



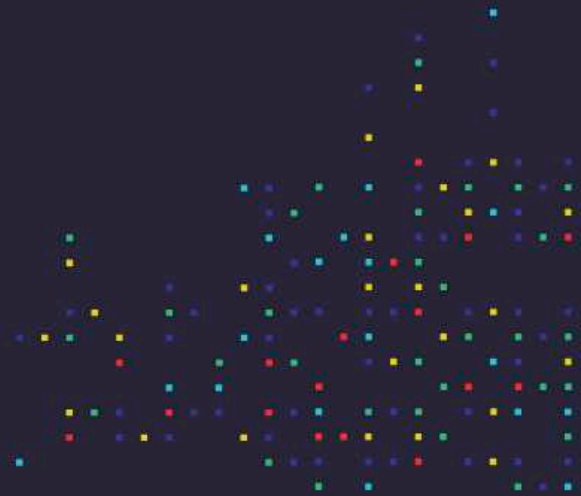
Kad un kāpēc iegādāties
mārketingu kā ārpalpojumu?



Jānis Rozenblats

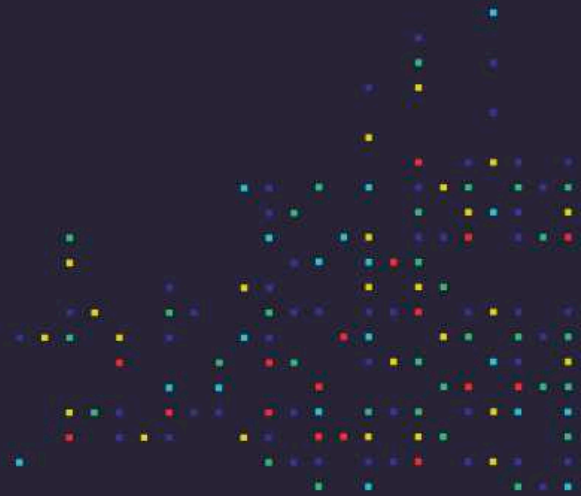
CEO

Mailigen



Mēs palīdzam uzņēmumiem
augt un stāstīt savus stāstus
e-pastā

Mailigen



Mārketeriem ir jābūt daudz talantiem

72% no mārketeriem
domā, ka visu var izdarīt paši,



BET īstenībā pietrūkst stratēģijas, rīki ir pārāk sarežģīti un pietrūkst iemaņas, lai iesaistītu savu auditoriju ar pareizu ziņu un vizuālajiem materiāliem, kas uzrunā.

Mārketinga uzdevumi ikdienā...



Veiksmi nosaka...



Tava stratēģija
un procesi



Tavs saturs un
klienta dzīves cikls



Tava
komanda

... ne tikai tehnoloģijas.

**Kad ir vērts ņemt
ārpakalpojumu?**

Tad, kad Tu zini ...

Tad, kad Tu zini ...
ko vēlies sasniegt,
kādi ir tavi uzņēmuma mērķi
un vai esi gatavs tam veltīt laiku.

Bet Tev nav...

Bet Tev nav...

pietiekami cilvēkresursi,
zināšanas / pieredze
un Tu nevēlies dalīt fokusu.

8

iemesli izmantot mārketingu
kā ārpakalpojumu

#1 Tu iegūsti pieredzējušu komandu

Parasti vairāk nekā viens cilvēks rada saturu, dizainu,
veic programmēšanas darbus un analītiku.

#2 Samazini izmaksas un riskus

Parasti projekta vai ikmēneša maksa ir daudz zemāka nekā darbinieka atrašana, uzturēšana, apmācīšana.

#3 Cilvēki ar industrijas pieredzi un procesiem

Pieredze tādu vai līdzīgu projektu realizācijā.

