oggi e domani, segmentazione e comportamento dei clienti, tre livelli di valore (funzionale, monetario, percepito), tre modalità di vendita...

- Cosa vogliamo che le persone sentano riguardo al marchio?
- In che modo siamo significativamente diversi e in che modo siamo simili a tutti gli altri?
- Quali sono le nostre competenze chiave per vincere?
- Quali sistemi e misure di gestione ci aiutano ad attuare la strategia?

Il docente Dobran Juričan ha maturato 15 anni di esperienza come consulente di management, interim manager e/o executive coach e business coach.