

## Internetinio Marketingo Strateginis Veiksmų Planas (1 dalis)

<b>Įmonė:</b>	UAB X Produktai	<b>Laikotarpis:</b>	2011	<b>Data:</b>	2011/01/01	<b>Versija:</b>	1
---------------	-----------------	---------------------	------	--------------	------------	-----------------	---

<b>Dabartinė situacija:</b>	Dabartiniai "X produkto" pardavimai netenkina. Nuolat banguojame. Nėra stabilaus lankytojų srauto. Nuosekliai nedirbame prie SEO ir kitų būdų pritraukiant lankytojų srautus. Nors mūsų produktai geri, tačiau žmonės apie juos paprasčiausiai nežino. Tie, kurie atvyksta į mūsų svetainę, greitai iš jos pabėga - didelis "bounce" rate'as. Turbūt trūksta daugiau informacijos, aktualaus turinio.	<b>Trokštama situacija:</b>	Mūsų pardavimai ir pelnas stabiliai auga. Mūsų svetainėje apsilanko dvigubai daugiau lankytojų, o "bounce" rate'as ženkliai sumažėjo. Sukurta lojalų pelningų klientų grupė, su kuria nuolat palaikomas ryšys, klientai neužmirštami. Nuolat atnaujinamas turinys, žmonės gauna naudingą informaciją. Iš pardavėjų tapome ekspertais, konsultantais, kurie neparduoda, o padeda klientui nusipirkti. Sumažintos administracinės išlaidos, neišlaidaujame neefektyvioms reklamoms internete, o koncentruojamės į pagrindines priemones.
<b>Indikatoriai:</b>	1 Praeitų metų pardavimai - 32 000 Lt, o grynas pelnas - 8 000 Lt.	<b>Tikslai:</b>	1 Pardavimai pasieks 100 000 Lt, o grynas pelnas - 33 000 Lt.
	2 Lankytojų srautai: per mėnesį vidutiniškai 1200 lankytojų. Daugiausiai per Google AdWords reklamas.		2 Sukurti prenumeratorių bazę su 2000 el. pašto adresų, su jais palaikyti ryšį, siunčiant vertingą informaciją (Follow-up'as)
	3 Prastas paslaugų/produktų aprašymas, trūksta laiko prisėsti prie tekstų ir juos kruopščiai parengti.		3 Per mėnesį pritraukti 2500 lankytojų.
	4 Pagal svarbiausius mūsų raktažodžius Google paieškos sistemoje esame 2 puslapyje, 7 vietoje.		4 Patekti į pirmąjį Google paieškos rezultatų puslapį pagal svarbiausią mūsų raktažodį.
	5 Aktyviai nedirbame su socialiniais tinklais - trūksta laiko.		5 Sukurti puslapį "Facebook" tinkle ir aktyviai burti fanų grupę, kuri laikui bėgant išsigrynintų ir taptų tiksline mūsų informacijos laukiančia bendruomene.
	6 Turime 300 klientų el. pašto adresų sąrašą. Per metus išsiuntėme jiems 2 laiškus. Nepalaikome jokio ryšio su daug pirkusiais klientais.		6 Parengti prekių ir paslaugų aprašymus pagal rekomendacijas. Tobulinti savo marketingo žinutes klientams, kad jos būtų dar taiklesnės.

Veiksmai, kurių pagalba pasieksiu trokštamą situaciją								
		Kada atliksiu			Kada atliksiu		Kada atliksiu	
1	Surinkti visus klientų ir interesantų kontaktus, kurie kada nors su mumis susisiektų ir išsiųsti jiems pasiūlymą oficialiai užsiprenumeruoti mūsų naujienas	02/20	5	Išpardavimų, ribotos trukmės pasiūlymų organizavimas. Kiekvieną mėnesį pasiūlyti specialių akcijų savo prenumeratoriams ir "Facebook" puslapio fanams.	reguliariai	9	Parengsiu video reklamas-pristatymus savo perkamiausiems produktams, pateiksiu klientų atsiliepimus	05/30

Pavyzdys

2	Sukurti "Facebook" puslapį ir pradėti jį populiarinti, integruoti į savo svetainę, pasiūlyti draugams prisijungti.	02/28	6	Sukursiu up-sell ir cross-sell pasiūlymus (antrosios stiklinės matrica) - kuri padidins pelną, gaunamą iš esamų ir naujų klientų	04/12	10	Sumažinsiu išlaidas biuro popieriui 30%	reguliariai
3	Kurti "backlinkus" savo svetainei pagal duotą MG sąrašą.	03/15	7	Surasiu partnerius socialiniuose tinkluose, kurie paskelbs apie mano naujienas	04/25	11		
4	Parašyti asmeninius el. laiškus savo esamiems klientams, paklausti kaip sekėsi naudoti mūsų produktą, gauti atsiliepimus.	03/30	8	Sukursiu masalus, kuriuos dovanosiu savo svetainės lankytojams	05/10	12		

