

## די אונטערשטע שורה



געשריבן דורך: יצחק סאפטלעס פון Bottom Line Marketing Group  
איבערגעזעצט און באארבעט דורך: ק. הענדלער

35

## שטעל זיך ערשט און לויף שנעל

געזונטע קאמפעטישאן איז גוט פאר יעדע סארט ביזנעס ווייל עס צווינגט דיר צו בלייבן וואכזאם, מיט אנגעשפיצטע אויערן און א שארף אויג אז דו זאלסט נישט פארלירן דינע געשעפטן צו דינע קאנקורענטן. וואס וועט דיר העלפן בלייבן ביים אויבערשטן טייל פונעם שטעסל? אויב דיין נאָמען וועט אָפּקלינגען. וויאָזוי עררייכט מען דאָס? בלייב נישט שטעקן פון אונטן.

מן הסתם האָסטו אין דיין יוגנט געלייענט דעם באַקאַנטן משל פון דער טשורעפּאַכע וואָס האָט זיך לאַנגזאַם געשלעפּט איבערן וועג און דאָך באַזיגט דער שנעל לויפּנדיגער האָזל ווען זיי האָבן קאָנקורירט צווישן זיך. דער נמשל, האָט מען דיר געזאָגט, איז אַז אפילו אויב מען גייט פּאַוואָליע אָבער מען האַלט זיך דערצו מיט אַ פעסטקייט וועט מען צום סוף אַנקומען צום ציל דער ערשטער.

דאָס איז גוט פאַר אַ משל אָבער עס אַרבעט נישט אַלץ אַזוי. אין די דרויסנדיגע וועלט, ווי צום ביישפּיל ווען ס'קומט צו די פרעזידענטליכע וואַלן, ווייסן די קאַנדידאַטן אַז זיי מוזן גלייך פון אַנפּאַנג אַרויסשטאַרצן און אַניאַגן צו באַקומען וואָס מער שטימעס. די ערשטע צוויי וואַלן קומען פאַר אין אייאָוע און אין ניו העמפּשיר. כאַטש דאָס זענען די צוויי קלענסטע פון די פאַראייניגטע שטאַטן, געבן ביידע פאַרטייען אויס אויסטערלישע סכומים געלט און צייט צו געווינען אין די צוויי קליינע שטאַטן ווייל דאָס מציאות האָט געוויזן אַז טאָמער מען צייט אָן גענוג שטימעס דאָרט האָט מען גוטע שאַנסן צו געווינען. טאָמער מען באַזיגט נישט דעם קאָנקורענט גלייך פון אָנהויב, בלייבט מען שפעטער שטעקן.

די גראַזיגע פּלאַכע לאַנדשאַפּט פון אייאָוע און די גראַניט סטעיט פון ניו העמפּשיר זענען די ערשטע שטאַפּלען אַנצוקומען צום ווייסן הויז. זינט דעם יאָר

האַבן געהאַלטן אַז ס'וועט זיין גרינג פאַר קלינטאָן צו געווינען דאָרט. למעשה האָט אָבאַמאַ פאַרכאַפּט דעם ערשטן פּלאַץ און ס'האַט געהויבן זיין קאַמפּיין. פון דאָרט איז ער שוין ווייטער געלאָפּן אַנציענדיג מער און מער וואַלן, ביז ער איז אַנגעקומען צום ציל. פּונקט אַזוי ווי אַ קאַנדידאַט פאַר אַ פרעזידענט וואָס געווינט אין איין סטעיט האָט מער שאַנסן צו געווינען די וואַלן און די קומענדיגע סטעיט, אַזוי אויך אויב דו האָסט אַ פּראָדוקט אָדער אַ בייפּאַל וואָס צייט אָן עולם, וועט דאָס אַנטמוטיגן דינע קאָנקורענטן און עס וועט דיר אויפּטרייבן צו באַקומען אַלץ מער קאָסטומערס.

אויב עס פּאַלט דיר ביי אַ געדאַנק פון מאַרקעטינג אָדער אַדווערטייזינג און דו ווילסט נישט אַז מען זאָל דיר נאָכטון אָדער אויסכאַפּן, איז דער בעסטער מיטל זיך צו באַוואַרענען אַז ס'זאָל פאַרבלייבן דייןס ווען דו וועסט אַרויסקומען מיט אַן אַגרעסיוון קאַמפּיין און עס פּאַמפען צווישן די מאַסן אויף אַ גרויסאַרטיגן פאַרנעם.

די שייך פירמע "נייק" דינט אַלס גוטער ביישפּיל וויאָזוי און פאַרוואָס די סאַרט סטראַטעגיע אַרבעט זיך אויס אַזוי גוט. אין יאָר 1988 איז נייק אַרויסגעקומען מיט אַ קאַמפּיין "דזשאַסט דו איט - דאַרפסט עס בלויז טון"

ווייל זיי האָבן געוואָלט פאַרברייטערן זייערע פאַרדינסטן פון ספּאָרט שייך. אין די קומענדיגע צען יאָר איז זייער מאַרקעט שיער געוואַקסן פון 18% צו 43%. זייערע סעילס איז געשפּרינגען פון \$877 מיליאָן אַלועטליך צו \$9.2 ביליאָן. נישט ווי דער האָזל פונעם משל וועלכע האָט זיך פאַרלאָזט אַז ער קען שנעל לויפן, האָט נייק זיך נישט אָפּגעשטעלט פאַר אַ סעקונדע צו כאַפּן זייער אַטעם. מען קען נאָך היינט צוטאָגס באַשטעלן אַ נייקס טי-שורט מיט'ן שלאָג-וואָרט "דאַרפסט עס בלויז טון"

