

# MENTOR – MARKETING



## 8 upotrebljivih ideja za isticanje vašeg posla

*Gde god da se okrenete danas obasipaju vas inovativnim idejama za marketiranje proizvoda i usluga. Kako izabrati najefikasnije?*

### ŠTA:

Primenom novih načina za poboljšanje marketinga vaših proizvoda i usluga možete značajno da povećate prodajne rezultate i uštedite značajna sredstva?

### ZAŠTO:

Zato što marketing postaje sve složenija i sve skuplja igra. U eri socijalnih mreža i platformi koje niču kao pečurke i u ekspanziji reklamnih poruka za mobilnu komunikaciju zaista je teško odrediti gde fokusirati vreme i novac za svoj marketinški proboj. Zato što vam internet pruža mogućnosti da uz malo truda i neznatna sredstva budete stalno pred očima svojih stalnih i potencijalnih kupaca.

### KAKO:

Izložićemo vam nekoliko ideja koje su se izdvojile dobrim rezultatima i sasvim sigurno mogu da skrenu pažnju na ono što nudite:

#### 1. Isprovocirani e-mailovi

Da li šaljete korisnicima automatski e-mail sa dodatnom ponudom i popustima pošto su napustili vašu e-prodavnicu ne kupivši ništa? Da li im šaljete proširene informacije o benefitima? Ako je vaš odgovor Ne onda propuštate sjajnu šansu da zadržite svoje ime ispred očiju klijenata koji su jako blizu kupovne odluke.

#### 2. SMS marketing.

Saznajte želje i potrebe kupaca tako što im šaljete SMS pitanja? Potom im pošaljite kupon sa popustom za proizvod koji zadovoljava njihove potrebe. Ovaj vid marketinga je posebno efikasan kod nove generacije korisnika od kojih mnogi više i ne koriste e-mail samo mobilne aparate.

#### 3. Šta vaša konkurencija ne radi?

Analizirajte marketinške metode koje koristi vaša konkurencija i pronađite rupe. Budite tamo gde njih nema, na YouTube, LinkedIn, bus bilobordima i sl.

#### 4. Pitajte svoje klijente kako da ih dosegnete sa informacijama.

Kada ste poslednji put sakupili podatke od svojih klijenata u vezi načina na koji bi oni želeli da budu u interakciji sa vašim brendom? Nema više izgovora za odlaganje jer možete dobiti munjevitte povratne informacije na vašoj Facebook stranici.

## 5. Nemojte samo peške da širite network – organizujte event.

Domaćin event-a je u posedu moćnog oruđa za upoznavanje velikog broja važnih ljudi odjednom. Zašto? Zato što će većina makar iz pristojnosti doći da se pozdravi sa domaćinom. Organizujte event u svojoj kompaniji ako imate prostora da bi ljudi saznali gde mogu da vas nađu.

## 6. Pojednostavite.

Previše marketinških poruka zbunjuje kupce naročito ako ih proširite preko različitih socijalnih medija. Smanjite sve na tri izbora u sim aspektima vašeg marketinga.

## 7. Nagrade za preporuke.

Ovo je stari ali još uvek dobar trik zato što funkcioniše. Neka vaši korisnici znaju da će dobiti nagradu za svakog klijenta koga vam preporučite ili dovedu. Pretvorite svoje lojalne klijente u svoj marketinški tim za male pare.

## 8. Oplemenite poruku sa muzikom.

Da li vaša kompanija ima svoju muzičku temu? Prepoznatljiv muzički džingl koji možete da šerujete? Ako nemate kreirajte je i počnite da je delite sa svojim potencijalnim kupcima.

### DO KADA:

Napravite akcioni plan za realizaciju izloženih ideja i implementirajte ga.

Datum: .....

Zašto:

„Najbolja priprema za sutra je da se današnji posao obavi na izuzetan način.“  
Ser Vilijam Osler



### Korak u dobrom pravcu

*#2 Njutnov zakon kretanja:*

*Sila = Masa x Ubrzanje*

*Pošto je sila vektor ona u sebi sadrži dva elementa: VELIČINU ili koliku količinu napora ulažete i PRAVAC ili u kom pravcu je vaš napor fokusiran. Za ubrzanje nekog posla i količina napora i njegov fokus imaju važnost.*

**Tajna produktivnosti nije samo u napornom radu (EFIKASNOST)**

**nego pre svega u radu u pravom smeru ili na pravim stvarima (EFEKTIVNOST)**

**Imate ograničenu snagu i vreme za rad i postignuće i zato je važnije gde ćete svoj napor usmeriti od toga koliko napora ćete uložiti!**