"Everybody knows marketing is getting too complicated. Allan Dib solves that problem with his brilliant new book. Read it and simplify your life."
AL RIES, BESTSELLING AUTHOR OF *POSITIONING: THE BATTLE FOR YOUR MIND*

THE 1-PAGE MARKETING PLAN

GET NEW CUSTOMERS, MAKE MORE MONEY, AND STAND OUT FROM THE CROWD

ALLAN DIB

Tusmada soo koobista buuga

1. ***Hordhac…………………………………………………………………………3***
2. ***Doorashada suuqyada bartilmaamdeedka ah waxay kaa ilaalisaa inaad waqti iyo lacag ku khasaariso xayiisiin aan wax faa'iido ah lahayn ……………………………………………………………………4***
3. ***Qor fariin suuq-geyn oo si toos ah u taabaneysa dareenka aasaasiga ah ee macaamiisha aad beegsaneyso…………………...7***
4. ***U Beddelidda macaamiisha suurtagalka ah kuwa joogto ah waxay u baahan tahay inaad kasbato kalsoonidooda adigoo si joogto ah u daryeelaya…………………………………………...8***
5. ***Suuq-geyntu kuma dhammaato marka iibku dhaco — waa hawl joogto ah inta shirkaddaadu jirto………………………………11***
6. ***Gunaanad……………………………………………………15***

Baraarujin

Intaadan buuga bilaabin waxaad maanka gashataa

in qorsha buugu kawarramayo ka kooban yahay sedex marxaladood waxayna kala wataan sedexdan magic

1: kahor

Waxaa loola jeedaa marxaladda iibka kahorraysa

2: marxaladda dhexe

oo ah marxaladda iibka

3: kadib

OO ah inaad xejisato macaamiishaada

Ujeeddada ugu dambeysa ee qorshaha suuq-geynta guuleysta ma aha oo kaliya in la sameeyo iib, balse waa in macaamiisha loo beddelo taageerayaal iyo suuq-geeyeyaal adiga kuu shaqeeya.

ku saabsan buugga:

Buuggani waxa uu soo baxay sanadkii 2016, wuxuuna bixinayaa xal wax-ku-ool ah oo loogu talagalay ganacsatada iyo milkiilayaasha shirkadaha yaryar iyo kuwa dhexdhexaadka ah ee kacabanaya awood la’aanta dejinta qorshe suuq-geyn oo guuleysta.

Waxa uu qorayaa qorshe suuq-geyn oo ku dhisan saldhigyo cilmiyeed hal bog ku kooban, kaas oo ka kooban sagaal talaabo oo muhiim ah oo loo qaybiyay saddex marxaladood oo asaasi ah, taasoo ganacsadaha u beddelaysa khabiir suuq-geyneed.

Kusaabsan qoraaga

Alan Dib waa ganacsade u dhashay dalka ***Australia,*** khabiir caalami ah oo dhanka suuq-geynta ah, iyo aas-aasaha shirkadda ***Successwise*** oo ku takhasustay dejinta xeeladaha suuq-geynta ee shirkadaha yaryar iyo kuwa dhexdhexaadka ah. Waxa uu tobanaan shirkadood oo yaryar ka caawiyay inay gaadhaan guul, wuxuuna caan kaga dhex noqday

caalamka buuggiisa ugu iibka badan ee layidhaado **(one page marketing plan*)*** awgiis.

Waxa kale oo uu qoray buugaag kale oo caan ka ah dunida suuq-geynta iyo iibka sida **Lean Marketing**, **The 1-Page Sale Builder Strategy**, iyo kuwo kale.

Cidda uu ku haboonyahay:

- Milkiilayaasha shirkadaha yaryar iyo kuwa dhexdhexaadka ah.
- Dadka xiiseeya ganacsiga iyo xeeladaha suuq-geynta iyo xayeysiinta wax ku oolka ah.
- Shaqaalaha hamiga leh iyo kuwa ka shaqeeya qeybta suuq-geynta ee doonaya inay sare u qaadaan xirfadahooda suuq-geyn.

Hordhac

Ma rabtaa in aad ganacsigaaga si degdeg ah u kobciso oo aad ka heshid faa'iidada ugu badan ee suura gal ah adoo galinaya kharashka ugu yar?

