

A MARKETINGSTRATÉGIA LEHETSÉGES ELEMEI













- **stratégiai megbeszélés**
- **piackutatás, közvélemény kutatás, felmérés**
- **vállalatirányítási rendszer, szervezetfejlesztés**
- **névadás, szlogen**
- **logo, kis-, vagy nagyarculat**
- **új honlap, vagy megújítás esetében: igény szerint kulcsszókutatás, konkurenciaelemzés**
- **domain, tárhely, szerver, honlap- és tárhely biztonság, sebesség, CDN**
- **grafikai design, webfejlesztő és SEOs koordinációval véglegesítés**
- **UX (felhasználói élmény, tipográfia, konverzióoptimalizálás) ellenőrzése**
- **SEO, SEM**
- **tartalomírás, blog, white paper, fórumrendszerek, wiki-k, blog.hu, online kérdőív**
- **hírlevél, e-dm, adatbázis vásárlás**
- **PPC (Google adwords, FB adwords, fizetett pr cikkek, bannerek, videó)**
- **Közösségi médiák** hasznosságának kiértékelése, kialakítása
- elfogadott vagy átvett **közösségi média felületekre ügyfélgenerálás, tartalomírás**
- **webanalitika, elemzések**
- **mobil appikációk, geo alapú megtalálás**

Online és offline kommunikáció:

Pr kampány, kiállítás, sajtótájékoztató, médiakampány, szórólap, nyomtatott sajtó megjelenés, lobbis, hírnév kezelés, sikerkommunikáció, kríziskommunikáció, sajtókapcsolatok, esemény-szervezés, rendezvényszervezés, flashmob, videó marketing, vírus, gerilla marketing, szponzorálás, CSR, üzemlátogatás, rendezvények, fesztiválok, táborok, partnerprogram, affiliate, angouts, QR kód, kiterjesztett valóság (Augmented reality (AR), médiafoglalás, médiafelület vásárlás










MARKETINGSTRATÉGIA

-  személyes egyeztetés az ügyféllel
-  cégre szabott felmérő kérdőív
-  vizsgálat, konkurencia, szakmai tendenciák, célcsoport elemzés
-  prezentáció
-  brief készítése
-  cégre szabott **kreatív koncepció**
-  személyes találkozó az ügyféllel egyeztetett partnerekkel
-  részletes ajánlatadás
-  prioritási blokkok
-  stratégiai elemek
-  további ajánlatok a beszállítóktól
-  végleges stratégiai tervek, pontos árajánlatok






PROJEKTMENEDZSMENT (az első hónapban)







-  személyes **egyeztetések**, marketingtanácsadás
-  a partnerek közötti **feladatkiosztás, határidők kijelölése**
-  **beszállítói koordináció, nyomonkövetés**
-  további anyagok bekérése az ügyféltől, ezek átdolgozása
-  elkészült projektek **minőségellenőrzése**
-  ügyféllel való **folyamatos egyeztetés**
-  részletes tájékoztatás, visszacsatolás a megvalósult lépésekről, eredmények prezentálása



PROJEKTKOORDINÁCIÓ (a második hónaptól)

-  személyes egyeztetések az ügyféllel (heti 2 óra)
-  egy 1 órás marketingtanácsadás
VAGY
-  a projekt havi karbantartása, projektvitel ellenőrzés

MILYEN ELŐNYÖKKEL JÁR EZ A MEGRENDELŐ SZÁMÁRA?

-  minden érintett szakterületről **meghívjuk a marketing szakma legjobb, megfizethető partnereit**
-  **nem kell** minden marketinghez kapcsolódó cégnél **ugyanazt elmondani**
-  **átfogó stratégiát, kampányt tervezünk,**
hiszen „kis ütésekkel nem lehet orrot törni”
-  partnerekként, szolgáltatóként **egymás munkájáért felelünk**
-  **olajozottan** folyik a **kommunikáció** a különböző területek között
-  „a jobb kéz tudja, hogy mit csinál a bal”