

internet-marketing.hu

A STRATÉGIAALKOTÁSTÓL A MINDENNAPI GYAKORLATIG

Az automatizált online DM rendszerek létrehozásának meglepő titkai

Melyek azok a hihetetlen előnyök, amelyeket megszerezhetsz egy ügyesen automatizált rendszerrel, és melyek azok a hibák, amelyeket a legtöbb lelkes marketing-automatizáló elkövet, és amelyek miatt valójában csak nagyon keveseknek épül fel automatizált marketing rendszere?

ÉRETT CÉGVEZETŐKNEK, MELLÉBESZÉLÉS NÉLKÜL
- PONT AHOGY VIP ÜGYFELEINKKEL CSINÁLJUK



Csepregi Balázs
Csepregi Balázs

Miről lesz ma szó?

- 1) Honnan jönnek az ötletek?
- 2) A tervezés szerepe
- 3) A dokumentálás szerepe
- 4) Mit és hogyan kell megtervezned?
 - 1) Az értékesítési folyamat megtervezése
Módszerek és szoftverek
 - 2) Az egyes elemek körvonalának megtervezése
 - 3) A projekt megtervezése
- 5) A leggyakrabban elkövetett hibák



Miért érdemes automatizálni?

- ▶ Nagyobb precizitást tesz lehetővé - ígéretek betartása
- ▶ Nagyobb „termelékenység” - kevesebb emberi munkaerő
- ▶ Kiszabadítja a szellemet a palackból
- ▶ Sokkal több bevétel, sokkal kevesebb idő alatt, sokkal kevesebb munkával, sokkal kevesebb idegeskedéssel



1. lépés: Ötletek - Honnan és hogyan?

- ▶ Gyűjtsd mindenhonnan: netről, konkurenséktől, más iparágakból konferenciák, képzések, mastermind csoport
- ▶ Gyűjtsd tudatosan
- ▶ Sokkal többet, mint amennyire szükséged lesz
- ▶ Szűretlenül
- ▶ Leírva egy helyre



29 azonnal alkalmazható ötlet (1)

- 1) Hírlevél feliratkozás
- 2) Üdvözlőlevél hírlevél feliratkozáskor
- 3) Előre megírt hírlevél sorozat (mini-tréning, autoresponder)
- 4) Előre megírt értékesítési sorozat
- 5) Megrendelés
- 6) Megrendeléskori üdvözlőlevél
- 7) „Hogy tetszett a tanulmányunk...?” levél
- 8) „Mennyire sürgős? Nem akar inkább gyorsítani...?” levél
- 9) „Melyik témák érdeklík...?” levél
- 10) „Mi a legégetőbb problémája...?” levél



29 azonnal alkalmazható ötlet (2)

- 11) Termék postázásakor küldendő levél
- 12) Megerősítő sorozat a megrendelés megérkezéséig
- 13) Érdeklődő levél a csomag megérkezése után
- 14) Kiegészítő termék ajánlása a megrendelés köszönőablakban (upsell)
- 15) Kisebb értékű kiegészítő termék ajánlása a köszönőablakban (downsell on upsell) pl. <http://godaddy.com>
- 16) Használatot támogató minitraining
- 17) Viselkedésfüggő és történelemfüggő backend ajánlatok
- 18) Viselkedésfüggő érdeklődés (pl. Nem lép be a fórumba...)
- 19) Kapcsolatfelvétel
- 20) Visszaigazolás kapcsolatfelvételkor



29 azonnal alkalmazható ötlet (3)

- 21) Oktatóanyag (ajánlat bomba) kapcsolatfelvételkor
- 22) Érdeklődés ügyfélszolgálati válaszüzenetet követően
- 23) Számla kiállításakor
- 24) Utalás megérkezésekor
- 25) Utalás meg nem érkezésekor
- 26) Visszonteladónak minitraining
- 27) Visszonteladónak megrendeléskor értesítő
- 28) Visszonteladónak fizetéskor értesítő
- 29) Visszonteladónak hó elején/végén értesítő



Ha a terv rendben van, a munka 80%-ban kész!



internet-marketing.hu
A STRATÉGIAALKOTÁSTÓL A MINDENNAPI GYAKORLATIG

ÉRETT CÉGVEZETŐKNEK, MELLÉBESZÉLÉS NÉLKÜL
- PONT AHOGY VIP ÜGYFELEINKKEL CSINÁLJUK



Mit kell megtervezni?