Jawaabta ugu gaaban waa inaad samaysaa : suuq-geyn. Inkasta oo milkiilayaasha ganacsiyada yaryar iyo kuwa dhexdhexe ay si fiican u

garanayaan muhiimadda suuq-geynta, haddana qaar badan oo iyaga ka mid ah waxay dagaalka tartanka suuqa kaga adkaan waayaan badeecooyin tayo hoose leh oo si wanaagsan loo suuq-geeyey. Haddaba, maxay diiradda u saari waayeen diyaarinta qorshe suuq-geyn? Sababta ugu weyn waa in aysan aqoonin sida loo diyaariyo qorshe suuq-geyn oo u adkeysan kara tartanka adage e suuqa kajira, kharashaadka badan iyo faa'iidooyinka yaryar .

Halkaas waxaa ka bilaabanaysa kaalintayda — waxaan kuu diyaariyey **Qorshaha Suuq-geynta Hal Bog ah** oo ah jid gaaban oo wax-ku-ool ah oo loogu talagalay ganacsiyada yaryar iyo kuwa dhexdhexaadka ah ee aan awoodin in ay lacag badan ku bixiyaan suuq-geynta, haddana doonaya in ay ballaadhiyaan ganacsigooda oo ay dhistaan astaan ganacsi oo muddo dheer jiri karta . Qorshahan wuxuu ka kooban yahay sagaal tallaabo oo saddex weji loo kala qaaday. Waxa ay shaqadaadu noqon doontaa in aad buuxiso qeybahaas sagaalka ah ee ku jira halka bog, ilaa qorshahaaga suuq-geynta uu dhameystirmo.

Doorashada suuqyada bartilmaameedka ah waxay kaa ilaalisaa inaad waqti iyo lacag ku khasaariso xayaysiin aan wax faa'iido ah lahayn.

Qorshuhan wuxuu leeyahay saddex marxaladood, mid kastaana waxay muujineysaa heerka wacyiga macaamilka ee ku saabsan jiritaanka ganacsigaaga .

Marxaladda koowaad waa **"Marxaladda Ka-hor"** ***(iibka ka-hor)*** oo aad la macaamili doonto macaamiisha suurtagalka ah ee aad rabto in ay ogaadaan in aad suuqa ku jirto.

dhexgalkaaga macaamiishu wuxuu ku bilaaban doonaa saddex tallaabo oo kala ah:

Tallaabada Koowaad: Waa in aad qeexdaa suuqgaaga bartilmaameedka ah. Tusaale ahaan, haddii aad tahay sawir-qaade, ha isku dayin inaad samayso dhammaanba noocyada sawir-qaadista, balse waxaad isku daydaa samaynta hal ama labo nooc, sida sawir-qaadista aroosyada ama sawir-qaadista warbaahinta. Marka aad ku takhasusto nooc gaara , waxaa kor u kacaya qiimaha qiimaha adeegaagu suuqa kajoogo . Laakiin sidee ayaad u dooran kartaa suuq bartilmaameed oo adiga kugu habboon?

Waxaad adeegsanaysaa cabbirka loo yaqaana PVP INDEX oo ka kooban saddex arrimood:

1. **Qancinta nafta (Self Satisfaction):** Waa heerka aad adigu shaqadan ugu raaxeysanayso oo aad jeceshahay.

2. **Qiimaha suuqa (Value to Market):** Waa sida suuqa iyo macaamiishu ugu arkaan adeeggan ama alaabtan mid qiimo leh, iyo inatay le'eg tahay u diyaarinta dadka inay lacag ka bixiyaan alaabtan ama adeeggan .
3. **Heerka faa'iidada (Profitability):** Waxaa jira ganacsiyo faa'iido fiican laga helo, balse kharashkoodu badan yahay, markaa waxaa hoos u dhacaya heerka faa'iidada saafiga ah marka la eego kharashka xoogan ee galaya .

Marka suuqyada aad ka fikirayso mid walba u samayso dhibco u dhexeeya 1 ilaa 10 ah, is barbardhig, suuqa ugu dhibcaha badan wuxuu noqon doonaa suuqa ugu fiican ee ay tahay inaad bartilmaameed ka dhigato .

Fikrad kale oo kaa caawinaysa inaad heshid suuqa ugu wanaagsan eed bartilmmaadeesan kartid waa **in aad macaamiishaada suurtagalka ah u sameyso habka layiraahdo Avatar-ka** oo ah in aad qeexdo astaamaha muhiimka ah ee macaamiisha sida:

- Jinsi (rag mise dumar)
- Xaaladda qoyska
- Shaqada
- Da'da
- Xaaladda caafimaadka
- Balwadaha , iwm

Tusaale ahaan, waxaad sawiran kartaa in macaamilkaaga bartilmaameedka ahi yahay wiil da'diisu tahay 20-meeyo, jecel dabaasha, una shaqeeya xafiis deggan. Haddii aad sidaas sameyso, waxay kuu fududaynaysaa tallaabada labaad ee ah **in aad dejiso fariinta suuq-geyn ee tooska usaamayn doonta qalbigiisa oo ka dhigi doonta macaamiil rasmi ah**.

