

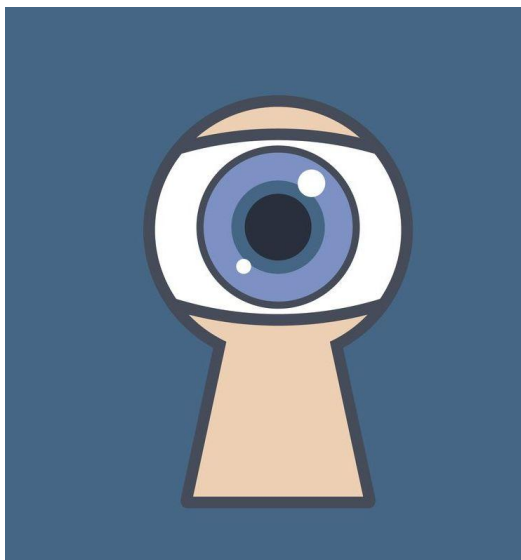
MIKOR?

- A buyer personak megalkotása után közvetlenül
- Mielőtt kampányt/brand-et indítunk
- Mik a fogyasztók elvárásai/félelmei/vágyai?



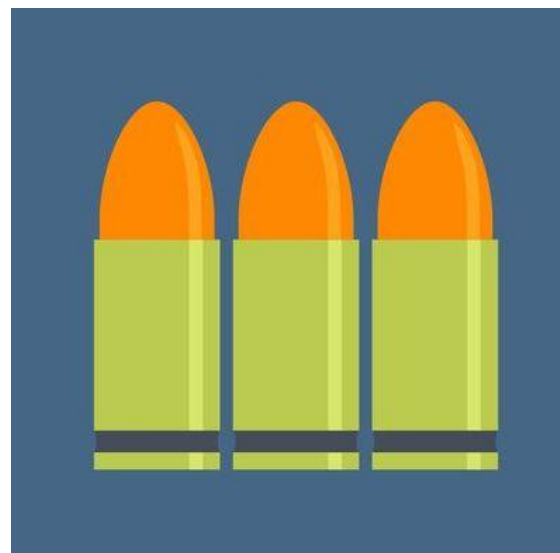
KERESSÜK A RÉSEKET

- Milyen előnyei vannak a konkurenseknek?
- Mi az amiben a többség gyenge?
- Ezek közül minek a hatékonyabb a kivitelezése?



FIZIKAI ELŐNYÖK

- Garancia
- Termék tulajdonságok
- Szállítás/ Átadás
- Fizetés



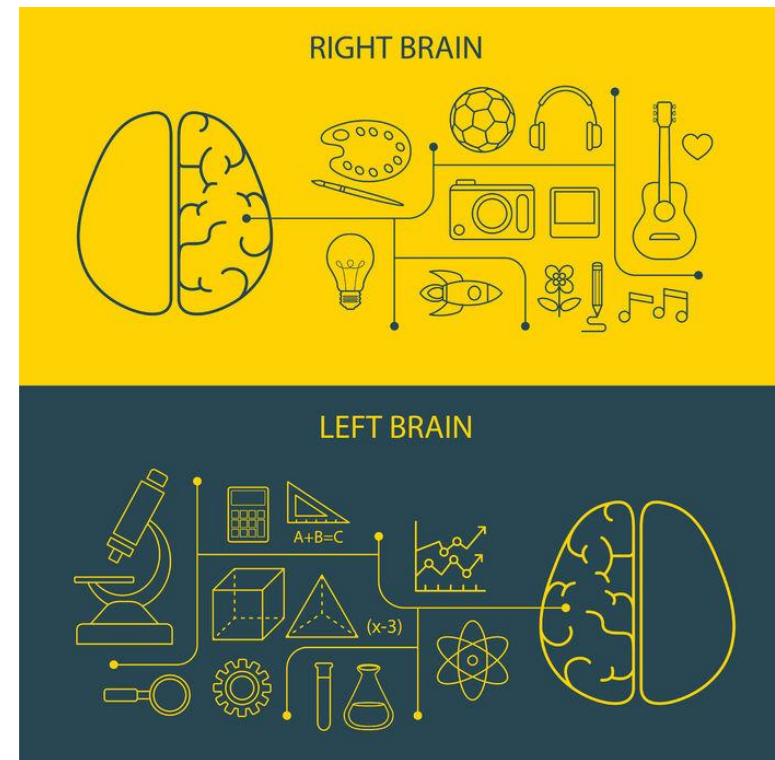
PSZICHOLÓGIAI ELŐNYÖK

- Design
- Referenciák
- Vélemények
- Facebook élet
- Társadalmi felelősség
- Díjak
- Személyes story
- Szakértői blog
- Vizuális megerősítés: Videó
- „Ingyenesség”



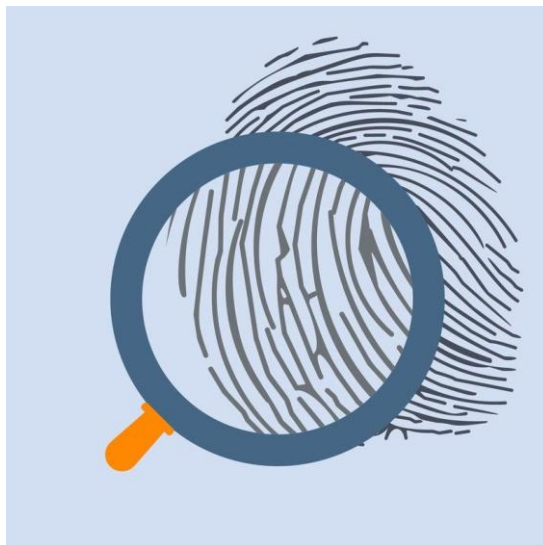
ÉRZELMI ÉRTÉKESÍTÉS

- Először a jobb agyféltekére hassunk...
- Azután jöhetnek az észérvek...



Milyen tesztek futtassunk?

- Ügyfél vélemények (elő felmérés, bevonás)
- Hirdetések szövegei (leggyorsabb)
- Landing page tesztek



KÖSZÖNÖM A FIGYELMET!



Ormándlaki Balázs

Drive Online Marketing

balazs@driveonline.hu

+36 20 571 00 77

www.driveonline.hu