און זיי שאַרן נאָך אַלץ דערפון גרויסע פאַרדינסטן. נישט נאָר זייער שלאָג-וואָרט האָט זיי געברענגט די גלענצנדע פאַרדינסטן, ס'איז אויך געווען פאַרבונדן מיט די \$300 מיליאָן דאָלער וואָס זיי האָבן אויסגעגעבן פאַר דעם קאַמפּיין. אָבער קיין שום שייך פירמע האָט זיי דערווייל נאָך נישט באַוויזן צו דעריאָגן אָדער קאָנקורירן מיט זיי. און ס'איז אינטערעסאַנט צו הערן אַז אין מאַרקעטינג

סקולס לערנט מען היינט דעם משל פון די טשורעפּאַכע מיט'ן האָזל מיט אַ נייעם נוסח. נאָכדעם וואָס דער האָזל האָט פאַרלוירן דעם פאַרמעסט, האָט זי זיך אַוועקגעזעצט מאַכן אַ חשבון וואָס ס'האַט גורם געווען זי זאָל פאַרלירן. אין ביזנעס שפּראַך הייסט דאָס אַ **root cause analysis**. דאָס האָזל האָט געוואָלט אַנאַליזירן וואָס ס'איז געשען און זי האָט אַנערקענט אַז זי האָט פאַרלוירן ווייל זי איז געווען מער ווי אַ שמיניט שבשמינית קאָנפּידענט אַז זי וועט געווינען, זי איז געווען נאָכלעסיג און פּויל. נאָכ'ן אַרויסנעמען דעם ריכטיגן מוסר השכל איז דאָס האָזל געגאַנגען צו די טשורעפּאַכע און געבעטן אַז זי וויל נאָכאַמאָל מאַכן אַ פאַרמעסט. די טשורעפּאַכע האָט מסכים געווען. דאָס האָזל האָט גלייך אָנגעהויבן לויפן אינעם פאַרמעסט און האָט זיך נישט אָפּגעשטעלט ביז זי האָט איבערגעיאָגט איר קאָנקורענט. און ווי ביי אַ מעדזשיק שאָו וואָס מען באַווייזט אַ קונץ ווען מען צייט אַרויס אַ האָזל פון אַ היטל, האָט דאָס האָזל באַוויזן דעם קונץ און געוואונען.

1972 איז געווען בלויז איין קאַנדידאַט - ביל קלינטאָן - וועלכער האָט פאַרלוירן אין ביידע פון די קליינע שטאַטן און דאָך באַוויזן אַנצוקומען צום אַמט פון פרעזידענט. אין ניו העמפּשיר פאַרדינט די סטעיט אַזויפיל געלט פון די קאַנדידאַטן אַז זייערע געזעץ-געבער האָבן אַדורכגעפירט אַ געזעץ אַז טאָמער עס וועט קומען סיי וועלכע פון די שטאַטן און באַשטימען צו האַלטן וואַלן פריער, וועט ניו העמפּשיר רוקן זייער טאַג פאַר וואַלן אַז ס'זאָל זיין נאָך פריער, אַזי זיי זאָלן זיין ערשט.

דאָ איז איינע פון די פּלעצער וואו מען קען זיך לערנען די וויכטיגקייט פון זיין ערשט און אָנהייבן יעדן פאַרמעסט מיט גרויס אימפעט. לעצטנס האָט מיר עמיצער געשריבן אַ ביזנעס פּלאַן מיט אַ מעכטיגן געדאַנק, אָבער איינע פון זיינע ערשטע שאלות איז געווען וואָס ער קען טון כדי זיך צו באַשיצן אַז קיינער זאָל אים נישט נאָכטון.

דאָס אַליין איז געווען אַ געוואַלדיגע גוטע שאלה. עס פאַרשטייט זיך אַז מען דאַרף זיך ווענדן צו אַ לעגאַלן עקספּערט וואָס קען אַרויסהעלפן אַז דער בייפּאַל זאָל באַקומען אַ פאַטענט אָדער אַ טרעידמאַרק כדי ס'זאָל בלייבן קאָפּירייט. עס זענען אָבער פאַרהאַן אַסאַך זאַכן וואָס מען קען נישט באַשיצן אַז אַ צווייטער זאָל דאָס נישט אויסכאַפּן אָדער נאָכטון און דאָס קען מען נאָר אויסמיידן דורך אַרויסקומען אויף אַזאַ קראַכעדיגן געלונגענעם פעסטן אופן אַז ס'זאָל זיך פאַר קיינעם נישט דאַכטן אַז זיי קענען זיך וואַגן דיר נאָכצומאַכן.

אין יעדע מאַרקעטינג אָדער אַדווערטייזינג סטראַטעגיע זענען די צוויי וויכטיגסטע פּונקטן מען זאָל זיין ערשט און דערנאָך לויפן מיט'ן געדאַנק וואָס שנעלער אַז ס'זאָל אויפּטרייבן וואָס מער מאַמענטום ביים ציבור. ווען באַראַק אָבאַמאַ איז געלאָפּן אין די וואַלן קעגן הילערי קלינטאָן, איז אים געלונגען צו געווינען אין יאָר 2008 די אייאָווא קאָקוסעס כאַטש רוב

## די אונטערשטע שורה:

אויב דו ווילסט קענען דאָס מערסטע פאַרקויפן, דאַרפסטו זיין ערשט און שנעל לויפן