# MENTOR PORTFOLIO

Prva digitalna platforma ženskog biznisa u Srbiji i regionu.

www.osnazene.com

# Bojana Možina



Marketing strategijski konsultant

*Vaša strateška saveznica koja je prešla put osnivačice: od prvog klijenta do novih tržišta.*

MBA, Columbia Univerzitet I Amazon, Unilever, MetLife I Startup Osnivačica i Preduzetnica

## Oblasti mentorskog doprinosa:

Poslovna strategija i plan · Pozicioniranje i poruka · Razumevanje klijenata i ciljne grupe · Izlazak na tržište · Privlačenje klijenata i outbound prodaja · Širenje na nova tržišta · Procesi i automatizacija

## 01

KRATKO O MENI

Oduvek me je zanimalo kako potrošači donose odluke i šta ih sprečava da donesu onu pravu. Taj uvid je u osnovi svega što radim.

Ovaj pristup sam naučila radeći na globalnom timu Dove-a, jednom od najpoznatijih svetskih brendova, gde sam savladala disciplinu marketinga i shvatila koliko je važno poznavati potrošača.

Skoro 20 godina radim na strategiji, brendu i privlačenju klijenata. U kompanijama kao što su Unilever, MetLife i Amazon, radila sam na postavljanju marketinških timova i organizacije, razvoju brenda i lansiranju novih proizvoda, kroz kampanje zasnovane na uvidima tržišta i efikasnim poslovnim modelima.

Danas, sve to znanje i iskustvo prevodim u rešenja koja imaju smisla i za biznise sa ograničenim vremenom i budžetom.

Put iz velike korporacije u preduzetništvo prešla sam i sama. Osnovala sam Laboro.io, platformu za zapošljavanje namenjene malim i srednjim preduzećima u jugoistočnoj Evropi. Znam koliko je preduzetništvo usamljen put i koliko znači kada neko ko je njime prošao stane uz vas.

Kroz konsalting i mentorski rad podržavam preduzetnice **u pozicioniranju, izlasku na tržište, uspostavljanju procesa i pronalaženju klijenata, od prvih klijenata do širenja na nova tržišta.** Pre bavljenja marketingom bila sam koncertna pijanistkinja, pa na biznis i savetovanje gledam i analitički i kreativno: plan mora da bude konkretan, izvodljiv i merljiv, a komunikacija s klijentima autentična, kreativna i prilagođena pojedincu.

## 02

U ČEMU MOGU DA VAS PODRŽIM

**Možete mi se obratiti ako:**

· Ne možete jednostavno da objasnite čime se bavite i po čemu se razlikujete od drugih.

• Imate ideju, ali ne i jasan plan za realizaciju biznisa

• Imate ideju, proizvod ili uslugu, ali ne znate kako da dođete do prvih klijenata.

• Vaš biznis već dobro posluje, ali ne znate kako da ga proširite: nova ponuda, nova ciljna grupa ili nova tržišta.

• Ne znate da li je problem u poruci, ponudi, ceni ili kanalu.

• Radite sve sama i želite da marketing postavite kao sistem, a ne kao nasumične aktivnosti.

• Razmišljate o izlasku na regionalno ili međunarodno tržište ili pružanju usluga inostranim klijentima

• Stojite pred velikom odlukom: lansiranje, promena pozicioniranja, prvi marketing angažman ili prelazak sa „radim sve sama" na „gradim tim na koji mogu da se oslonim".

• Želite sagovornicu koja je i sama prošla put od korporacije do sopstvenog biznisa.

**Tokom mentorske sesije možemo da:**

• **Poslovnoj strategiji i planu:** ciljevima, prioritetima i koracima za rast, od ideje do širenja.

• **Pozicioniranju:** vrednosnoj ponudi i načinu na koji predstavljate biznis (usluge ili proizvode)

• **Ciljnoj grupi:** kome se obraćate i šta te ljude zaista motiviše da kupe

• **Proveri ideje ili ponude:** da li ono što nudite odgovara onome što tržište traži

• **Pregledu postojećeg marketinga:** sajtu, porukama i ponudi, sa prioritetima šta prvo popraviti

• **Planu za privlačenje klijenata:** izboru jednog do dva kanala koji imaju smisla za vaš biznis i budžet

• **Širenju na nova tržišta, ponude ili segmente:** procenama gde ima najviše potencijala i kako da tamo uđete

• **Planu za narednih 90 dana:** konkretnim koracima i redosledu

• **Alatima i automatizaciji:** šta možete automatizovati ili uraditi uz AI alate, bez zapošljavanja

• **Pripremi za važne razgovore:** pitch, cena ili poruka pre sastanka sa klijentom, partnerom ili investitorom

• **Dilemama osnivačice:** od odluke o odlasku iz korporacije do rada na međunarodnim tržištima

## 03

ŠTA MOŽETE OČEKIVATI OD MENTORSKE SESIJE

***Priprema za prvu sesiju:*** Zamoliću vas da popunite kratak upitnik (oko 10 minuta) sa relevantnim informacijama, koji će mi pomoći da se pripremim i da maksimalno iskoristimo prvu sesiju.

***Prva sesija:*** razumevanje i definisanje problema. Na prvom razgovoru utvrđujemo šta je pravi problem ili prilika. Zajedno ćemo:

• razumeti vaš biznis, ponudu i trenutnu fazu (od ideje do rasta)
• utvrditi šta ne funkcioniše ili gde postoji prostor za rast (poruka, ponuda, cena, kanal, tržište ili nešto drugo) i šta je prioritet
• dogovoriti cilj saradnje i definisati šta je za vas uspeh
• izaći sa jasnom slikom situacije i predlogom za naredne korake

**Šta očekujem od vas:**

Ja donosim iskustvo, pitanja i strategiju, a vi donosite spremnost da dogovorene korake sprovedete pre naredne sesije. Cilj mi je da iz svakog razgovora izađete sa jasnijom slikom i sa sigurnošću da znate kako dalje.

## 04

INFORMACIJE O MENTORSKOJ SESIJI

**Trajanje:** 60 minuta

**Način održavanja:** online

**Priprema:** prilikom zakazivanja potrebno je ukratko opisati temu ili pitanje za razgovor