

Etapy współpracy z agencją marketingową omówione w czasie lekcji wideo:

- Określenie celów marketingowych firmy
- Przedstawienie oferty i portfolio
- Ustalenie warunków współpracy
- Podpisanie umowy
- Konsultacje z zespołem
- Rozpoczęcie działań
- Analiza wyników działań agencji

Przykładowe pytania od agencji marketingowej i odpowiedzi:

Pytanie: Jakie są Państwa cele marketingowe, czy chcą Państwo skupić się na zwiększeniu rozpoznawalności i popularności marki, czy sprzedaży do obecnych klientów firmy?

Odpowiedź: Najbardziej zależy nam na... (czym?)...

... sprzedaży / zwiększeniu rozpoznawalności marki / dotarciu do nowych potencjalnych klientów / zwiększeniu ilości subskrybentów na naszym kanale YouTube / zwiększeniu ilości obserwujących nas osób w social mediach / konwersji sprzedaży.

Pytanie: Jaka jest Państwa grupa docelowa? Kto jest Państwa najlepszym klientem? Jaki jest profil Państwa idealnego klienta? W jakim jest wieku? Gdzie mieszka? Czym się zajmuje?

Odpowiedź: Naszym idealnym klientem jest ... (kto?)...

... osoba pomiędzy 30 (trzydziestym) a 40 (czterdziestym) rokiem życia mieszkająca w dużym mieście i uprawiająca dużo sportów / rodzic, który ma dziecko poniżej 10 (dziesiątego) roku życia i chce, aby dziecko rozwijało swoje zdolności matematyczne, może mieszkać w dowolnym miejscu w Polsce / kobieta po 50-tce (pięćdziesiątce), która chce zmienić swoją karierę, mieszka w większym mieście i lubi podróżować.

Pytanie: Jak wygląda Państwa konkurencja? Jacy są główni konkurenci?

Odpowiedź: Mamy dużą / małą konkurencję na rynku.

Są to głównie ... (kto?)...

... firmy z branży budowlanej / inne szkoły językowe / coachowie zmiany / influencerzy zajmujący się zdrowym odżywianiem / biura podróży oferujące wycieczki last minute.

Pytanie: Co wyróżnia Waszą firmę na rynku?

Odpowiedź: Wyróżniamy się ... (czym?)...

... większą ofertą produktów i usług od naszej konkurencji / indywidualnym podejściem do klienta / terminowym wykonaniem usług / produkcją ubrań wyłącznie w Polsce / tworzeniem oryginalnych projektów dopasowanych do przestrzeni i wykorzystujących ich maksymalny potencjał.

Pytanie: Jakie były Państwa dotychczasowe działania marketingowe?

Odpowiedź:

Do tej pory samodzielnie zajmowaliśmy się promocją, ustawialiśmy płatne reklamy i organizowaliśmy konkursy online. / Mieliliśmy inną agencję marketingową, ale nie byliśmy zadowoleni z ich działań. / Nie zajmowaliśmy się jeszcze marketingiem i promocją, dopiero zaczynamy.

Pytanie: Jaki macie Państwo budżet na reklamę?

Odpowiedź: Na początek możemy przeznaczyć na to ... (ile?)...

... 1000 (tysiąc) złotych miesięcznie / 5000 (pięć tysięcy) złotych miesięcznie / 900 (dziewięćset) złotych miesięcznie.

Przykładowe pytania od klienta i odpowiedzi:

Pytanie: Kiedy mogę spodziewać się pierwszych planów marketingowych od Państwa?

Odpowiedź: W ciągu 2 (dwóch) tygodni opracujemy strategię marketingową i przedstawimy nasz projekt działań.

Pytanie: Jaki budżet powinniśmy przeznaczyć na promocję, żeby zauważyć jej efekty?

Odpowiedź: Jest to trudne pytanie, ponieważ budżet na reklamę może być nieograniczony, ale zacznijmy od 2 (dwóch) tysięcy miesięcznie i zobaczymy jakie będą efekty. Później będziemy modyfikować nasze działania.

Pytanie: Kiedy zauważę efekty Państwa działań?

Odpowiedź: Zazwyczaj po pierwszych 3 (trzech) miesiącach jesteśmy w stanie przedstawić realne efekty promocji i wtedy spotkamy się na analizę jej wyników.

Pytanie: Jak często będziecie Państwo spotykać się ze mną na modyfikację działań i strategii?

Odpowiedź: Spotykamy się zależnie od potrzeb i wyników reklamy, czasem raz w tygodniu, a czasami wystarczy raz na miesiąc albo nawet rzadziej.

Pytanie: Czy będziecie Państwo sami tworzyć wszystkie materiały reklamowe?

Odpowiedź: Będziemy tworzyć większość z nich, czasem poprosimy Państwa o nagranie czegoś samodzielnie, żeby klient mógł zobaczyć jak wyglądają twórcy tego produktu/usługi. / Tak, sami tworzymy wszystkie materiały i wysyłamy je Państwu do akceptacji.