



e-Marketer – szkolenie

Moduł BM02: Strategia biznesowa

Ćwiczenie grupowe

Jesteście e-marketerami, więc musicie ustalić plan zadań w e-marketingu i zaoferować pomoc w jego wdrożeniu. Opracujcie realistyczny plan, rozdzielcie zadania i pomóżcie w ich wypełnieniu.

1. Zdecydujcie, jakie produkty / usługi wasz zespół chciałby sprzedawać przez Internet.
2. Opracujcie propozycję wartości dla klienta, np. zadowolenie, lojalność, innowacyjność produktów i procesów, wzrost przychodów, oszczędność kosztów itd.

Po przemyśleniu powyższych kwestii przejdźcie do następujących kroków:

Analiza sytuacji – Jak sytuacja wygląda w tej chwili?

- Z których kanałów cyfrowych korzystają nasi klienci?
- Jak konkurencja zaspokaja potrzeby naszych klientów docelowych?
- Jakie taktyki marketingowe stosują?
- Jak możemy się na ich tle wyróżnić?

Cele – Co chcemy osiągnąć?

- Jak zapewnimy zgodność z naszymi celami biznesowymi?
- Jakie są najważniejsze cele 5S? (**5S: Sell** – wzrost sprzedaży, **Serve** – wartość dodana, **Speak** – zbliżanie się do klientów poprzez dialog i obecność, **Save** – zmniejszenie kosztów, **Sizzle** – poszerzenie zasięgu swojej marki w sieci)

Strategia – Jak to osiągnąć?

- Jak się wypozycjonować, aby zdobyć przewagę konkurencyjną?
- Jak osiągniemy cele planu marketingu cyfrowego?
- Jakie technologie, komunikatory i kanały wykorzystamy?

Taktyka – np. marketing treści, social media marketing, e-mail marketing, PR w Internecie, SEO, marketing PPC, reklama natywna