

Promocja swojego biznesu

Przedsiębiorcy każdej branży podejmują próbę podjęcia działań, które mają na celu wzbudzić zainteresowanie ze strony klientów. Szeroka gama narzędzi umożliwiających promocję firm coraz częściej odbiega od tradycyjnych sposobów komunikacji z rynkiem. Warto zwrócić uwagę na fakt, iż sprzedanie określonego produktu wiąże się najpierw z przedstawieniem go całego światu, poznanie jego korzyści i zachętą kupna.

Tradycyjne narzędzia

Działanie z zakresu tradycyjnych reklam dzielimy na dwa filary: powyżej linii (środki masowego przekazu, kosztowna i efektywna realizacja) oraz poniżej linii (telefoniczna sprzedaż produktów, niskie koszty i mniej efektywna realizacja).

Marketing szeptany

Polega na bezpośrednim poleceniu określonej oferty klientom. Tego rodzaju działanie ma duży wpływ, ponieważ słowny przekaz informacji ze strony osób z najbliższego otoczenia jest bardziej wiarygodne od telewizyjnych reklam.

Internet

Stanowi powszechne narzędzie promocji, którym posługują się przedsiębiorcy z każdej branży poprzez zakup reklam na różnorodnych portalach internetowych, serwisach społecznościowych itp. Należy odpowiednio dobrać reklamę internetową oraz formę komunikacji.