

Bi
smart

Kad un kāpēc iegādāties
mārketingu kā ārpakalpojumu?



A silhouette of a fisherman wearing a wide-brimmed hat, holding a fishing rod, stands on the left side of the frame. The background is a sunset over a body of water, with the sun low on the horizon, creating a warm orange glow. The fishing rod is held high, extending across the upper right portion of the image. The water in the foreground shows ripples from a recent cast. The overall mood is peaceful and contemplative.

*„Nekad neatliec uz rītdienu to,
ko šodien vari deleģēt kādam citam.”*

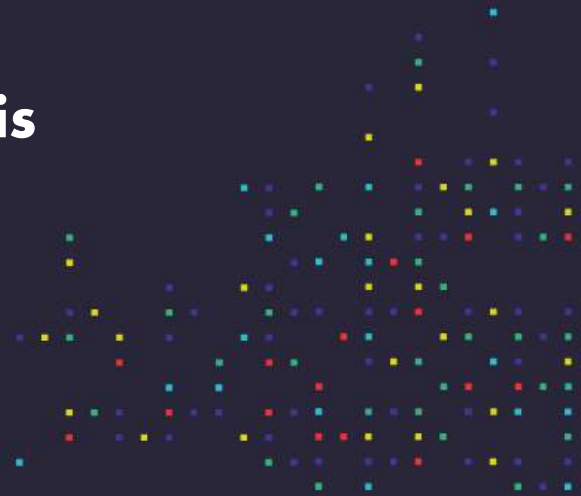
- Kāds gudrs vectēvs



Gints Branks

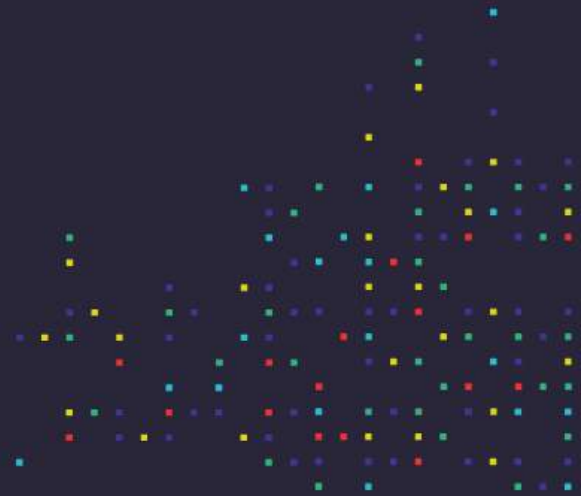
Klientu veiksmes menedžeris

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 veltīt tam laiku.

Bet Tey nav...

**Bet Tev nav...
pietiekami cilvēkresursi,
zināšanas / pieredze
un Tu nevēlies dalīt uzmanību.**

8

**iemesli izmantot mārketingu
kā ārpakalpojumu**

#1 Tu iegūsti pieredzējušu komandu

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

#2 Samazini izmaksas un riskus

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

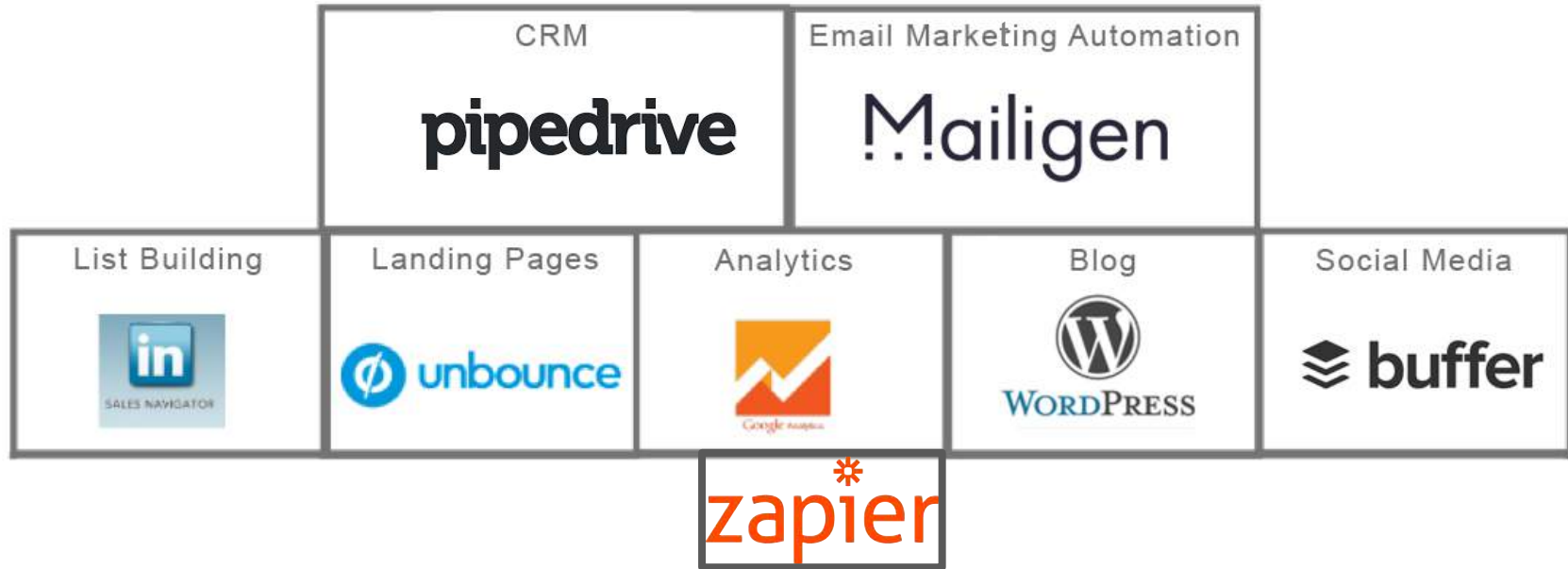
Bieži iznāk jauni rīki, kas var paātrināt vai efektivizēt mārketinga procesus, bet iekšējie resursi nespēj tos savlaicīgi ieviest vai izmaksas ir par lielu.

