

7 najčastejších situácií, kedy vyhadzujete peniaze za marketing



Jednou z úloh marketingu je hľadanie spôsobov,
ako pritiahnúť platiacich zákazníkov.

Ak je pre Vás miestom, kde zbytočne strácate peniaze,
je načas zmeniť to a začať robiť veci správne.

Malé a stredné firmy sú často postavené na odborníkoch, ktorí vynikajúco ovládajú svoj produkt, ale nemajú šancu konkurovať veľkým firmám hlavne v oblasti predaja a marketingu. Denne sa tak stretávame s firmami, ktoré rôznymi spôsobmi zanedbávajú svoj marketing a doplácajú na to, že ich predaj nerastie ako by mohol.

Aké chyby robia? Je to aj Váš prípad? Prečítajte si nižšie.

Žiadny marketing

1

Mnoho malých firiem nerobí pre svoj marketing vôbec nič. Argumentujú tým, že nemajú peniaze, čas a ani ľudí, ktorí by sa mu venovali.

Dokonca i niektoré väčšie firmy sa spoliehajú na to, že zákazníci prídu sami, prípadne tvrdia, že predaj je záležitosťou obchodníkov. Neuvedomujú si, akú nevýhodu majú ich obchodníci oproti konkurentom.

Prečo vyhadzujú peniaze?

Dá sa nemíňať peniaze a pritom ich vyhadzovať? V tomto prípade platí, že bez marketingu tieto firmy **obetovali príležitosti**, ktoré boli na trhu dostupné. Nezarobili toľko, koľko by mohli a tak sa pripravili o peniaze.

Ad hoc marketing



Deje sa to častejšie, ako by malo – napríklad príde agent, ponúkne reklamu v ich médiu za výhodnú cenu a je nutné ju ihneď kúpiť; riaditeľa jeho kamarát presvedčí, že reklama na luxusné hodinky, ktoré firma predáva určite zaujme štangastov v jeho staničnom bufete a podobné „nárazovky“.

Prečo vyhadzujú peniaze?

Ak firma chce, aby bol jej marketing efektívny, tak musí mať plán, ktorý funguje a ktorého sa drží. Ak robí kampane len „kvôli konkrétnemu účelu“, tak sa pripravuje o výhody synergie, ktorú s dobrou stratégiou dosiahne. Nehovoriac o tom, že pri tomto spôsobe hrozí, že nezasiahnu svojich zákazníkov a utrácajú zbytočne.

Outsourcingový marketing

3

Vo firme sa určí styčná osoba s agentúrou a tej sa následne preposielajú požiadavky – vyrobte nám letáky, spravujte nám Facebook účet, chceme inzerát v novinách a podobne. Obyčajne sa platí paušálny poplatok, ktorý zahŕňa presne vymedzené služby a platí sa bez ohľadu na to, či ich firma využije.

Prečo vyhadzujú peniaze?

Za normálnych okolností je outsourcing dobrý spôsob, ako si zabezpečiť služby, ktoré s hlavnou činnosťou firmy nesúvisia. Problém nastáva v momente, keď sa styčnou osobou za firmu stane človek, ktorý nemá potrebné znalosti ani zodpovednosť (bežne to býva asistentka). Zájmy externej agentúry a ciele firmy sú dve rôzne veci a bez kontroly znalej osoby je vysoko pravdepodobné, že firma platí viac, ako by musela.

Slepý marketing



Reklamnú slepotu všetci poznáme ako stav, kedy zákazníci vedome či podvedome ignorujú reklamu, takže peniaze za ňu firma vynakladá zbytočne. Slepý marketing je situácia, kedy už samotné marketingové oddelenie pripravuje kampane, ktoré nezasiahnu zákazníkov.

Prečo vyhadzujú peniaze?

Marketingové oddelenie nemá dostatočný odstup a účinok vlastnej promo akcie spravidla preceňuje, následný neúspech zvaľuje na externé faktory. V skutočnosti však firma investovala do reklamy, ktorá nemá na zákazníkov vplyv. Ak nepoužívajú zodpovedajúcu kontrolu a nezávislý pohľad zvonka, peniaze nenávratne vylietavajú komínom.

Pomýlený marketing

5

Spoločnosti v ktorých nepochopili zmysel a rozsah úloh marketingu je viac ako dost'. A tak sa stretnete s firmami, kde marketingové oddelenie obhospodaruje firemné tlačiarne a kopírky (vážne!), kde je hlavnou a jedinou úlohou marketingu zabezpečiť letáky pre obchodné oddelenie, kde reklamné oddelenie rovná sa grafik a podobne.

Prečo vyhadzujú peniaze?

Ak vedenie firmy nepozná, aké sú úlohy marketingu, tak je malý zázrak, že tie firmy vôbec existujú. Napodiv je ich viac, ako by ste čakali a je len otázkou času, kedy ich dobehnú vlastné zlyhania.

Kopírka marketing



Konkurent príde s akciou alebo promuje určitý svoj výrobok a tak sa osloví grafik, aby okamžite pripravil letáky pre podobnú akciu.

Prečo vyhadzujú peniaze?

Je dôležité sledovať konkurenciu, vedieť čo robí a kde v porovnaní s nimi sa firma nachádza. Ale prosté kopírovanie aktivít iných obvykle znamená, že firma prichádza s ponukou na trh až ako druhá a väčšina zákazníkov už zrejme nakúpila.

Kanál marketing

7

Ak zosmiešnite svojho zákazníka na sociálnych sieťach, natočíte reklamu, ktorá uráža vybranú skupinu obyvateľstva, alebo sa Váš inzerát zobrazuje na nevhodnom mieste, môžete sa dočkať takej reakcie od zákazníkov, že by ste najradšej chodili po kanáloch.

Prečo vyhadzujú peniaze?

Aj keď sa vraví, že zlá reklama je tiež reklama, tak poškodenie mena firmy môže mať také následky, že ľudia budú síce značku poznať, ale nebudú jej dôverovať a nebudú nakupovať.

Záver

V zľahčenej forme sme uviedli najčastejšie spôsoby, kde prichádzajú firmy o peniaze. Radi by sme sem napísali aj návod, ako tú ktorú situáciu riešiť, každá firma je však jedinečná a neexistuje jedna rada platná pre všetkých.

Dobrou správou je, že znalosti, ako nevyhadzovať peniaze zbytočne môžete získať aj vy. Čo by ste mali robiť, aby ste maximalizovali efekt peňazí vložených do marketingu? Kontaktujte nás a pripravíme vám workshop, ktorý vám ukáže ako postupovať, alebo rovno získajte svojho osobného poradcu pre marketing, na ktorého sa môžete v prípade potreby obrátiť. Zavolajte na číslo:

0905-739 188

ZÍSKAJTE MAXIMUM ZO SVOJHO MARKETINGOVÉHO ROZPOČTU!

Kontakt

Boffman, s.r.o.

Trnavská cesta 80

821 02 Bratislava

info@boffman.com

0905-739 188