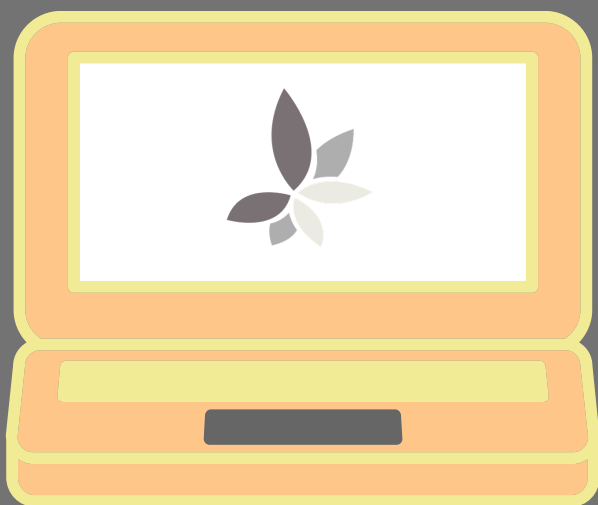


TANJA CIGLARIČ

# 7 KORAKOV

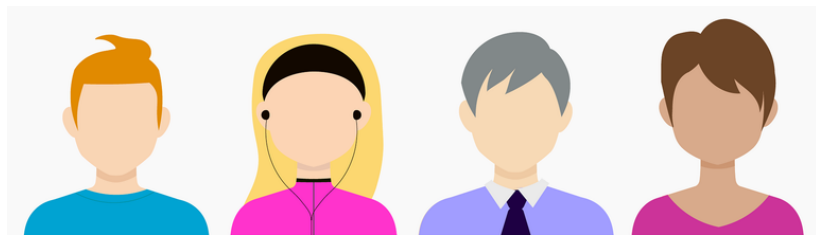
## ZA USPEŠEN NASTOP NA SPLETU



E- priročnik



# 1 IDEALNA STRANKA



Zelo dobro morate poznati svoje občinstvo - svojo **idealno stranko**. To je temeljni korak v marketingu in pri oglaševanju vaših izdelkov.

- Kakšen je profil vaše idealne stranke?
- V enem ali dveh stavkih jasno opredelite svojo idealno stranko - potrebe, nakup, vzorce in motive za nakup.
- Kako se obnašajo?
- Vključite demografske značilnosti, kot so starost, izobrazbo, spol...
- Kje se nahajajo?



## 2 IMEJTE MARKETING PLAN



**MARKETING PLAN** je zemljevid vašega podjetja. Je vodič za uspešno komunikacijo in povečanje prodaje.

Brez ciljev in strategije povečate riziko, da vaši cilji pri promociji ne bodo izpolnili vaših pričakovanj.

**BREZPLAČEN MARKETINŠKI** plan z navodili lahko dobite **TUKAJ**



### 3 IMEJTE DOBRO SPLETNO STRAN



Vaša **SPLETNA STRAN** mora narediti zelo dober prvi vtis.

Na vaši spletni strani vas bodo iskale vaše potencialne stranke, ki vas bodo hotele dobro spoznati in to kar delate.

Preko spletne strani boste lahko prišli do novih kontaktov in povečanje spletne prodaje.

Če še spletne strani nimate, me kontaktirajte in bomo našli rešitev skupaj.





# 4

## PIŠITE BLOG



**Blog** je preprost, enostaven način za povezovanje in izmenjavo informacij s svojimi strankami. Skozi članke lahko svoje znanje predstavite potencialnim strankam in tako pridobivate na **kredibilnosti**.

**Blog** je lahko vaš neposreden komunikacijski kanal. Dokazano je, da 60% podjetij, ki piše blog, pridobijo več strank.

In pisanje bloga pomaga pri **OPTIMATIZACIJI** spletnih strani, da vas stranke lažje najdejo na spletu.



5

## OPTIMIZIRAJTE VAŠO SPLETNO STRAN



Pomagajte vašim strankam, da vas na spletu najdejo.

### SEO (search engine optimization)

Pri optimizaciji je pomembno, da na spletni strani v naslove in v opise strani vključite prave **ključne besede**,

Zelo pomaga pri optimizaciji pisanje bloga s ključnimi besedami vaših storitev/izdelkov.



# 6

## BODITE PRISOTNI NA DRUŽBENIH OMREŽJIH



Odličen način, da pridete do novih strank je, da ste prisotni na **družbenih omrežjih**.

Ni nujno, da ste prisotni na vseh omrežjih, ampak vsaj tam, kjer predvidevate, da se nahajajo vaše stranke.

Svoje profile primerno uredite, da vas ljudje lahko najdejo. Družbena omrežja pripomorejo k povečanju spletne prodaje, povečanju prepoznavnosti in hitro pridobite povratne informacije o zadovoljstvu vaših strank.

Delavnice o družbenih omrežjih **TUKAJ!**



7

## POŠILJAJTE NEWSLETTERJE



### **Negujte odnos s svojo stranko**

Tržniki zelo dobro vedo, da je potrebno ohranjati odnose z obstoječimi strankami, da ne pobegnejo h konkurenci.

**Newsletter** je zelo pomemben del vsebinskega marketinga..

V newsletterje vključite  
**blog in družbena omrežja.**



KDO SEM?



**Tanja Ciglarič**

Marketing strokovnjakinja  
**s srcem in empatijo**

Spremljajte me na družbenih omrežjih



@tanjaciglaric  
@marketingmalihpodjetij

[www.MarketingMalihPodjetij.com](http://www.MarketingMalihPodjetij.com)