- Ez értékesítési folyamatot
- Az admin folyamatokat
- (Validálás tanácsadóddal)
- Az egyes elemek „körvonalát”
- A projektet



A tervezés lelke a dokumentálás

- ☞ Segíti az ötletelést
- ☞ Validálja az elképzelést
 - ☞ Van értelme?
 - ☞ Te érted?
 - ☞ Mások érteni fogják?
- ☞ Kommunikálja az elképzelést



Tervezni... Hogyan? Mivel?

Hogyan?

- ▣ Szöveges leírás
- ▣ „Józan ésszel” készült terv
- ▣ MSZ tervezési rendszer
- ▣ Process Mapping

Mivel?

- ▣ Papír + Szkenner
- ▣ Powerpoint
- ▣ Visio
- ▣ Smartdraw



Szöveges leírás

- 😊 Nagyon könnyű elkezdni
- 😞 Összetett rendszer esetén nagyon könnyű belebonyolódni és értelmetlenséget tervezni
- 😞 Nagyon nehéz értelmezni, összetett rendszer esetén majdnem lehetetlen



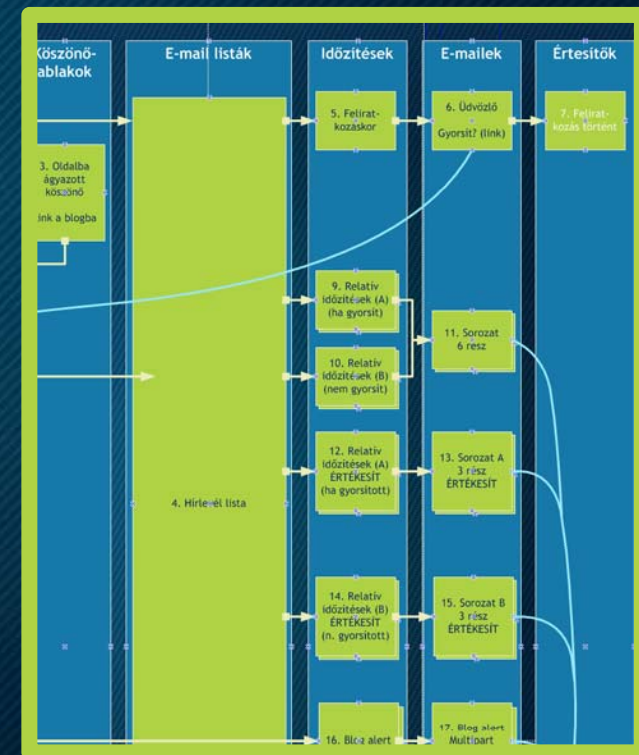
„Józan ésszel” készült terv

- 😊 Nagyon könnyű elkezdni
- 😞 Összetett rendszer esetén nagyon könnyű belebonyolódni és értelmetlenséget tervezni
- 😞 Nehéz értelmezni