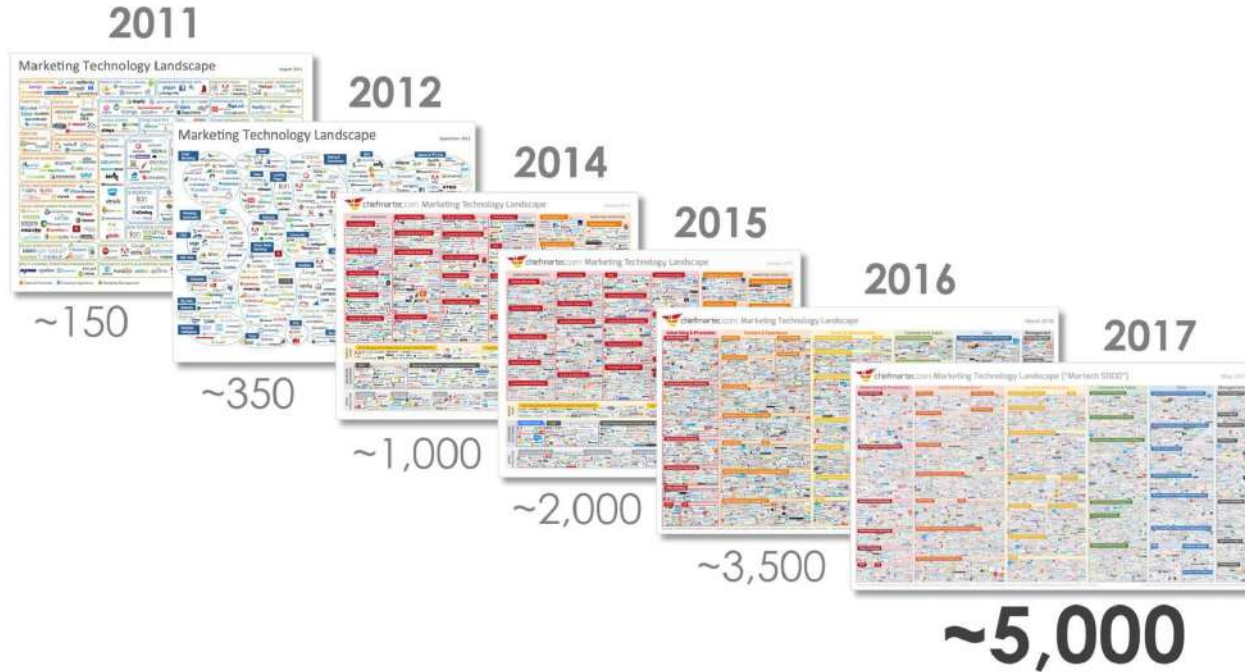
Samazinās kļūdu iespēja un palielinās veiksmes ātrums.

IETEIKUMS Pārņemt, kad viss ir gatavs.

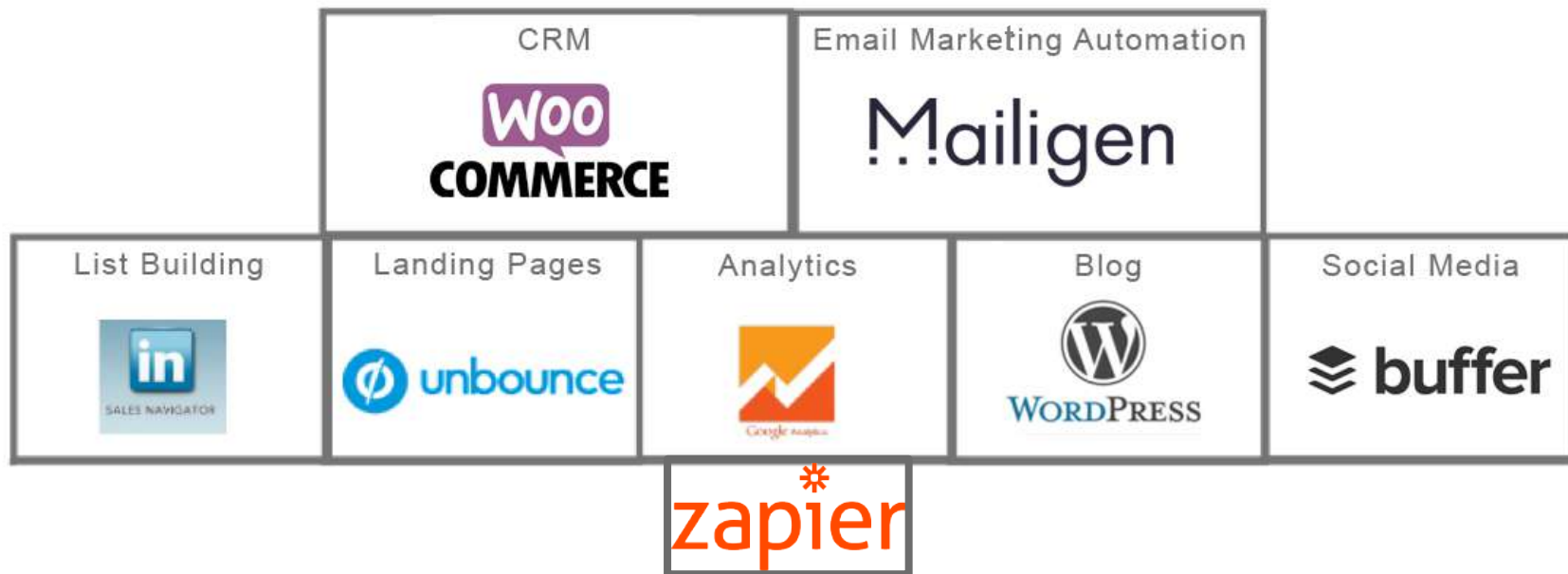
#4 Tev ir pieejamas jaunākās tehnoloģijas

Bieži iznāk jauni rīki, kas var paātrināt vai efektīvizēt mārketinga procesus, bet iekšējie resursi nespēj tos savlaicīgi ieviest vai izmaksas ir par lielu.

Mārķetinga tehnoloģiju skaits pēdējos 7 gados.



Pilnvērtīgs mārketinga tehnoloģiju kopums



#5 Tu vari nofokusēties uz savu biznesu

Sadrumstalota uzmanība nozīmē vājāki rezultāti katrā no projektiem. Tev tomēr būs jāiegulda laiks, lai nodefinētu mērķus un prasītu atbildību.

