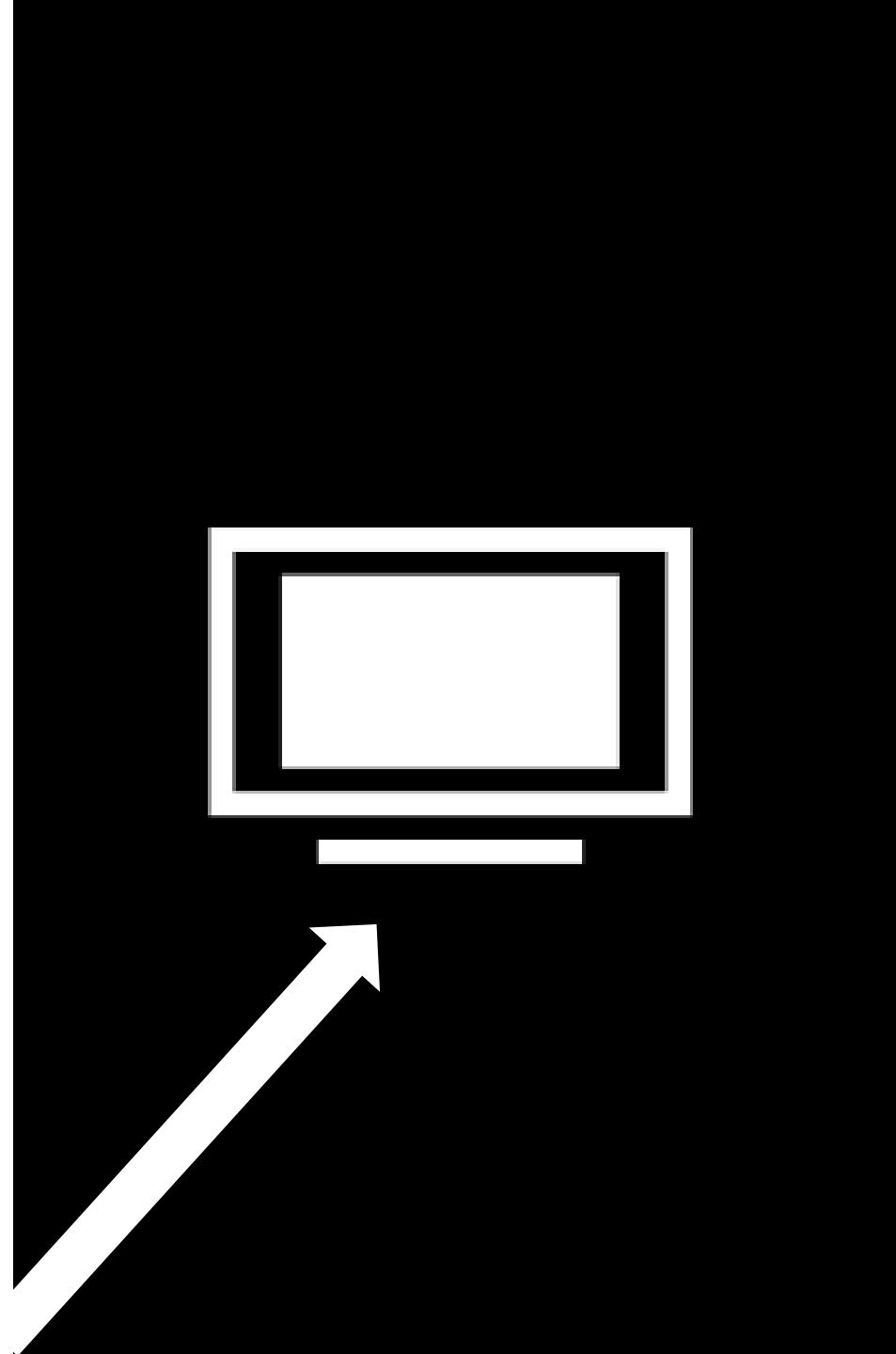


Hogyan hat a content marketing az eladásokra?

