A direkt csatornák reneszánsza



Előadó: Damjanovich Nebojsa

Evolution 2020, Budapest

Az üzleti kommunikációnak ugyanolyan valóságosnak és egyszerűnek kell lennie, mintha barátoddal beszélgetnél valamiről, ami kölcsönösen érdekel benneteket.

B2B marketing



Hol van a probléma?

“A blogokkal rendelkező B2B cégek havonta átlagosan 67% több leadet generálnak, mint azok, akik nem rendelkeznek bloggal”



Hol van a probléma?

A fogyasztók 70%-a inkább cikkeken, mint hirdetéseken keresztül ismerné meg a vállalatot és a termékeit.



A megoldás: H2H marketing (human-to-human marketing)

Mi a H2H marketing?

A H2H olyan direkt kommunikációs koncepciót képviseli, ahol minden üzleti, fogyasztói, non-profit vagy kormányzati megrendelő mögött egy ember áll, aki dönt a megrendeléssel kapcsolatban.



H2H marketing tippek

Kommunikálj “emberként”

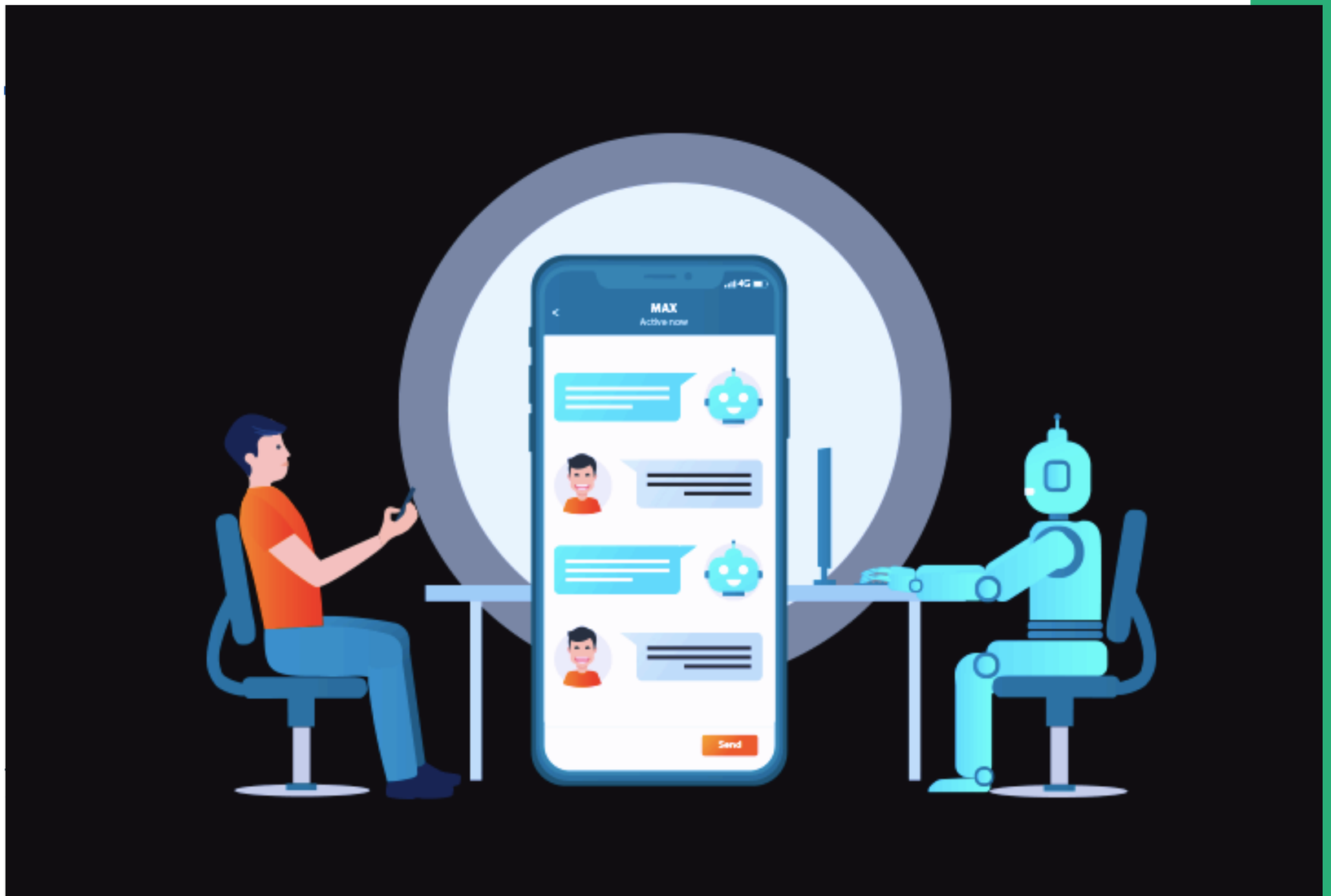
Stratégia és működés

A stratégia és működés területén jártas szakértőink globális hálózata a [redacted] összes szakmai szolgáltatását és iparági tapasztalatát felhasználja, hogy a mai, valós, üzleti kérdésekre megoldást találjunk.

Tedd emberivé a marketing automatizációt

A [redacted] célkitűzései között kiemelt szerepet kapnak azon kezdeményezések, melyekkel Ügyfeleink üzletvitelét könnyíthetjük, adminisztrációs terheiket csökkenthetjük, és melyek a vállalataink közti együttműködést a kölcsönös támogatás irányában erősítik.
A fentiek alapján ezúton szeretnénk előzetesen tájékoztatni Önt a mellékletben szereplő számlái esedékességéről, melyek 3 nap múlva lejárnak.

Tedd emberivé a marketing automatizációt



Légy hipertranszparens



Használj sztorikat

Hogyan lettem Szappantündér?

A Manna története 2004-ben kezdődött. A nagyobbik fiunk csak néhány nappal azután, hogy hazajöttünk a kórházból, tele lett kiütésekkel. Sírt a vörös, viszkető foltoktól
szenvedő baba, sírtam én is.

Kiderült, egyszerűen nincs más választásunk, mint hogy a gyerekünk érdekében megszabadulunk minden vegyszereket tartalmazó tisztító és tisztálkodó szertől, kozmetikumtól és illatszertől, azoktól, amiket korábban gyanútlanul használtunk.

A website szóljon emberi nyelven



Az ügyfélszolgálat legyen érthető (online és offline is)

> A válaszadás időtartamát a megkeresés tartalma és az arra adandó válaszlevél összetettsége határozza meg. Válaszunkat legkésőbb a meghirdetett egy hónapos válaszadási határidőn belül megküldjük, vagy – indokolt esetben – tájékoztatjuk arról, hogy észrevétele benyújtásának időpontjától számított 3 hónapon belül mikor számíthat válaszunkra, ez esetben válaszunkat három hónapon belül adjuk meg.

Hivatalos értesítők

Mindenkivel előfordulhat, hogy bokros teendői miatt a kevésbé fontosakra már nem jut elég figyelme.

Ezennel vesszük tehát magunknak a bátorságot, és felhívjuk figyelmét, hogy (bármennyire vártuk is) a fenti számlánk utalását nem kaptuk meg, noha a fizetési határidő lejárt.

Összefoglaló

Hallgass többet a fogyasztóidra

Emberi nyelven kommunikálj

Add márkádnak személyiséget

Köszönöm a figyelmet!