#6 Mārketiņgam ir jābūt pastāvīgam

Tavs mārketiņgs necietīs darbinieku maiņas vai atvaļiņājumu dēļ.

Projektu izpilde ir jānodrošina jebkurā gadījumā.

#7 Pakalpojums uz pieprasījumu

Tavas komandas papildinājums tad, kad vajag, tik, cik vajag.

Nav jādomā, kā nodarbināt cilvēkus brīvākos brīžos.

#8 Ārēja perspektīva uz Tavu biznesu

Tu zini savu biznesu labāk, bet bieži ārējs skatiens var parādīt klienta viedokli labāk. Svaigs skatiens uz trūkumiem un iespējamajiem uzlabojumiem.

E-pasta mārketings kā ārpakalpojums

E-pasta mārketings ir kā...



&



jebkuram biznesam

Tas ir visefektīvākais digitālā mārketinga
un pārdošanas rīks.

Precīzāk – **1:43 EUR** atdeve.

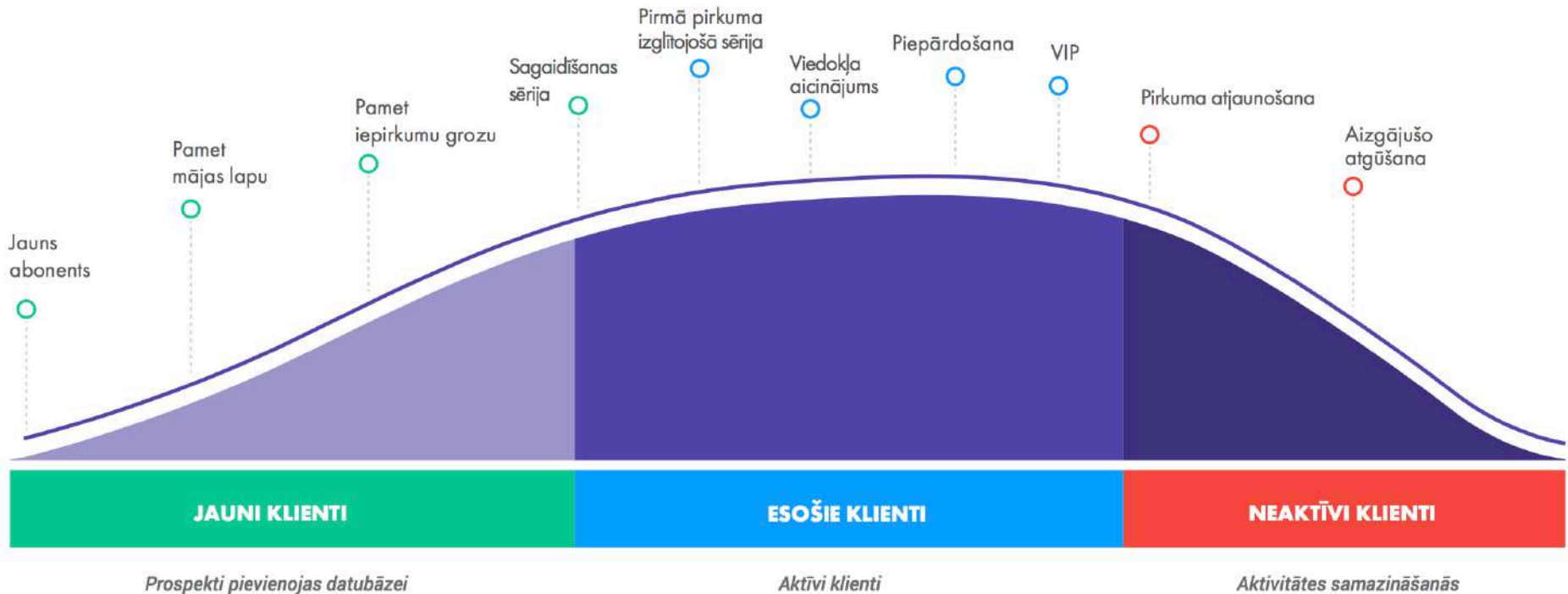
Ja Tev ir...

mājas lapa, vismaz **1000 e-pasta abonenti**,
ja abonentu skaits **pieaug par vismaz 50 mēnesī**,
tas nozīmē, ka **ir iedarbināti pamata mārketinga kanāli**
un var izvērtēt e-pasta mārketingu kā ārpakalpojumu.

Mērķis ir ieviest **dzīves cikla mārketinga stratēģiju**



Dzīves cikla e-pasta mārketinggs



Ārpalpojuma izvēles principi:

1. Pierādāma pieredze
2. Stratēģiska vīzija, ne tikai taktikas
3. Kultūras saderība
4. Skaidri atskaites procesi un darba vadlīnijas



Audz & Stāsti or Mailigen

Piesakies uz DEMO jau šodien
raksti uz: BiSmart@mailigen.lv