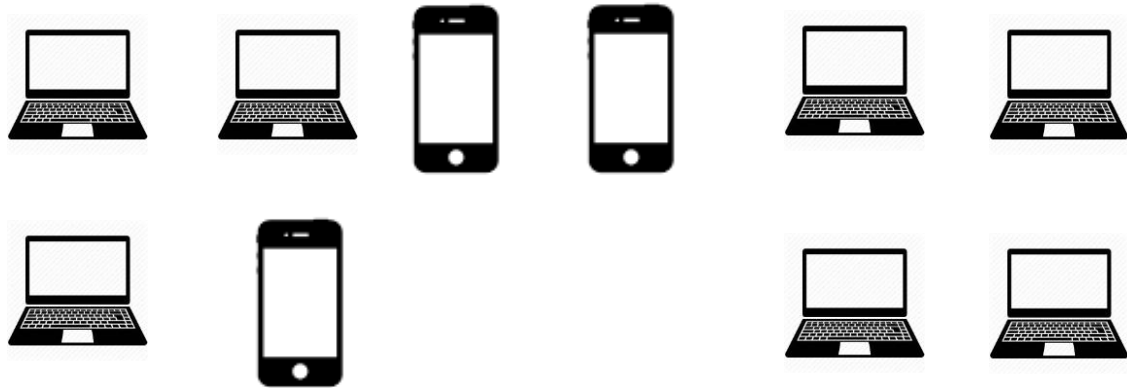
Szabó Vera

HPS

Hogyan vettem TV-t?



Hogyan vettem TV-t?



 <http://www.>



You Tube



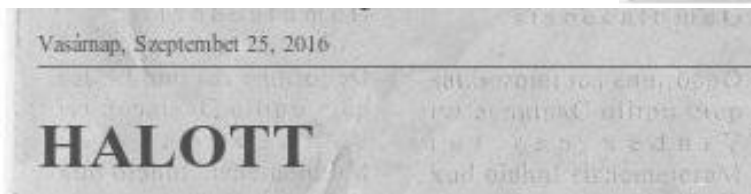
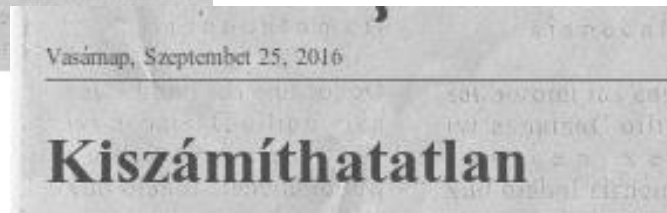
IGÉNY



