



Marketing Day

16/04/2014 GDYNIA
MARCIN RUDZKI

Namiot w lesie czy apartament z widokiem na morze?

Plan wykładu:

- I. *Hello World...* Od czego zacząć?
- II. Wyróżnij się!
- III. Ciekawy content = wysoka konwersja.
- IV. WWW vs. Social Networks.
- V. *Tak, tak, zapraszam tutaj!* Promujemy się w Sieci.

Od czego zacząć?

- ▶ **Domena**
 - globalna
 - .pl, .com, .org, .info, .eu
 - regionalna
 - .gda.pl, waw.pl
- ▶ **Moja pierwsza Strona WWW**
 - Template (gotowe szablony)
 - CMS / Wordpress / Joomla
 - Własne fundamenty
- ▶ **Hosting**
 - Wewnętrzny
 - Zewnętrzny



Joomla!™



WORDPRESS



Podstawowe zasady!

I.

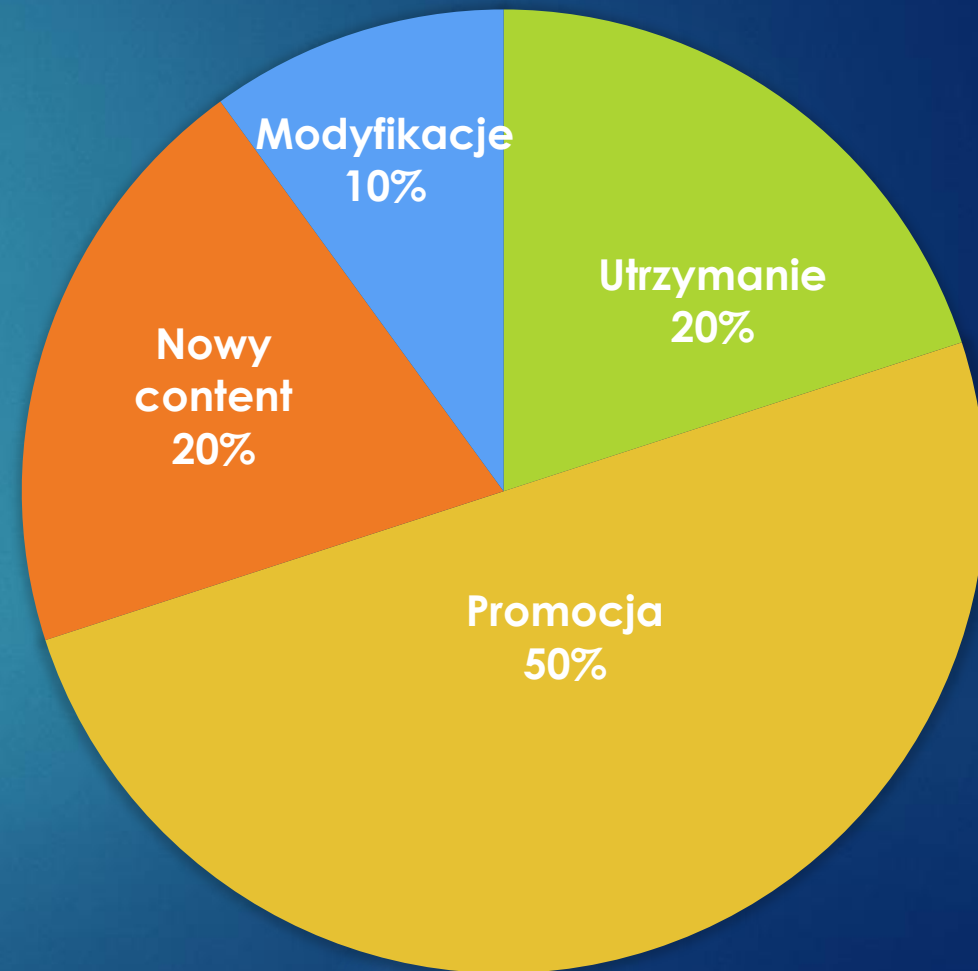
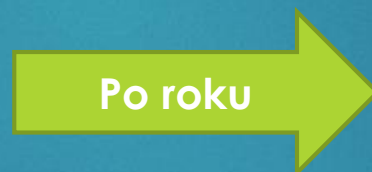
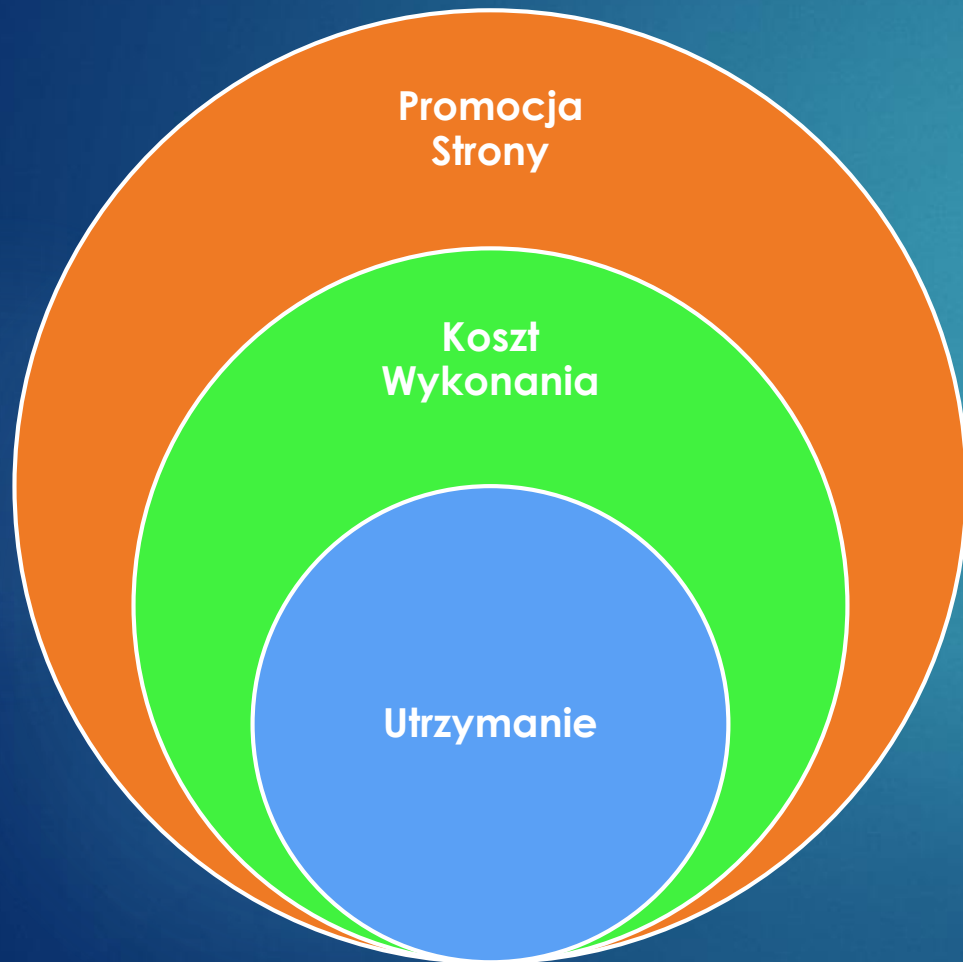
- ▶ Wizytówka, interaktywna strona czy narzędzie?
- ▶ Co chcemy osiągnąć?
- ▶ Kto jest naszym klientem?
- ▶ Lepiej mniej, ale lepiej.
- ▶ „Baby duck syndrome”
- ▶ **Responsywność strony**
 - Nowy standard
 - Treść dopasowana do urządzeń mobilnych



Wyjdźmy z lasu!