### Internetinio Marketingo Strateginis Veiksmų Planas (2 dalis)

<b>Įmonė:</b>	UAB X Produktai	<b>Laikotarpis:</b>	2011	<b>Data:</b>	2011/01/01	<b>Versija:</b>	1
---------------	-----------------	---------------------	------	--------------	------------	-----------------	---

Veiksmų planas pagal 3 klientų tipus					
Surasti naujų klientų		Uždirbti daugiau iš esamų klientų		Atnaujinti ryšius su anksčiau pirkusiais, bet negrįžusiais klientais	
1	Su partnerių pagalba (socialiniai tinklai ir pan.) "stumti" masalą žmonėms ir surinkti el. pašto adresų bazę.	1	Pasiūlyti esamiems klientams naujų produktų/ paslaugų, pasirodžiusių asortimente. Pateikti detalią informaciją, orientuoti žinutę į klientų poreikius, troškimus.	1	Surinkti visus klientų ir interesantų kontaktus, kurie kada nors su mumis susisieikė ir išsiųsti jiems pasiūlymą oficialiai užsiprenumeruoti mūsų naujienas
2	Sekti Google Adwords reklamų efektyvumą, taisyti tai, kas nesėkminga	2	Pasiūlyti mūsų suvartojamų produktų "prenumeratą" - paskatinti klientus pirkti dažniau	2	Pasiūlyti specialias nuolaidas, pakviesti klientus dar sykį pirkti, pridėti papildomų dovanų - paskatinimas veikti
3	Suteikti prekės/paslaugoms stiprią pinigų grąžinimo garantiją	3	Suteikti specialias sąlygas, kad klientai jaustųsi pagerbti ir pirktų iš mūsų dažniau	3	
4	Kurti "backlinkus" savo svetainei pagal duotą MG sąrašą.	4	Siųsti klientams naudingą informaciją (ne pardaviminiai laišukai) su rinkos naujienomis, įdomiais faktais, tyrimais, patarimais	4	
5		5		5	
6		6		6	

Pavyzdys

<b>Pagrindinės strateginės iniciatyvos (12 mėn.)</b>			
<i>Sausis</i>	<i>Vasaris</i>	<i>Kovas</i>	<i>Balandis</i>
	<p>Visų buvusių klientų/interesantų masinis kontaktų rinkimas (el. pašto dėžučių tikrinimas)</p> <p>Facebook puslapio sukūrimas</p>	<p>Kurti "backlinkus" savo svetainei pagal duotą MG sąrašą.</p> <p>Parašyti asmeninius el. laiškus savo esamiems klientams, paklausti kaip sekėsi naudoti mūsų produktą, gauti atsiliepimus.</p>	<p>Sukursiu up-sell ir cross-sell pasiūlymus (antrosios stiklinės matrica) - kuri padidins pelną, gaunamą iš esamų ir naujų klientų</p> <p>Surasiu partnerius socialiniuose tinkluose, kurie paskelbs apie mano naujienas</p>
<i>Gegužė</i>	<i>Birželis</i>	<i>Liepa</i>	<i>Rugpjūtis</i>
<p>Sukursiu masalus, kuriuos dovanosiu savo svetainės lankytojams</p> <p>Parengsiu video reklamas-pristatymus savo perkamiausiems produktams, pateiksiu klientų atsiliepimus</p>	<p>Pristatome naują produktą prasidedančioms atostogoms - nubraižyti produkto įvedimo į rinką strategiją, surašyti veiksmų planą ir priemones jai įgyvendinti</p>	<p>Atostogos</p>	<p>Mokyklinė prekyba - pasirengimas (maketai, reklaminiai tekstai ir t. t.)</p>
<i>Rugsėjis</i>	<i>Spalis</i>	<i>Lapkritis</i>	<i>Gruodis</i>
<p>Mokyklinė prekyba - pradžia</p>	<p>Mokyklinių prekių likučių išpardavimas</p>	<p>Mini akcijos organizavimas - senų likučių išpardavimo organizavimas.</p> <p>Pasirengimas Kalėdinei prekybai - paruošti el. laiškų tekstus, antraštes.</p>	<p>Kalėdinė prekyba - specialios kampanijos organizavimas (5 el. laiškai - kas savaitę priminimai - Follow-up'as)</p>