

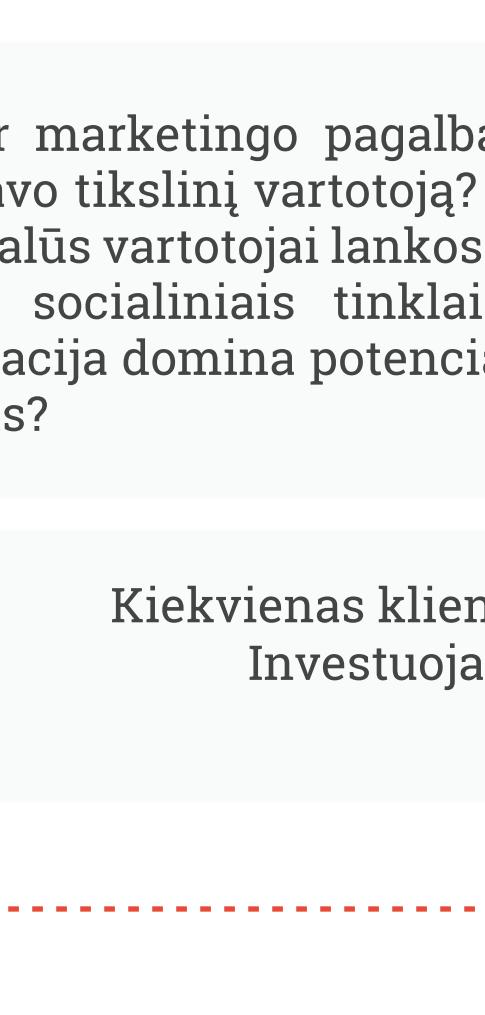
# Ką vertėtų žinoti apie SKAITMENINĮ MARKETINGĄ

Skaitmeninis marketingas, tai rinkotyros ir rinkodaros metodai, atliekami naudojant skaitmeninėmis priemonėmis.

Paprasta, argi ne?

Tačiau skaitmeninis marketingas skiriasi nuo tradicinių metodų vienu svarbiu aspektu – **skaitmeninio marketingo metodai suteikia galimybę verslui analizuoti kampanijų veiksmingumą bei suprasti, kuriuos taktikos yra sėkminges, realiu laiku.**

Priklausomai nuo pasitelkiamų technologijų, skaitmeninis marketingas leidžia peržiūrėti vartotojų sąveika su kampanija, nustatyti susidomėjimo laiką, pardavimų pasiekimus, reklaminių tekstu veiksmingumą.



2015 metais vykdymoje Smart Insights apklausoje buvo identifikuota, kad:

- 16% turėjo skaitmeninės strategijos planą,
- 34% turėjo aiškius apibrėžtus, integruotą strategiją marketingui, tačiau skaitmeninės taktikos nebuvavo apibrėžtos,
- 50% apklaustujų neturėjo jokios integruotos ar atskiro skaitmeninės strategijos.

Žinoma, kiekvienais metais užsibėždami marketingo biudžeta, klausiamės – kiek reikytu investuoti į verslo vystymą internetu? Kasdien internetu naudojasi didelė dalis visuomenės: pripriatome prieiškinti informaciją, produktus ir paslaugas mums patogiu metu ir būdu.



Taip pat, daugelis renkasi prekybą internetu – daugelis mūsų klientų aktyviai vysto šią sritį naudodamiesi mūsų įdiegtomis bei administruojamomis prekybos platformomis, logistikos valdymo sistemomis bei produktais, palengvinančiais verslo administraciją, siekdami išlikti konkurencingi be patenkinti klientus, kurie gali prieiti vis didesnį kiekį pasirinkimo. Konkurencingumas nebéra vienintelis ar tik nacionalinis – konkuruojame globalioje rinkoje.

## Pradėkime nuo svarbiausių klausimų:

Ar šis tikslinis klientas gali pasiekti informaciją patalpintą skaitmeninėje erdvėje?

Ar verslo siūlomos prekės ar paslaugos gali adekvacių būti patalpintos skaitmeninėje erdvėje?

Asmenys, kurie naudojasi internetu bent vieną kartą per savaitę (Europos populiacijos procentas pagal demografinę grupę)



Ar marketingo pagalba galite pasiekti savo tikslinių vartotojų? Kur Jūsų potencialūs vartotojai lankosi? Ar jie naudoja socialiniai tinklai? Kokia informacija domina potencialius Jūsų klientus?

Ar siūlomos prekės/ paslaugos gali būti išskirtinės? Galbūt siūlote kažką išskirtinio? Kaip tai geriausiai perteikti vartotojui, kuris lyginis Jūsų siūlomą vertę su begale kitų panašaus tipo prekių ar paslaugų?

Kiekvienas klientas yra vertingas, tačiau kai kurie yra vertingesni nei kiti. Investuojant į tikslinę rinką, vykdymo strategija ne tik padeda pasiekti užsibėžtų finansinių tikslų.