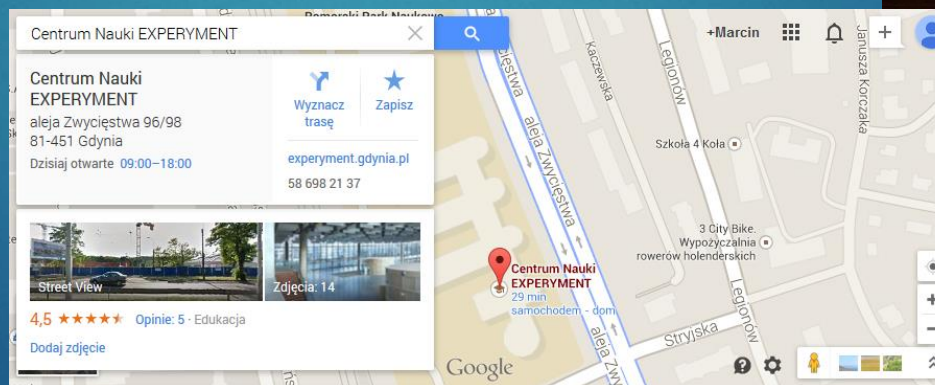
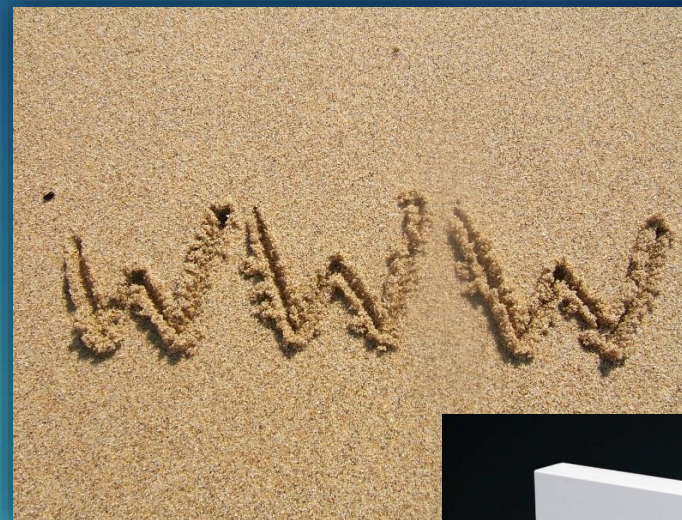
Planowanie kosztów promocji i budowy WWW

I.



Wyróżnij się!

- ▶ **Nazwa**
e-serwis.pl vs. eserwis.pl
- ▶ **Kolorystyka, Logo + Favicon**
- ▶ **Co z tym Intro? Zasada 3 sekund.**
- ▶ **Call to Action (CTA)**
- ▶ **Postaw na dobrą... Fotografię!**
- ▶ **Kontakt z Mapą!**



Ciekawy content = wysoka konwersja.



▶ Czym jest konwersja?

