

ONLINE MARKETING VAGY DIGITÁLIS ÉRTÉKESÍTÉS?



INTERNET HUNGARY

TÉMAFELVETÉS

- ▶ Hogyan változtatta meg a hirdetői gondolkodást a digitális hirdetési eszközök használata,
- ▶ és az a tény, hogy marketing-sales értékesítési lánc végén maga a közvetlen termékértékesítés is ott áll

BEVEZETÉS

- Bemutatózás
- A CIB Bank-ról
- Mi is ez a szakma?
 - ▶ Online marketing
 - ▶ Performance marketing
 - ▶ E-business
 - ▶ E-commerce
 - ▶ Online sales
 - ▶ Digitális értékesítés
 - ▶ Digitális marketing





Hogyan változtatta meg a hirdetői gondolkodást a digitális hirdetési eszközök használata,



és az a tény, hogy marketing-sales értékesítési lánc végén maga a közvetlen termékértékesítés is ott áll

DIGITÁLIS HIRDETÉSI ESZKÖZÖK MEGJELENÉSE

- Hirdetési pénzek részleges elvonása mástól (TV, sajtó, rádió, outdoor)
- Új hirdetői gondolkodás
 - ▶ Mi a különbség?
 - Idő, ezer féle site, ezer féle rendszer, ezer féle formátum
- Új szakértelem
 - ▶ Marketing mérnökök vagy analitikai készséggel rendelkező marketingesek

Eredmény

A marketing szakma racionálisabbá válása, de alapvetően nincs változás: TÉNYEK + INTUÍCIÓ



Hogyan változtatta meg a hirdetői gondolkodást a digitális hirdetési eszközök használata,



és az a tény, hogy marketing-sales értékesítési lánc végén maga a közvetlen termékértékesítés is ott áll

SZEKTOROK, POZÍCIONÁLÁS



MARKETING VS. DIREKT SALES

Területek egy banki szervezetben, főbb jellemzők

Kommunikáció

- Eredményesség: Vállalati szintű, kampány szintű
- Média-mix: branding, image, célcsoport fókusz
- „Elvont” üzenet, „minőségi” kreatív, élmény

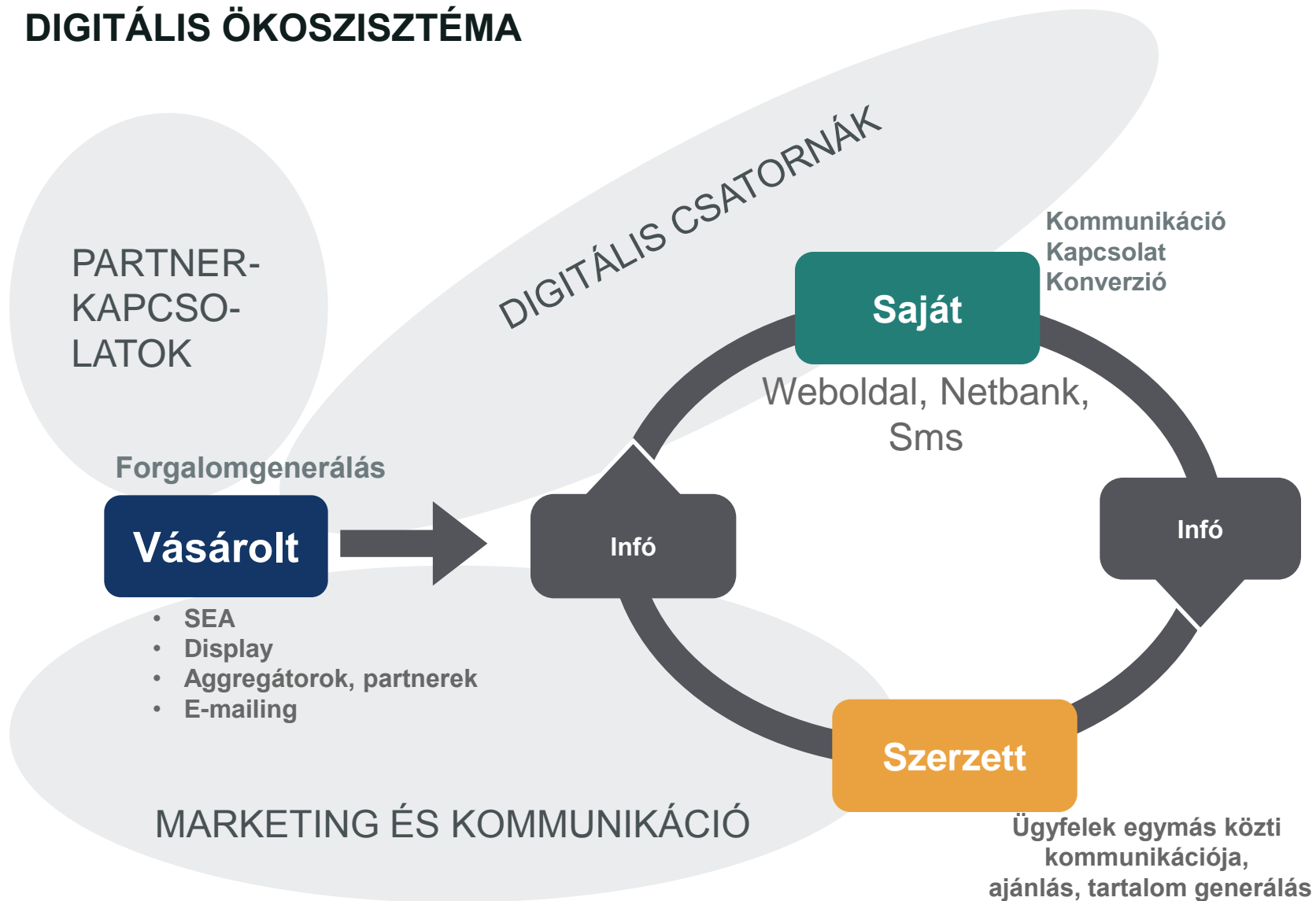
Performance

- Szelektív eszközök (PPC, Edm, Affiliate)
- KPI-ok
- Test&learn

Sales

- Deal szintű fókusz
- Személyes jelleg

DIGITÁLIS ÖKOSZISZTÉMA



MARKETING VS. DIREKT SALES

- A fentiek alapján:
 - ▶ Területek egymásra utaltsága
 - ▶ Közös feladatok
 - ▶ Értékesítés piramis jellege
 - Marketingben
 - Szervezetben
- Problémák forrásai
 - ▶ Megszokás, tradíciók, rugalmatlanság
 - ▶ Emberi tényezők

Megoldás

Közös célok egyértelmű kijelölése, saját célok elhatárolása
Felsővezetői felelősség

KÖSZÖNÖM A FIGYELMET



Kérdések?

Dunai.Zsolt@cib.hu