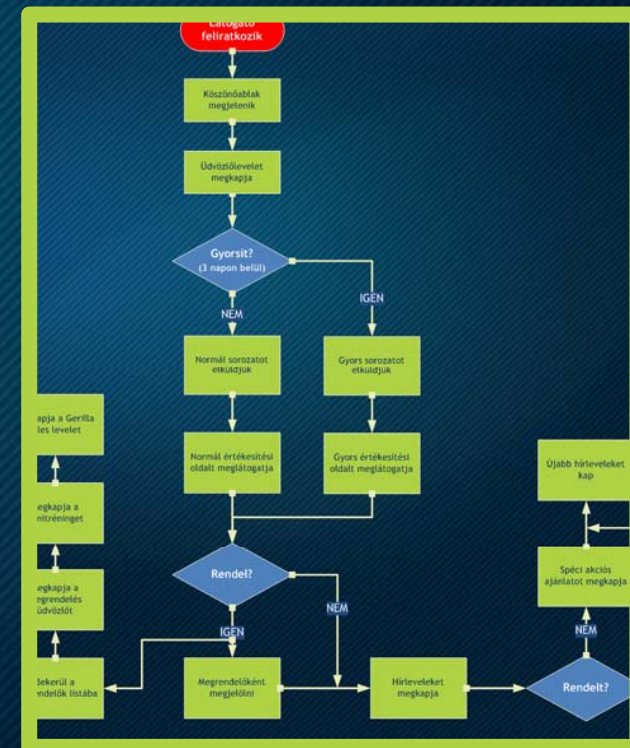
MSZ tervezési rendszer

- 😊 Viszonylag könnyű elkezdni
- 😊 Ez e-mail-ekkel kapcsolatos részeket jól bemutatja
- 😊 Nagyon könnyen értelmezhető
- 😊 Nagyon könnyen ellenőrizhető a koncepció
- 😞 Kicsit körülményes kilépni a keretek közül
- 😞 Nem tartalmazza az admin folyamatokat



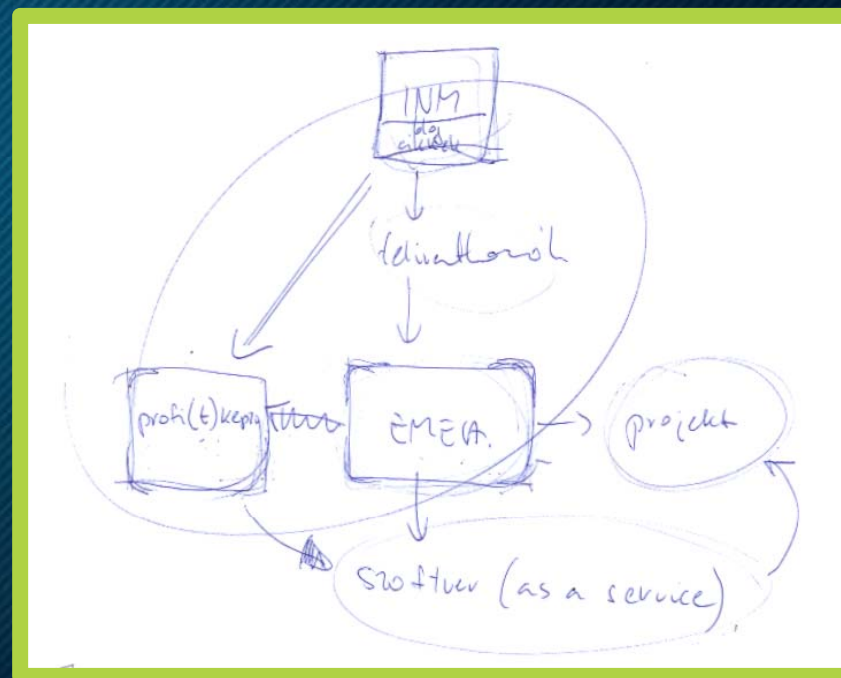
Process mapping

- 😊 Bármit meg lehet vele tervezni
- 😊 Nagyon könnyű értelmezni
- 😞 Nehezebb elkezdni, könnyebb hibázni



Tervezés papíron

- 😊 Egyszerűen elkezdhető
- 😊 Mindig kéznél van (legyen!)
- 😞 100-szor újra kell rajzolni
- 😞 Csak Te érted
- 😞 Ha szkennelni kell, akkor az A4-es méret a korlát