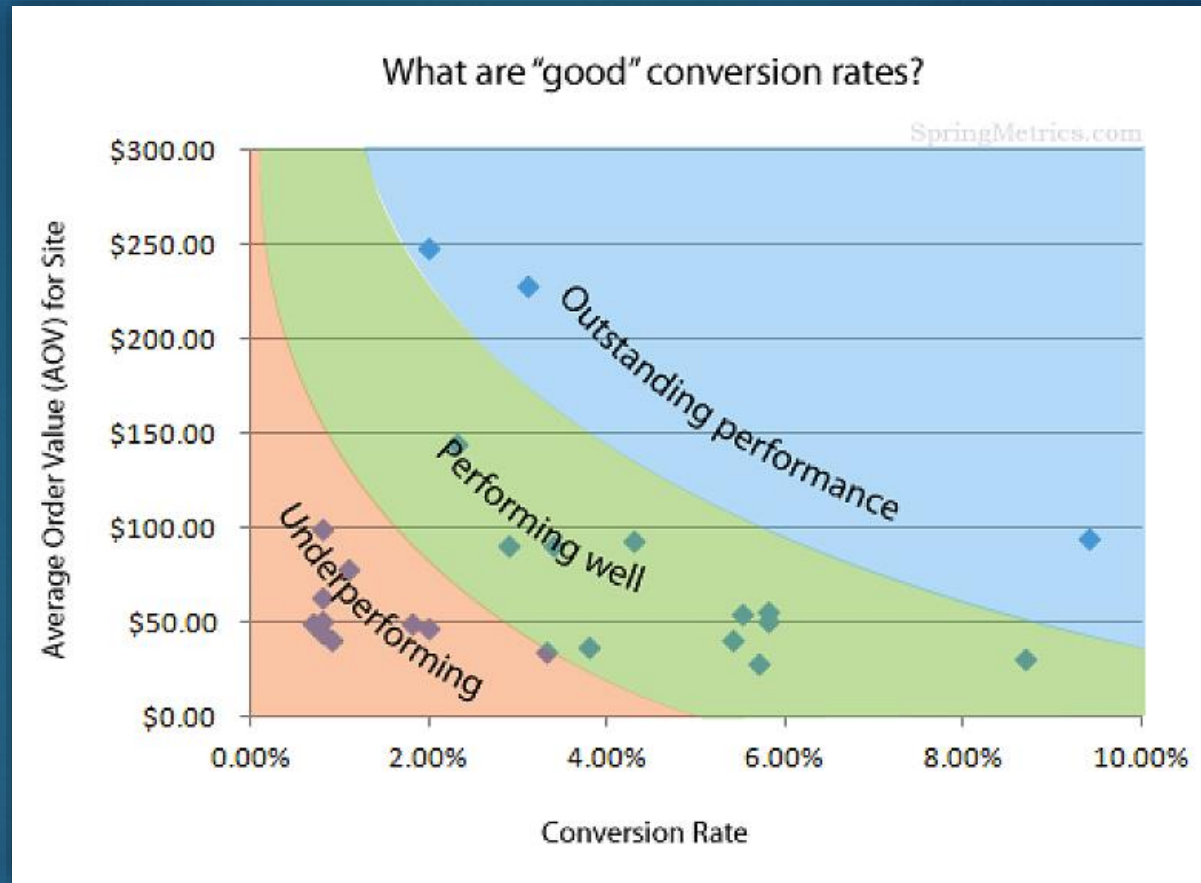
Konwersja ma miejsce w momencie kiedy potencjalny klient wykona pożądaną czynność na stronie internetowej.

▶ Pożądana konwersja powyżej 3%

▶ Sposoby wzbogacania zawartości strony (ang. *content*)

- Komentarze / udziały osób trzecich / SocialNetworking
- Unikatowe czytelne treści
- Unikatowe zdjęcia
- Jasny przekaz (Tagowanie, kategoryzacja, typy treści)

Mit konwersji 2-3%



WWW vs. Social Networks

IV.

WWW

Podnosi prestiż

Dowolność używania narzędzi webowych

Brak ograniczeń*

Mnogość rozwiązań promocyjnych (SEO)

Tworzenie np. sklepów internetowych

Koszt

Wspólne

Analiza konwersji

Prezentacja naszej działalności

Płatna promocja

Dystrybucja wiadomości*

Social Networks

Gotowy „framework”

Bezpośredni dostęp do klienta

Tworzenie sieci zależności biznesowej

Łatwość promocji

Niski koszt stworzenia i utrzymania*

Ograniczenie zasięgu

Tak, tak, zapraszam tutaj! Promujemy się w Sieci.

- ▶ **(Pay per Click) – AdWords**
- CPC, CPM, CPA
- ▶ **Wideo promocja (Youtube, Vimeo, etc.)**
- ▶ **Listy dystrybucyjne (mailing listy)**
- ▶ **Promocja na forach, blogach.**
- Zamawianie postów, testów, wydarzeń
- ▶ **Facebook, Twitter, Google+**
- Profile biznesowe
- ▶ **Strony Partnerskie**



v.

Dziękuję za Uwagę!



<http://marcin.rudzki.net/>



<http://pl.linkedin.com/in/mrudzki>



marcin@rudzki.net