Qor fariin suuq-geyn oo si toos ah u taabaneysa dareenka aasaasiga ah ee macaamiisha aad beegsaneyso

---

Tallaabada labaad, fariinta suuq-geyntu kaliya ma noqon doonto mid dadka ku dhiirrigelisa inay badeecada iibsadaan, balse waxay noqon doontaa hadal dareenka dadka dhaqaajinaya adigoo bartilmaameedsanaya shanta dareen ee aasaasiga ah:

- **cabsida,**
- **jacaylka,**
- **Isla waynida**
- **Damaca**
- **dareen (dambi)**.

Haddii fariintaada suuq-geyntu aysan xoogga saarin mid ka mid ah dareemadan, waxay maccaamiishu iska indho-tiri doonaan fariintaada suuq-geynta xitaa haddii si xirfadaysan loo qoray.

Xusuusnow in aad fariintaada suuq-geyn u habayso si ay toos ugu wajahan tahay qeyb gooni ah oo ka mida macaamiisha suurtagalka ah — kuwaas oo aan kugu door bidaynin qiimaha jaban ee alaabtaada, balse kugu dooranaya inay alaabtaadu la jaanqaadayso rabitaankooda iyo baahidooda.

Markaad diyaarsato fariintaada suuq-geynta , **tallaabada saddexaad** waa inaad doorataa habka aad fariintaas u gudbinayso. Waxaan kugula talinayaa in aadan ku koobnaan xayeysiiska bogagga internet-ka oo kaliya, ee aad samaysato website kuu gaar ah, kadibna aad isticmaasho baraha bulshada sida Facebook, Instagram iyo TikTok si aad macaamiishaada ugu jiido website-kaaga.

Sidoo kale waxaan kugula talinayaa inaad la socoto ood ogaato hababka ugu fiican eed macaamiisha ku soo jiidan kartid , kadibna aad xooga saarto isticmaalka hababkaas.

U Beddelidda macaamiisha suurtagalka ah kuwa joogto ah waxay u baahan tahay inaad kasbato kalsoonidooda adigoo si joogto ah u daryeelaya.

Ma ku guuleysatay fariintaada suuq-geyntu soo jiidashada macaamiil cusub? Haddii ay jawaabtaadu tahay haa — waa wax fiican. Hadda waxaa la joogaa waqtigii **wejiga labaad ee qorshaha suuq-geynta**, taasoo ah wajiga **"intii lagu guda jiro marxalada dhexe "**.

Wajigan wuxuu ku bilaabmayaa **tallaabada afraad**, taasoo aad nidaam ugu sameyneyso sidaad u xajisan lahayd macaamiishii aad soo xero galisay.

Macmiilka suurtagalka ah ee bartay adeegyadaadaada ama alaabtaadaada kana bartay xayaysiisyada aad soo samaysay, wax kaama iibsanayo isla markiiba, balse wuxuu kugu dari doonaa liiska xulashooyinkiisa. Sidaas darteed, si aad ugu rogto macmiil dhab ah, una

soo xero galiso waa inaad siiso **"laaluushka anshaxa leh"** adigoo marka hore ku diiwaangeliya keyd xogeed ***(database)*** si aad ula socoto.

Tusaale ahaan, waxaad siin kartaa qiimo-dhimis, hadiyado ama adeegyo bilaash ah si aad maskaxdiisa ugu sii jirto. Haddii tusaale ahaan aad tahay sawir-qaade ku takhasusay sawiridda xafladaha aroosyada, waxaad bixin kartaa CD bilaash ah oo ku saabsan khaladaadka ugu badan ee sawir-qaadista aroosyada iyo sida looga fogaado.

Markaa waxaad sidaa ku soo xero galin doontaa macaamiisha ugu dhow dhow si ay u noqdaan macaamil rasmiya .

tusaale ahaan macaamiisha danaynaysa adeegaaga waxay noqonayaan kaliya dumarka xafladooda arooska ay soo dhawdahay.