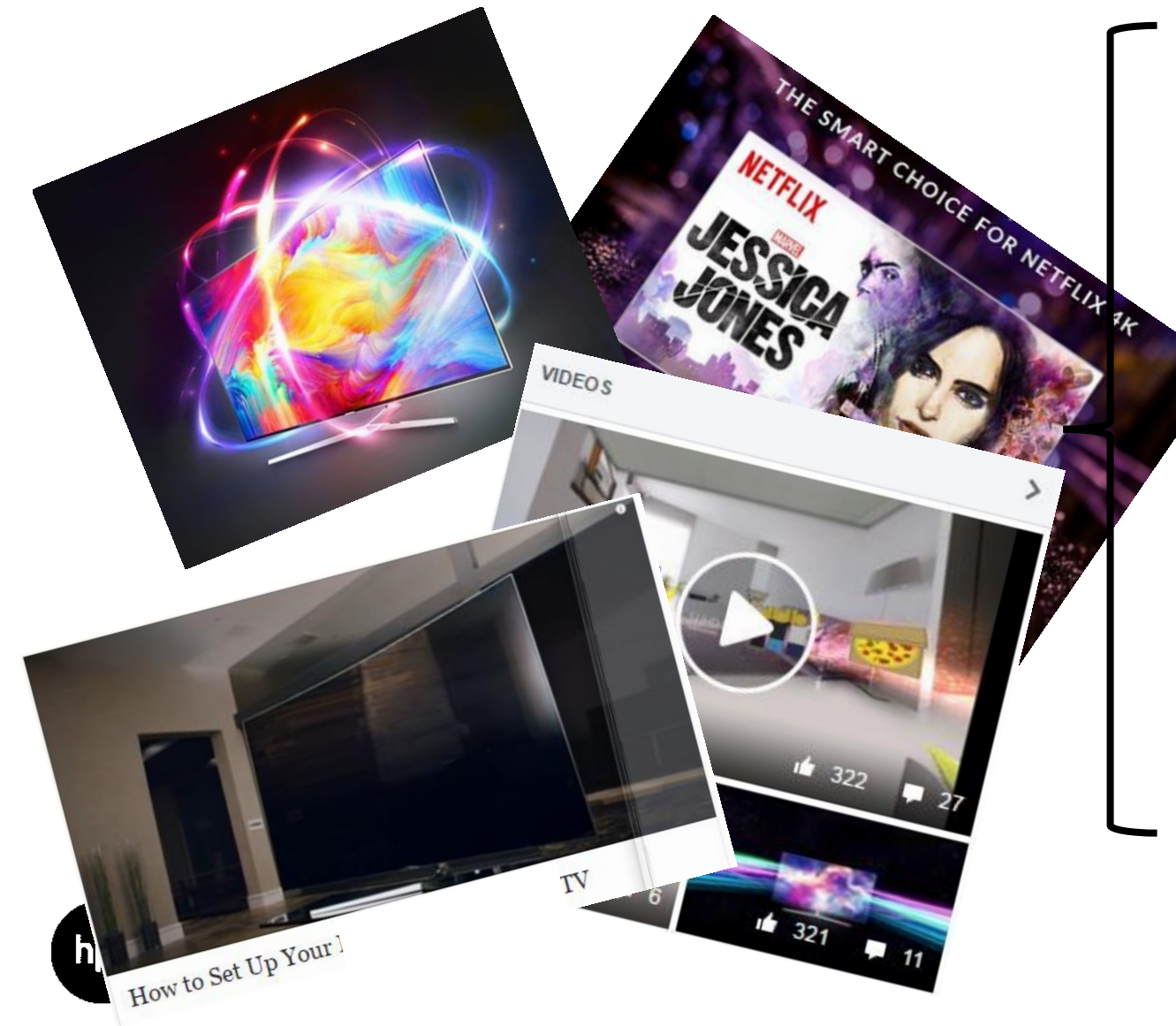
CÉL



A sales tölcsér...



...él és virul



AWARENESS

INTEREST

DECISION

ACTION

A content marketing

Stratégiai alapú marketing megközelítés ami az **értékes**, releváns és **konzisztens** tartalom generálására és megosztására fókuszál, egy jól feltérképezett **célközönség** megragadása és megtartása mellett, **eladást** ösztönözve.

Na de hol a termék?