Microsoft Office - Powerpoint

- 😊 Könnyű elkezdni (főleg, ha már megvan)
- 😞 Körülményes, mert külön kell a formákat és a szövegeket beilleszteni
- 😞 Komoly korlát a képernyőméret



Microsoft Office - Visio

- 😊 A leg-sokoldalúbb, mégis nagyon könnyű használni
- 😞 Drága, mert csak az angol nyelvű Office Pro-nak a része



internet-marketing.hu
A STRATÉGIAALKOTÁSTÓL A MINDENNAPI GYAKORLATIG

ÉRETT CÉGVEZETŐKNEK, MELLÉBESZÉLÉS NÉLKÜL
- PONT AHOGY VIP ÜGYFELEINKKEL CSINÁLJUK



Smartdraw

- 😊 Jól használható
- 😊 Könnyű vele szép ábrákat készíteni
- 😊 Nagyon jó ár-érték arány (március 14-ig még jobb :-)



Validálás: Van-e értelme ennek az egésznek?

- Marketing szempontból (Jó-e a vevőnek?)
- Pénzügyileg (Jó-e neked?)
- Technikailag (Meg lehet-e valósítani?)



Hol is tartunk?

- Összegyűjtötted az ötleteidet
- Elkészítetted a tervedet
- Tanácsadód, kiviteleződ szerint meg lehet csinálni (és érdemes is)



Elemek „körvonalának” megtervezése

Sales elemek

- „Szórakoztató” e-mail-ek (tartalma, működése)
- Sales e-mail-ek (...)
- Sales oldalak (...)
- Rendelési formok (...)
- Köszönőoldalak (...)

- Eseménykori levelek (...)
- Háttérműveletek

Admin elemek

- Oldalak (...)
- Műveletek
- „Köszönőoldalak” (...)



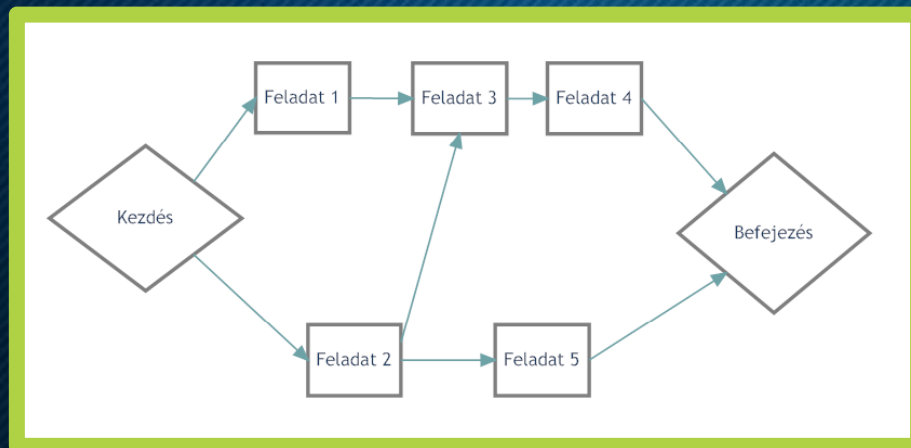
Projekt megtervezése

- Ahogy esik úgy puffan alapon (Ahogy a legtöbben szoktuk KKV körökben 😊)
- Hálótervvel
- Pert diagrammal
- Gantt diagrammal

