

Spis treści

W świecie nowoczesnego ogrodnictwa.....	11
Od tradycji do innowacji: ewolucja sklepów ogrodniczych.....	16
Rewolucja robotów koszących i ich wpływ na branżę	22
Zmiana myślenia: adaptacja do nowoczesnych technologii.....	27
Ćwiczenie: Refleksja nad ewolucją własnego biznesu.....	30
Tajemnice segmentacji: klucz do sukcesu na lokalnym rynku	35
Błędy w segmentacji i ich konsekwencje.....	47
Ćwiczenie: Analiza własnej segmentacji.....	52
Budowanie unikalnej propozycji wartości, czyli jak wyróżnić swoją ofertę na lokalnym rynku	57
Różnice między wartością technologiczną a wartością handlową Twojej oferty	60
Analiza wartości technologicznej w kontekście segmentacji rynku	67
Tworzenie wartości handlowej na lokalnym rynku	73
Integracja wartości technologicznej oraz handlowej	77
Wyróżnianie oferty na tle konkurencji	81
Definiowanie i komunikowanie propozycji wartości.....	89
Ćwiczenie: Tworzenie własnej propozycji wartości	93
Skuteczne strategie dystrybucji. Jak dotrzeć do idealnego klienta na lokalnym rynku?	97
Dostosowanie kanałów do lokalnego rynku	109
Integracja kanałów styku z klientem (omnichannel)	114

Wyzwania i rozwiązania w zarządzaniu kanałami dystrybucji	120
Ćwiczenie: Optymalizacja kanałów sprzedaży i kontaktu z klientami	123
Jak budować silne relacje z klientami na lokalnym rynku	127
Strategie budowania relacji – pozyskiwanie, zatrzymywanie klientów oraz zwiększanie wartości transakcji.....	130
Wykorzystanie eventów i mediów lokalnych w budowaniu relacji	133
Personalizacja obsługi klienta jako sposób na budowanie relacji	135
Zarządzanie relacjami.....	141
Wykorzystanie technologii w zarządzaniu relacjami z klientami	144
Ćwiczenie: Analiza i optymalizacja relacji z klientami	147
Maksymalizacja oraz kreowanie strumieni przychodów	151
Konsultacje u klienta	155
Instalacja i montaż robota	158
Wynajem robotów koszących	163
Ćwiczenie: Tworzenie i analiza strumieni przychodów.....	181
Wpływ efektywnego wykorzystania zasobów na sukces Twojej firmy	185
Zasoby fizyczne	187
Zasoby intelektualne.....	193
Zasoby ludzkie.....	195
Zasoby finansowe	199
Kluczowe działania strategiczne z wykorzystaniem kluczowych zasobów	206
Ćwiczenie: Analiza i optymalizacja kluczowych zasobów oraz kluczowych działań.....	213

Partnerstwa i współpraca w ramach lokalnej społeczności	215
Partnerstwa w biznesie	217
Wybór partnerów	219
Kluczowi partnerzy.....	225
Strategiczne partnerstwa lokalne	228
Zarządzanie relacjami z partnerami	231
Korzyści z partnerstw	237
Case Study: Sukces lokalnej firmy	239
Ćwiczenie: Planowanie i wdrażanie partnerstw.....	241
Jak dopasować najlepsze roboty koszące do strategii Twojej firmy	245
Przewodowe i bezprzewodowe	247
Wybór odpowiedniego robota koszącego do Twojego biznesu	248
Analiza konkurencji i porównanie marek.....	253
Wpływ różnorodności marek na działalność Twojej firmy.....	268
Współpraca robotów koszących z innymi urządzeniami IoT oraz kwestie cyberbezpieczeństwa.....	271
Prywatność i bezpieczeństwo użytkowników	275
Konsekwencje wyboru niesprawdzonych produktów.....	276
Najlepsze praktyki w zakresie cyberbezpieczeństwa.....	278
Przyszłość integracji robotów koszących z systemami IoT	279
Dlaczego cyberbezpieczeństwo w tej książce?	281
Ćwiczenie: Wybór odpowiedniego robota do mojego biznesu	283
Jak dostosować ofertę do dynamicznie zmieniającego się ryнку i potrzeb klientów	287

Różnice w sprzedaży robotów koszących kontra tradycyjny sprzęt ogrodniczy	292
Budowanie kompleksowej oferty	306
Technologie robotów koszących	327
Różnice nie tylko w technologii montażu, ale również w budowie maszyn.....	334
Obrona ceny i wartości	337
Cena w centrum uwagi	342
Przejęcie roli lidera	347
Eventy dla zamkniętego grona odbiorców	349
Eventy razem z innymi przedstawicielami tej samej marki	351
Jak Cię widzą, tak Cię piszą	353
Jak dbać o każdy element wizerunku firmy, by zapewnić pozytywne doświadczenia klientów.....	357
Transformacja w branży robotów koszących	360
Skuteczna analiza SWOT Twojego lokalnego biznesu	363
Przeprowadzenie analizy SWOT	366
Strategie wynikające z analizy SWOT	373
Implementacja wyników analizy SWOT.....	375
Monitorowanie i ocena postępów	378
Ćwiczenie: Twoja własna analiza SWOT	380
Jak skutecznie wyznaczać cele przedsiębiorstwa	385
Metoda GROW	396
Integracja metod SMART i GROW z analizą SWOT	399
Ćwiczenie: Tworzenie własnych celów SMART oraz działań w oparciu o metodę GROW na podstawie analizy SWOT	403

Jak budować silny wizerunek profesjonalnego pracodawcy	409
Profesjonalizm jako standard	411
Zarządzanie wizerunkiem: strategię utrzymania spójnego i profesjonalnego obrazu firmy.....	412
Wizja, taktyka, strategia.....	413
Wpływ wizerunku Twojej firmy na rekrutację młodych talentów	418
Czynniki demotywuujące i zniechęcające młodych pracowników	420
Ćwiczenie: Budowanie wizerunku Twojej firmy.....	429
Twoja droga do sukcesu w branży robotów koszących na lokalnym rynku	433
Znaczenie adaptacji i innowacji.....	434
Wizja przyszłości	435
Przyszłe wyzwania	437
Podsumowanie kluczowych wniosków.....	438
Zachęta do działania.....	439
Inspiracja i motywacja do innowacji	441
Bibliografia – moje źródło inspiracji.....	443