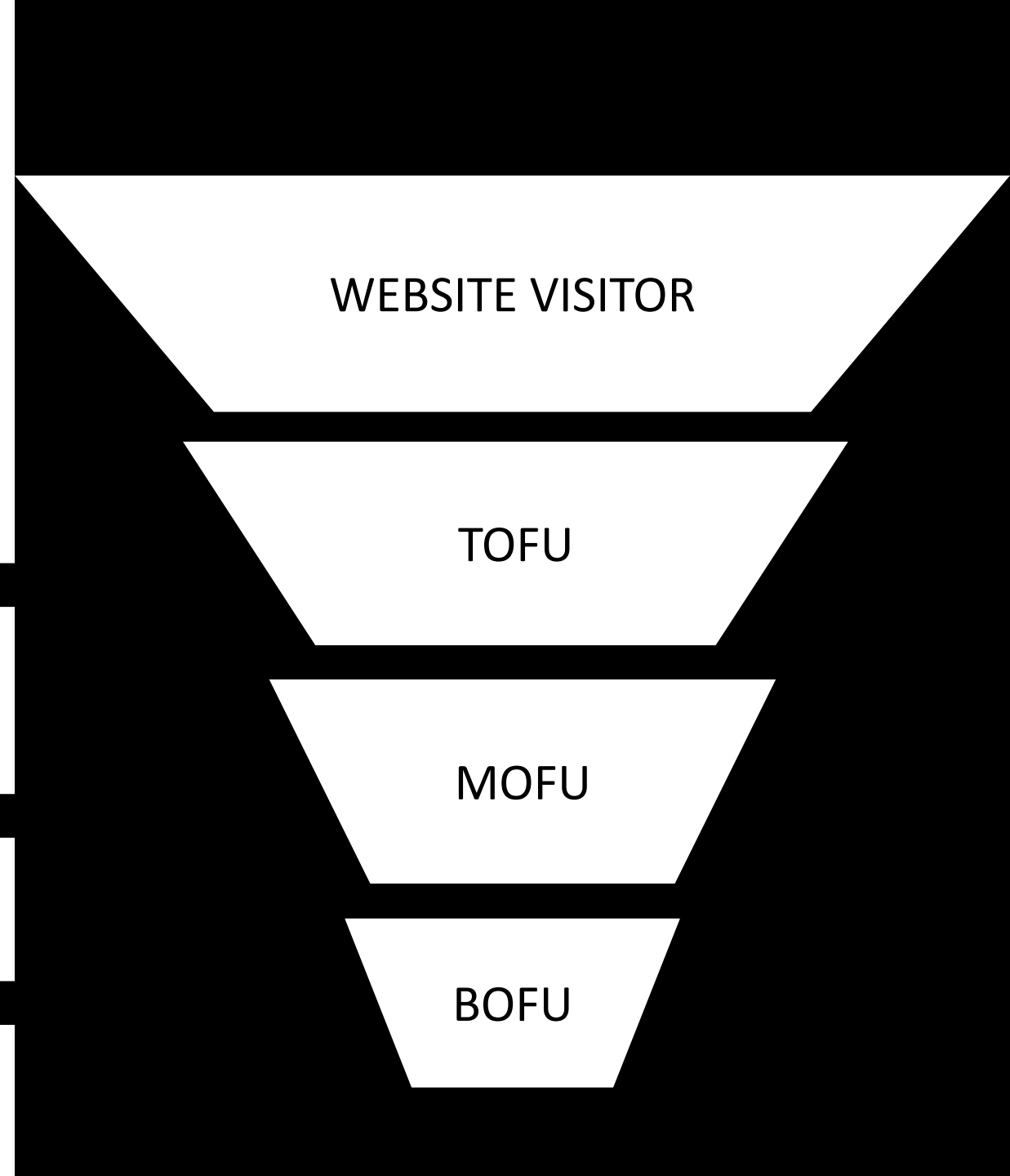
Az inbound tölcser

Megkérdezett márkák **72,4%**-a érzékeli content marketing jótékony hatását a sales adatok minőségi és mennyiségi alakulásánál.

Releváns website forgalom generálása:
Blog bejegyzés, awareness kampány, viral content, social content, newsletter

Edukációs fázis ahol a brand a megoldás
Use case content, Hands-on video, tutorial, customer review, discount

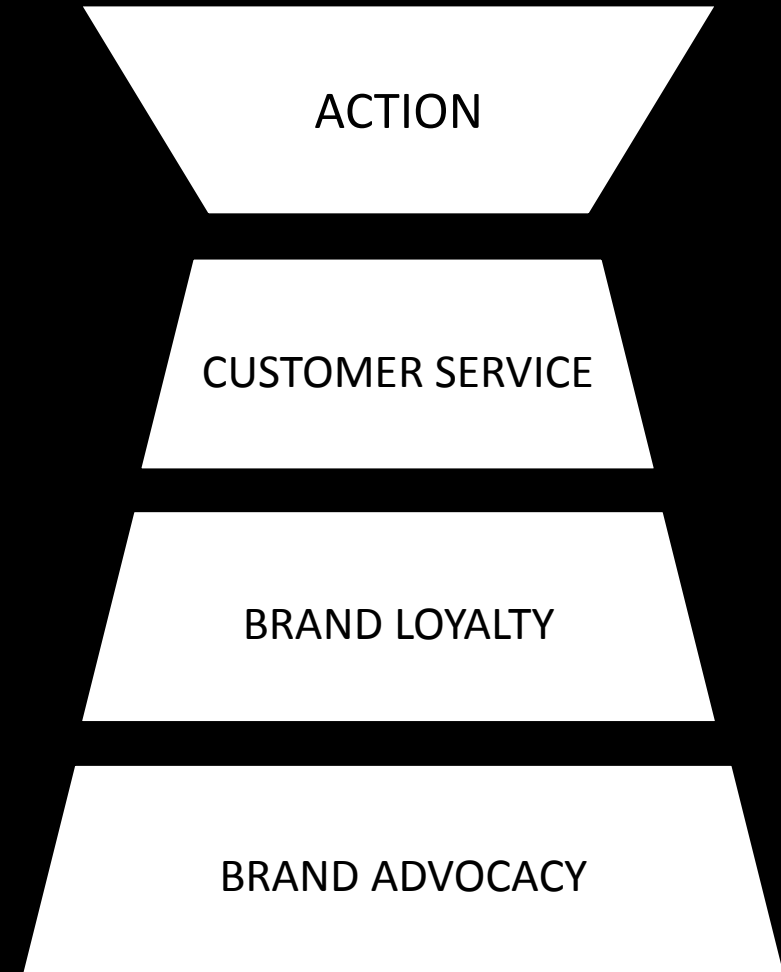
A felhasználó vezetése a vásárlásig
Demo, termékminta, review



A következő lépés

ATTRIBÚCIÓS MODELL HASZNÁLATA

Minél inkább **online** eszközökhöz folyamodunk, a **content** marketing annál jobban segíthet elérni a **célközönséget** a **vásárlási** folyamat minden állomásánál, valódi **élményt** nyújtva, egy gyorsan, egyszerűen **optimalizálható** formában.



online

content

célközönség

élmény

optimalizálás

vásárlás

**Köszönöm a
figyelmet!**

Szabo.Veronika@hps.hu