## Pravartu prisiminti...

Mūsų komanda turėjo progą bendradarbiauti su įvairių industrijų atstovais, integruojant išskirtinius sprendimus pritaikyti nuo naminėms rinkoms. Tačiau pastebėjome esminę tendenciją, išliekančią visose srityse – kasdienis vartotojas nori žinoti apie Jūsų verslą taip pat, kaip Jūs norite suprasti savo klientus. Būti lengvai pasiekiamu verslu internete nepakanka – privalu užtikrinti verslo patikimumą.

Geriau informuotas vartotojas ieško informacijos įvairiuose kanaluose:

Draugu, socialinių tinklų rekomendacijos (60%)  
Klientų atsiliepimai (49%)  
Bendrosios informacijos rekomendacijos (47%)

Žiniasklaidos straipsniai (44%)  
Pardavėjo surinkti resursai (knygos, naujienos, informaciniai leidiniai) (43%)

Minios-type apžvalgos (Quora, TripAdviser) (22%)  
Pardavejai (18%)

Rėmėjų paieška

Talentinė komandos paieška

Turinio paruošimas tarptautinei auditorijai

Komandos treniravimas

Reikiamu technologijų identifikavimas

Tinklapioadministravimas

Pakankamas biudžetas

Marketingo veiklos investicijos vertės

Didžiausiai iššūkiai ruošiant skaitmeninio marketingo kampaniją (pagal verslo dydi)

201+ darbuotojų  
26-200 darbuotojų  
0-25 darbuotojų

Rėmėjų paieška

Talentinė komandos paieška

Turinio paruošimas tarptautinei auditorijai

Komandos treniravimas

Reikiamu technologijų identifikavimas

Tinklapioadministravimas

Pakankamas biudžetas

Marketingo veiklos investicijos vertės

Rėmėjų paieška

Talentinė komandos paieška

Turinio paruošimas tarptautinei auditorijai

Komandos treniravimas

Reikiamu technologijų identifikavimas

Tinklapioadministravimas

Pakankamas biudžetas

Marketingo veiklos investicijos vertės

Rėmėjų paieška

Talentinė komandos paieška

Turinio paruošimas tarptautinei auditorijai

Komandos treniravimas

Reikiamu technologijų identifikavimas

Tinklapioadministravimas

Pakankamas biudžetas

Marketingo veiklos investicijos vertės

Rėmėjų paieška

Talentinė komandos paieška

Turinio paruošimas tarptautinei auditorijai

Komandos treniravimas

Reikiamu technologijų identifikavimas

Tinklapioadministravimas

Pakankamas biudžetas

Marketingo veiklos investicijos vertės

Rėmėjų paieška

Talentinė komandos paieška

Turinio paruošimas tarptautinei auditorijai

Komandos treniravimas

Reikiamu technologijų identifikavimas

Tinklapioadministravimas

Pakankamas biudžetas

Marketingo veiklos investicijos vertės

Rėmėjų paieška

Talentinė komandos paieška

Turinio paruošimas tarptautinei auditorijai

Komandos treniravimas

Reikiamu technologijų identifikavimas

Tinklapioadministravimas

Pakankamas biudžetas

Marketingo veiklos investicijos vertės

Rėmėjų paieška

Talentinė komandos paieška

Turinio paruošimas tarptautinei auditorijai

Komandos treniravimas

Reikiamu technologijų identifikavimas

Tinklapioadministravimas

Pakankamas biudžetas

Marketingo veiklos investicijos vertės

Rėmėjų paieška

Talentinė komandos paieška

Turinio paruošimas tarptautinei auditorijai

Komandos treniravimas

Reikiamu technologijų identifikavimas

Tinklapioadministravimas

Pakankamas biudžetas

Marketingo veiklos investicijos vertės

Rėmėjų paieška

Talentinė komandos paieška

Turinio paruošimas tarptautinei auditorijai

Komandos treniravimas

Reikiamu technologijų identifikavimas

Tinklapioadministravimas

Pakankamas biudžetas

Marketingo veiklos investicijos vertės

Rėmėjų paieška

Talentinė komandos paieška

Turinio paruošimas tarptautinei auditorijai

Komandos treniravimas

Reikiamu technologijų identifikavimas

Tinklapioadministravimas

Pakankamas biudžetas

Marketingo veiklos investicijos vertės

Rėmėjų paieška

Talentinė komandos paieška

Turinio paruošimas tarptautinei auditorijai

Komandos treniravimas

Reikiamu technologijų identifikavimas

Tinklapioadministravimas

Pakankamas biudžetas

Marketingo veiklos investicijos vertės

Rėmėjų paieška

Talentinė komandos paieška

Turinio paruošimas tarptautinei auditorijai

Komandos treniravimas

Reikiamu technologijų identifikavimas

Tinklapioadministravimas

Pakankamas biudžetas

Marketingo veiklos investicijos vertės

Rėmėjų paieška

Talentinė komandos paieška

Turinio paruošimas tarptautinei auditorijai

Komandos treniravimas