5 greșeli de evitat în Marketing Online

BUCURESTI - 6 septembrie 2017 ora 09:12
Comunicat tip General in Afaceri, IT&C, Media / Publicitate, Tehnologie, Internet

De-a lungul timpului ne-am lovit de multe provocări, am greșit, am testat și am replicat acțiuni de succes, iar experiența acumulată în ultimii ani ne oferă acum o claritate în performanța digitală și am concluzionat care sunt cele 5 greșeli principale de evitat în activitatea de marketing online.



Mad Man, Math Man

> “In digital trebuie facut totul: activitate in Social Media, pozitionare sanatoasa in motoarele de cautare, newslettere inteligente trimise la momentul potrivit, viteza cat mai mare de incarcare a site-ului, articole online si lista poate continua.”
>
> *Craft Interactive*

1. Sa nu ai un plan de atac

Când Alice din Țara Minunilor i-a cerut indicații pisicii pentru alegerea drumului a fost întrebată unde vrea să ajungă, Alice neștiind. A primit răspunsul: orice drum ai alege e cel bun. Dar în realitatea marketing-ului de azi știm că lucrurile nu funcționează așa. Să n-ai o strategie de online bine gândită te poate duce într-un punct din care nu vei

mai știi ce e de făcut. În planificarea strategică pe termen scurt sau lung, Robert Craven (The Director's Center), unul dintre antreprenorii cei mai de succes din U.K., oferă o definiție simplă pentru planificare: Unde ești acum? Unde vrei să ajungi? Cum vei ajunge acolo?

Identifică plusurile și minusurile

Nu există o strategie online universal valabilă pentru fiecare brand în digital, performanța e influențată de diferite contexte și de specificul fiecărui business în verticala de piață.

Care sunt avantajele tale? Cu ce vii în plus față de colegii de breaslă? Produsul sau serviciul tău e mai bun? Livrezi mai rapid, cu costuri mai mici? Brandul iese în evidență într-o piață cu mulți jucători? Te invităm să te gandești la aceste aspecte, pentru a înțelege tot mai bine cum vei croi strategia digitală.

Estimează în avans

Ce rezultate vei putea obține într-o lună? Dar în 3 ani? Estimează rezultatele și riscurile și răspunde-ți la întrebări de genul: Ce provocări pot aparea și ce soluții voi avea? Ce se poate întâmpla cel mai rău și care va fi cea mai bună soluție? Dacă rezultatele obținute îmi vor depăși posibilitatea de a le gestiona, care va fi abordarea? Cu cât reduci din necunoscute cu atât planul de marketing online va deveni tot mai solid.

2. Sa nu masori datele

E ca și cum ai deschide un business și nu te-ai uita la contabilitate. Chiar dacă ai o strategie de online puternică, n-ai cum să urmărești și să validezi direcția dacă nu măsori cifrele. Partea frumoasă? Cu tehnologia digitală actuală, e foarte ușor să măsori datele și chiar să le folosești în ajustarea comunicării online sau în activități de Remarketing.

Testarea face diferența

Mad Man sau Math Man? Instinctual sau analitic? Idealul e un echilibru între cele 2 optici de marketing. Este extrem de important ca brandul să arate bine și să transmită ceva, dar creativitatea e relativă, iar instinctul trebuie validat de cifre, nu!? Eficiența digitalului e determinată de mixul între date și creativitate, atunci ies scânteile.

Citește continuarea articolului aici.

Despre Craft Interactive SRL

Agenție interactivă cu nucleu digital. Personalizăm mixul ideal de soluții în marketing online, să creștem performanța business-ului de care te ocupi. Îți promitem!

CRAFT INTERACTIVE SRL

https://www.craftinteractive.ro