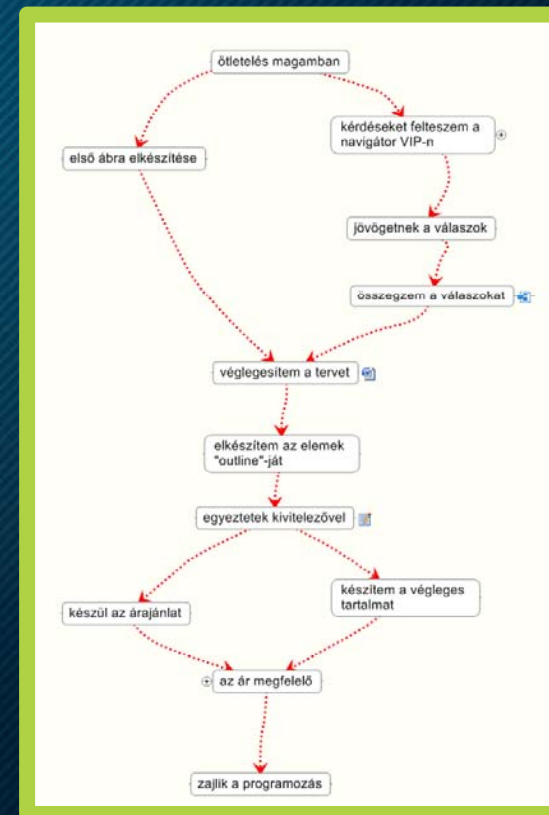


Hálóterv

Tankönyvi hálóterv



MindManager (használható) hálóterv



[illegible]

Gantt diagram

Web Site Project

Number	Task	Start	End	Duration	Q1 - 2007			Q2 - 2007		
					January	February	March	April	May	June
1	Meet with Client, Discuss Design	1/1/2007	5/1/2007	86						
2	Discuss Media Types	1/1/2007	5/1/2007	86						
3	Client Provides Media	1/20/2007	4/28/2007	70						
4	1st Web Comps Due	2/1/2007	5/1/2007	63						
5	Final Comps for Client Approval	2/23/2007	4/27/2007	45						
6	Working Comp 1	3/12/2007	4/26/2007	33						
7	Site Completed	4/1/2007	4/24/2007	16						



Hol is tartunk?

- Összegyűjtötted az ötleteidet
 - Elkészítetted a tervedet
 - Tanácsadód, kiviteleződ szerint meg lehet csinálni (és érdemes is)
 - Elkészítetted a rendszer elemeinek „körvonalát”
 - Megtervezted a projektet (segítséggel)
-
- A következő lépés: Árajánlat kérés



**Mi az az egyetlen gondolat,
amiben összegezni lehetne az
eddig tanulságot?**



internet-marketing.hu
A STRATÉGIAALKOTÁSTÓL A MINDENNAPI GYAKORLATIG

ÉRETT CÉGVEZETŐKNEK, MELLÉBESZÉLÉS NÉLKÜL
- PONT AHOGY VIP ÜGYFELEINKKEL CSINÁLJUK



Hibák, amiket el kell kerülnöd!

- Kiadod a kezedből a kontrollt
- Nincs értelme a vevő szempontjából
- Nincs értelme pénzügyileg
- Nem kivitelezhető
- Ha olyan valakivel akarod megcsináltatni, aki egy mukkot nem ért az egészből
- Ha túl komolyan veszed amit mondtam, és...
 - a) Csak rajzolgatsz, amíg tökéletes nem lesz (soha...)
 - b) Megijedsz, és hozzá sem kezdesz



Ha kéred, elküldöm a videót, és a prezi összes fájlját!



GPVK felhasználók automatikusan megkapják...



internet-marketing.hu
A STRATÉGIAALKOTÁSTÓL A MINDENNAPI GYAKORLATIG

ÉRETT CÉGVEZETŐKNEK, MELLÉBESZÉLÉS NÉLKÜL
- PONT AHOGY VIP ÜGYFELEINKNEK TANÍTJUK



Várom a kérdéseket!



internet-marketing.hu
A STRATÉGIAALKOTÁSTÓL A MINDENNAPI GYAKORLATIG

ÉRETT CÉGVEZETŐKNEK, MELLÉBESZÉLÉS NÉLKÜL
- PONT AHOGY VIP ÜGYFELEINKNEK TANÍTJUK

