

ZNAČAJ DIGITALNOG MARKETINGA ZA USPEŠNO POSLOVANJE

Fokus svake kompanije, bez obzira na njenu veličinu, je privlačenje novih klijenata i zadržavanje postojećih. U tu svrhu se tradicionalno koriste oglasi u različitim štampanim medijima, flajeri, bilbordi... i čvrsto uverenje da ako smo sigurni u kvalitet svog proizvoda ili usluge, samo je pitanje vremena kada će nas klijenti pronaći. I iako ova strategija daje rezultate, postoji lakši način, a to je korišćenje velikog potencijala online tržišta.

Prednosti digitalnog marketinga

Broj potencijalnih klijenata koje možemo pronaći na internetu mnogo je veći od onog koji bismo mogli privući lokalno. Korišćenjem digitalnog marketinga možemo doći do ogromnog broja potencijalnih klijenata na isplativ i što je veoma važno, lako merljiv način.

Ostale prednosti online marketinga uključuju:

- Mogućnost direktne komunikacije sa potencijalnim klijentima, kako bi saznali šta je tačno ono što oni žele
- Mogućnost izlaska na inostrana tržišta
- Dosezanje većeg broja klijenta sa manje novca u odnosu na tradicionalne marketinške metode
- Upoznavanje sa ciljnom grupom i mogućnost da oni upoznaju nas, što kreira lojalnost brendu
- Možemo u realnom vremenu pratiti rezultate marketing kampanja.

Da li odlažete digitalni marketing?

Zašto odlažete ulaganje vremena i truda u digitalni marketing? Kompanije imaju različite razloge zbog kojih su izbegavale ili odlagale ovaj oblik marketinga, ali ako nas je kriza izazvana Corona virusom nečemu naučila to je da su dalja odlaganja nemoguća.

Mala i srednja preduzeća ponekad veruju da nemaju vremena ili novca da budu konkurentna online. Misle da se ne mogu odjednom suočiti sa toliko izazova i čekaju da bolje utvrde gradivo, držeći se jednog ili dva osnovna oblika oglašavanja, pretpostavljajući da će se njihov posao razvijati kako vreme bude prolazilo. Možda čak misle da je najbolja strategija jednostavno sačekati da se kupci pojave.

Ovo nije efikasan pristup. Nikada ne postoji garancija da će naša kompanija privući klijente samo svojim postojanjem, a čak i ako se to dogodi, verovatno nećete privući onoliko klijenata koliko je potrebno da bi poslovanje bilo profitabilno.

Vaši klijenti su online

Ako ste izbegavali digitalni marketing, da li je to zato što mislite da jednostavno niste spremni? Da li mislite da vam treba samo još malo vremena da razumete principe digitalnog marketinga?

Problem ovog pristupa je taj što su vaši sadašnji i potencijalni klijenti već na mreži. Upravo sada u ovom trenutku. Danas. Postoji velika šansa da oni možda već traže proizvod ili uslugu poput vaše, ali ne mogu lako da vas pronađu, verovatno će izabrati nekoga drugog.

Ljudi danas tako funkcionišu. Kada nekoga zanima čime se bavite, bilo da je u pitanju potencijalni saradnik ili klijent zainteresovan za vaš brend, prvo što će uraditi je istraživanje na mreži i šta je ono što tamo može da sazna o vama. Očekivaće da pronađu veb-sajt i stranice na društvenim mrežama. Potražiće recenzije kako bi saznali šta drugi ljudi govore o vašoj kompaniji.

Ako potencijalni klijent ne može da vas pronađe na mreži, lako može zaključiti da vaše poslovanje ne izgleda legitimno ili da imate razloge zbog kojih se krijete. Velika je verovatnoća da će mnogi od ovih potencijalnih klijenata zaključiti da vašu kompaniju ne treba uzimati za ozbiljno i brzo će se uputiti negde drugde. Jednom kada donesu tu odluku, verovatno se neće vratiti.

Da bi kompanija bila uspešna neophodno je i da obrati pažnju na ono što radi konkurencija i da od njih uči. O svojim konkurentima razmišljajte ne samo kao o nekome koga treba da pobedite već kao o nekome od koga možete puno toga da naučite.

Kada analizirate ono što vaši konkurenti rade, dobićete ideje o tome koje strategije funkcionišu dobro kao i koje ne funkcionišu. Bez obzira na industriju u kojoj poslužete vaši konkurenti sigurno imaju postavljen neki vid online prisustva. Kakav sadržaj kreiraju? Da li imaju blog, da li koriste video ili grafički sadržaj?

Kako sa klijentima komuniciraju o svom brendu i onome što ih čini jedinstvenim? Kakvu komunikaciju imaju sa klijentima i potencijalnim klijentima? Da li mislite da vi to možete bolje? Ako niste online onda svakako ne možete bolje.

Ako potencijalni klijent krene da traži proizvod ili uslugu kakvu vi pružate i pritom pronalazi samo sajtove vaše konkurencije a vaš ne, vi se u suštini ni ne takmičite. Potencijalni klijenti ne mogu da izaberu vas ako ni ne znaju da postoje.

Budite dostupni svojim klijentima

U ovom današnjem svetu posle pandemije prvo mesto gde potencijalni klijent traži ono što mu treba je online. Koji god da je proizvod ili usluga u pitanju, najverovatnije će početi time što će svoj upit ukucati u Google pretraživač. Ako nemate nikakvo online prisustvo, nećete se pojaviti u pretrazi i samim time ne možete da se takmičite.

Ako imate online prisustvo, ali je vase konkurente lakše pronaći i pojavljuju se prvi u pretrazi, takođe se može desiti da nećete biti u prilici da se takmičite. Pored postavljanja preglednog i funkcionalnog sajta, njegova optimizacija je nešto što vam može pomoći da u

pretrazi na Google pretraživaču budete među prvim rezultatima koji će se prikazivati potencijalnim klijentima kada pretražuju proizvode ili usluge iz vaše industrije.

Posmatrajte digitalni marketing kao način da budete dostupniji vašoj ciljnoj grupi. Kreiranjem online prisustva vaša kompanija radi i van svog radnog vremena. Online prisustvom kreirate svojim klijentima osećaj da ste tu za njih u bilo koje doba dana ili noći.

Klijenti su u mogućnosti da vam onda kada njima to najviše odgovara šalju mailove sa upitima, izvrše kupovinu i razgledaju vaše proizvode i usluge. Potencijalni klijenti koji nisu fizički u mogućnosti da dođu do vas, iz bilo kog razloga, ipak mogu da kupuju kod vas.

Upoznajte svoju ciljnu grupu

Digitalni marketing vam omogućava da bolje upoznate svoje klijente. Na društvenim mrežama ili na svom blogu možete pokrenuti razgovore i diskusije, sprovesti ankete. Obratite pažnju na komentare koje vam ostavljaju.

Online interakcijom sa ljudima bolje ćete razumeti šta je to što oni traže ili očekuju. Koji je to problem ili želja koju teže da zadovolje vašim proizvodom ili uslugom. Koja su to rešenja koja im vi možete ponuditi, umesto da pogađate, digitalni marketing Vam pruža alate i metode da dobijete tačne odgovore na ova pitanja.

Na ovaj način gradite odnos sa svojim klijentima i postajete mnogo više od obične kompanije, postajete partner od poverenja.

Digitalni marketing je najisplativiji vid marketinga gde su svi troškovi i efekti lako merljivi.