



TERMÉKÉRTÉKESÍTÉS R&R

Deák Edina Karina

2018. 05. 09.

Ki vagyok én?

- ❖ Egy nő, valakinek a lánya, testvére, barátja, szerelme, lelki társa, kollegája.
- ❖ Motivált, ambíciózus, "karrieréhes" business development manager, modell, másodállásban micro-influencer, blogger.
- ❖ "Influencer strategist".



Az Influencer Strategist fontossága

- ❖ A hírlevelek ideje lassan lejár.
- ❖ Hideg hívás? A hideg ráz tőle!
- ❖ Válaszút: a marketingnek meg kell újulnia, hogy sales-t generáljon. ➡ ☐
Influencerek igénybevétele!
- ❖ Fontos? Igen. Időigényes? Igen. Egy egész embert követel? Igen.
- ❖ **Mit csinál:** Brainstormingol, piackutat, kommunikál-kapcsolatot tart, összeállítja- összefogja-megosztja-levezényli a kampányt, nyomon követi, dokumentálja, következtetéseket von le belőle, számszerűsít, statisztikát készít, értékkel, riportál, és összekapcsolja a salest a marketinggel. A meetingekről nem is beszélve.

Hogyan tud egy jó marketing-influencer
stratégia "lead-eket" és sales-t
generálni?



INFLUENCER

Ismerje a követőit. (nem csak insight)- pl. instagram polls

Hibák: Amortizál-e az influencer?
Elvesztegetett, kiaknázatlan
lehetőségek, "hitvány" posztok, no follow
up!

Az Influencer kollaborációhoz való
hozzaállása kulcsfontosságú- avagy
megérti-e mi a dolga, és teljesíti-e a
feladatot?

Miként tekintünk a nagy követőtáborral
rendelkező Influencerekre? Hirdetési
eszköz? Ki ő a kulisszák mögött? A
micro-bloggerek sokszor
rugalmasabbak.

SMARKETING

Ismerje meg az influencert, csatornáit,
követőit.

Melyik influencerrel dolgozzunk, milyen
kampánnyal, és hogyan?! Komoly
felkészülést igényel.

Hogyan generálj több kattintást,
aktivitást, leadet Influenceren keresztül?
Instastory (swipe up) - blog.

Linkek megosztásából hasznos infók
levonása, kattintók minősége és
milyensége.

Hiteles az Influencer?
Kihez lesz hű ha a termék, amit
promótál nem is 'olyan' jó?!

Discount code-okért regisztrálás,
ingyenes E-book és demók letöltése-
Lead Generálás, Termékértékesítés

Influencer különbség: Van, aki mindent
kipróbál és bemutat és van, aki csak az
image-ének megfelelő termékeket
reklámoz.

Kampány sikeressége jelzi, hogy a
marketing megfelelően célzott-e. Lead-
ek CRM-be felvitele.

1 poszt vagy 2 poszt?
Legyen emlékeztető poszt!

Lead és sales generálás mellett fontos
az információ gyűjtés, monitorálás.
Követő weblap látogatása, ajánlat
küldése.

Fontos, hogy kampányok alatt-és után
is kapjon értesítést, értékelést az
influencer is.

Kampányok kiértékelése, Sales és
Marketing szoros együttműködése.

Mit csinállok én másképp, és milyen az
asztal túloldalán is ülni? Olykor
hajmeresztő...

Mit tudjon a cég: célközönség,
fizetőképesség, életkor, nem, lokáció,
érdeklődési kör, elérési csatorna...

Van, aki tudja mit és hogy, van akinek gőze sincs... de akarja.

- ❖ Kétféle cég létezik: Tudatos influencer kampányoló, és aki szeretne, de nem tudja hogyan.
- ❖ A kulcs: A kommunikáció, az ötletelés és a kreativitás.
- ❖ Ne várjunk csodát az influencerektől.
- ❖ Influencer motiváció vesztése, és Influencer elvesztése.



A jövő kérdéses...

- ❖ Új korszak, új trendek, új munkakörök, új celebritások, új platformok
- ❖ Online shopping térhódítás, platformok identitásának elvesztése, és újak kialakulása. Az Instagram is kimegy a divatból, mint a Facebook?
- ❖ Bloggerek és influencerek reakciója: Minden újra az elsők közt regisztrálni?
- ❖ Milyen irányba tart a cyber világ, és Z generáció?
- ❖ Te tudsz szünetet tartani? Offline az új Online?

