

Rezultatīvu mārketinga kampaņu veidošana

Dalībnieki:

Vadītāji un mārketinga darbinieki, kuri ikdienā ir iesaistīti mārketinga materiālu veidošanā un pasūtīšanā

Mērķis:

Dot dalībniekiem metodes ietekmējošāku mārketinga materiālu veidošanai, lai panāktu augstāku atdevi no mārketinga kampaņām

Metodika:

Diskusijas, individuāli uzdevumi un komandas darbs ar mārketinga materiāliem mijas ar īsām lekcijām un mārketinga materiālu analīzi

Sagatavošanās:

Uz semināru paņemt līdzi sava uzņēmuma mārketinga materiālu paraugus



**Efektīvi paveiktai mārketinga
kampaņai ir lieliska atdeve!**



Nozīmīgākās tēmas:

Tipiskās vāju mārketinga kampaņu pazīmes

- produkta nepiemērotība
- neveiksmīga kanāla izvēle
- kļūdas materiāla izskatā un saturā

MI-COM™ modelis jaudīgas mārketinga kampaņas veikšanai

- piemērota piedāvājuma izvēle
- mērķa klientu grupas portretēšana
- kampaņas finansiālo mērķu noteikšana
- kampaņas komunikāciju mērķu precizēšana

Mārketinga vēstījuma izstrāde

- saukļa nozīme kampaņas rezultativitātē
- argumentu izvēle vēstījuma saturam
- vizuālā tēla veidošanas pamatprincipi

Mārketinga kampaņas pastiprināšana ar tiešo pārdošanu

- tiešās pārdošanas palīginstrumenti
- idejas pārdošanas atbalsta organizēšanai

Sava uzņēmuma mārketinga materiālu efektivitātes novērtēšana

- atbilstība mērķa klientu domāšanai
- ziņas satura un formas uztveramība
- uzņēmuma tēla un ziņas atbilstība

Mārketinga materiālu izstrāde kampaņai