

E-Marketer training

Modulo BM02: Strategia di Business

Esercizio di gruppo

In qualità di eMarketer, è necessario impostare un piano per le attività di e-marketing e offrire indicazioni precise circa l'implementazione. Impostare un piano realistico, distribuire le attività e accompagnare la loro attuazione.

1. Decidere quale tipo di prodotti/servizi il tuo team vorrebbe vendere via internet.
2. Creare una "Proposta di valore" come la soddisfazione del cliente, la fidelizzazione del cliente, l'innovazione di prodotto e processo, l'aumento delle entrate, i risparmi sui costi ecc.

Dopo aver risposto a tali quesiti, puoi passare agli step successivi:

Analisi di contesto – A che punto siamo?

- Quali canali digitali vengono utilizzati dai nostri clienti?
- In che modo i nostri concorrenti soddisfano le esigenze del nostro target di clienti?
- Quali tattiche di marketing digitale stanno utilizzando?
- Come possiamo distinguerci dai nostri concorrenti?

Obiettivi – Dove vogliamo arrivare?

- Come garantiamo l'allineamento con gli obiettivi della nostra azienda?
- Quali sono gli obiettivi principali 5S (**Sell** - aumentare le vendite, **Serve** - aggiungere valore, **Speak** - avvicinarsi ai clienti attraverso il dialogo e la partecipazione, **Save** - risparmiare costi e **Sizzle** - estendere il proprio marchio online)?

Strategia - In che modo?

- Come ci posizioniamo per ottenere un vantaggio competitivo?
- Come verranno raggiunti gli obiettivi del piano di marketing digitale?
- Quali messaggi, tecnologie e canali useremo?

Tattiche ad esempio Content marketing, Social media marketing, E-mail marketing, Online PR, SEO, Pay-Per-Click marketing, Native advertising.