Mārketinga tehnoloģiju visums

Marketing Automation & Campaign/Lead Management



Pilnvērtīgs mārketinga tehnoloģiju kopums



#5 Tu vari koncentrēties uz savu biznesu

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

#6 Mārketings ir jābūt pastāvīgam

Tavs mārketings necietīs darbinieku maiņas vai atvaļinājumu 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**,

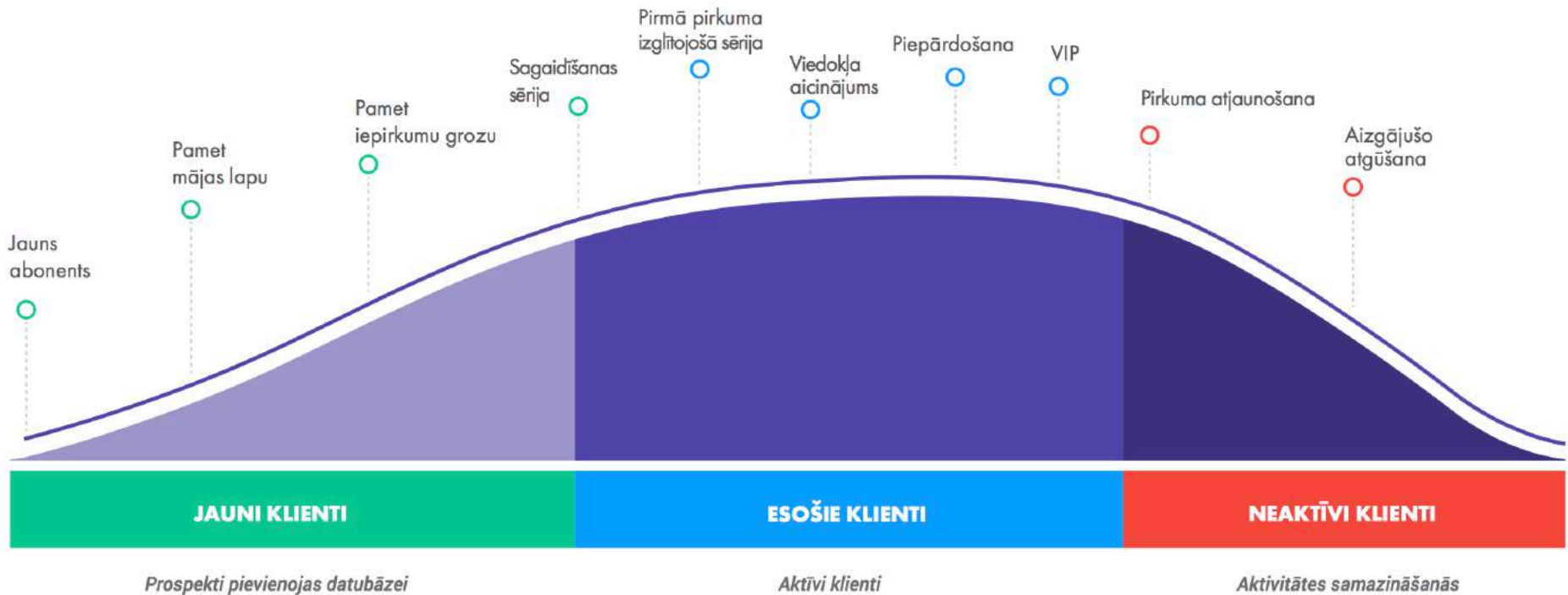
tas nozīmē, ka **ir iedarbināti pamata mārketinga kanāli**

un var izvērtēt e-pasta mārketingu kā ārpakalpojumu.

Mērķis ir ieviest dzīves cikla mārketinga stratēģiju

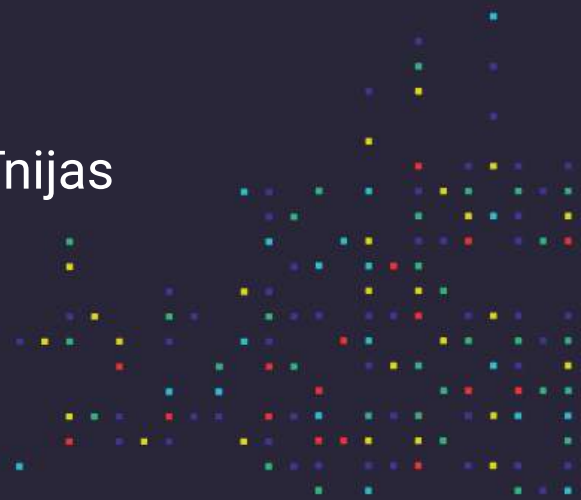


Dzīves cikla e-pasta mārketings



Ārpakalpojuma izvēles principi:

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



Audz & Stāsti ar Mailigen

ej.uz/Branks