Laakiin helitaanka macaamiil rasmi ah kaliya kuma filna sii jiritaanka shirkaddaada — waa inaad kobcisaa macaamiishaada, waana **tallaabada shanaad**. Waxaa talaabadan si cajiib ah u hirgeliyey ninka loo aqoonsaday iibiyaha ugu weyn taariikhda, oo ahaa ***Joe Girard*** oo u dhashay Mareykanka. Wuxuu iibiyey in ka badan **13,000 baabuur** intii u dhexeysay **1963 ilaa 1978**, isagoo isticmaalaya xeelad suuq-geyn oo fudud — wuxuu **bil walba** u diri jiray kaarar xanbaarsan fariimo hambalyo ah liis aad ubadan **oo macmiil suurtagal ah oo gaadhaya 13,000 oo qof**

Wuxuu maanka ku hayay inay mar uun baabuur iibsan doonaan ama qof qaraabadooda ah u soo tilmaami doonaan. Sidaas ayuu mar walba ugu jiray maskaxdooda marka ay baabuur iibsanayaan.

Tallaabada lixaad ee qorshahaaga suuq-geynta waa inaad dejisaa istaraatijiyadii aad iibkaaga ugu beddeli lahayd faa'iido.

Khaladka ay ganacsatada yaryar ku dhacaan waxaa kamida inay isku dayaan in iib badan helaan waqti yar gudaheed, waxayna hoos u dhigaan qiimaha si ay macaamiil u soo jiitaan.

Tani waxay keentaa in tartan aanay qaadi karin galaan kadibna ay ka adkaan sidaa kaga shirkadaha waaweyni, taasoo ugu dambeyn sababi karta in shirkadaha yaryar burburaan.

Waxa keena soo jiidashada macmiilku waain lagu qanciyo in alaabtaada iyo adeegyadu mudan yihiin qiimaha la bixinayo.

Kalsoonida macmiilka laguma kasbado qiimo jaban oo keliya, balse waxaad ku heli kartaa dhowr dariiqo oo ay ka mid yihiin:

- Daryeel wanaagsan oo aad siiso macaamiisha.
- In website-kaaga laga helo siyaabo kala duwan oo lagula xiriiri karo.
- In si dhakhso ah loogu jawaabo codsiyada iyo su'aalaha macaamiish.

- In la bixiyo dammaanad tayo oo ku saabsan badeecadaha iyo adeegyada, gaar ahaan macaamiisha cusub.
- In la siiyo tijaabo bilaash ah ama fursad lacag celin ah haddii alaabta ama adeeggu aysan qancin.

Suuq-geyntu kuma dhammaato marka iibku dhaco — waa hawl joogto ah inta shirkaddaadu jirto.

Wali ma la kulantay qaar kamida taageerayaasha aadka ujecel shirkadda **Apple**? Kuwo safaf dhaadheer u geli jiray marka la shaaciyo badeeco cusub, kuna qanciya saaxiibbadood iyo qaraabadood inay alaabteeda iibsadaan?

Dabcan waad la kulantay midkood, waana dad tiro badan.

Adiguna waxaa laga yaabaa inaad rabto in shirkaddaadu yeelato taageerayaal sidaas oo kale ah.

Waan kuu bishaaraynayaa — waad heli kartaa taas haddii aad fuliso **saddexda tallaabo ee ugu dambeysa ee wejiga saddexaad ee qorshahaaga suuq-geyn** oo ah **"wejiga iibka ka dib"**.

Tallaabada toddobaad waa inaad dejiso qorshe adeegaaga macaamiisha ka dhigaya mid heer caalami ah.

Goobta kaliya ee aad shirkadaha waaweyn kaga guuleysan karto waa adeegga macaamiisha — macnaha ballaaran ee ereygaas.

Waa inaad kasbataa kalsoonida macaamiishaada, aad dareensiisaa inay yihiin kuwo qiimo leh oo aad si joogto ah u siinayso adeegg heer sare ah oo ka qayb qaadanaya hagaajinta noloshooda

Si aad u hesho xiriirka aan dhamaadka lahayn ee macaamiisha .

Horumarka tiknoolajiyadda ee maanta wuxuu kuu ogolaanayaa inaad siiso macaamiisha adeegyo casri ah sida adeegyada lacag-bixinta danabaysan ee hawada ah , oo ay ku filan tahay inay bixiyaan lacagta iyagoo isticmaalaya kaadhadhadhkooda, Tani qiimo badan kuma fadhido, balse waxay macamiilka siinaysaa dareen gaar ah iyo casriyeyn.

Tallaabada siddeedaad waa inaad ka hesho macaamiisha qiimo joogto ah — taasi micnaheedu waa inaad ku dhiirrigeliso macaamiishaada hadda inay alaabooyin iyo adeegyo kale kaa iibsadaan si ay iibkaagu

u kordho.

Macmiilkaaga hadda waxaa laga yaabaa inuu yahay il ay faa,iido oo kayn macmiilka cusub Laakiin sidee?

Waxaa jira siyaabo dhowr ah oo aad taas ku gaari karto:

1. **Inaad si macquul ah u kordhiso qiimaha** adeegyadaada.

   Waxaa laga yaabaa inaad ka baqdo, balse haddii qiimahaaga mudda dheer hal meel ahaado, sicir-bararada dhaca wuxay dimi karaan faa'iidadaada.

   Haddaba haddii aad qiimahaaga kor u qaaddo 10%, adigoo hubinaya tayada adeeggu inay raali galinayso macmiilka isla markaana hubinaya inuu sax yahay bartilmameedkaaga suuq gayneed sida saxda ah macamiilka caadiga ah wax dhib ah uma arki doono.

2. **Bixi adeegyo dheeraad ah iyo alaabooyin dheeraad ah** — sida makhaayadaha oo kale kuwaasoo oo cabitaanno iyo cuntooyin dheeraad ah raaciya cuntada ay iibinayaan .
3. **Kordhi adeegyada macaamiisha** adigoo u soo bandhigaya adeegyo qiimo sare leh***,(vip)*** sida shirkadaha internet-ka oo kale oo Soo kordhuya adeegyo intarnet xawaare sare leh.
4. **Xasuusi macaamiisha inay mar kale wax kaa iibsadaan**, sida inaad fariin u dirto marka waqti kasoo wareego iibka koowaad.

Marka aad xaqiijiso raali galinta macaamiishaada ku qanciso adeeggaaga, waxaad gaadhaysaa **tallaabada sagaalaad** ee qorshahaaga suuq-geyn ta— taasoo ah inaad qorshe u samayso sida aad macaamiishaada ugu dhiirrigelin lahayd inay kuu sameeyaan talo-bixin iyo faafreeb togan oo ay dadka kula talinayaan inay wax kaa iibsadaan . Kadibna waxaad talooyinkaas ku dhex-daraysaa fariimahaaga suuq-geyn ta si aad u dhisto magac ganacsi oo sal adag ku leh kalsoonida macaamiisha iyo aaminaadooda — taasoo kuu damaanad-qaadaysa guul joogto ah iyo horumar.

---

gunaanad

Maxaad sugaysaa?

Soo qaado warqad iyo qalin, oo qor qorshahaaga suuq-geyn ta oo ka kooban **saddex weji**.

Wejiga kowaad waa **"ka hor"** — halkan waxaad u baahan tahay inaad ogaato waa jawaabta su'aalahan soo socda :

- Waa maxay suuqyadaada bartilmaameedka ah iyo macaamiisha suurtogalka u ah shirkaddaada?

- Kadibna, waa maxay fariinta suuq-geyneed ee aad rabto inaad gaarsiiso oo aad ku soo jiidato?
- Intaas ka dib, waa maxay habka ugu habboon ee fariintaas lagu gaarsiin karo?

Kadibna u gudub **wejiga labaad marxaladda dhexe "inta hawshu socoto"** — halkan waxaad xoogga saari doontaa sidii aad macaamiisha xiisaynaysa badeecadaada ama adeegaaga u soo xero galin lahyd uguna beddeli lahayd macaamiil joogto ah.

Sidaas darteed, waa inaad ogaato :

Jidkii aad umari lahays xejinta macaaniisha farriintaada suuq-gaynta soo jiidatay lakin aan wali noqonin macaamiil rasmiya?

Maxayse tahay qorshahaaga kobcinta, kalsoonida iyo xidhiidhka macaamiishaas? Iyo sida aad ugu beddeli lahayd iibkaaga faa'iido iyadoo la xisaabiyo kharashaadka iyo dakhliga?

ugu dambeyn u gudub **wejiga saddexaad oo ha marxalada "ka dib"** — oo ah sidii aad u ilaashan lahayd macaamiishaada joogtada ah si shirkaddaadu u sii jirto.

Waxaa muhiim ah inaad ogaato:

sidee ugu diyaar garowday inaad macaamiishaada siiso adeeg heer oo caalami ah?

Sidee uga heli kartaa qiimaha ugu badan macaamiishaada?

Iyo sida aad u goosan lahayd midhaha kalsoonida iyo daacadnimada aad ku abuurtay macaamiishaada adigoo ka helaya talooyin iyo faallooyin ay adiga kugu dhiirrigelinayaan, si aad uga faa’iidaysato suuq-geyntaada oo aad macaamiil cusub u soo jiidato.

Haddii aad awooddo inaad si cad u qorto jawaabaha **sagaalka su’aalood ee muhiimka ah**, hambalyo! Waxaad noqotay khabiir suuq-geyneed oo la isku halayn karo, shirkaddaadana waxaad saartay waddadii guusha joogtada ah.