

1

ETAP BUDOWY STRATEGII

2

PYTANIE

3

PRZYKŁADOWE ODPOWIEDZI

4

TWOJA ODPOWIEDŹ

OKREŚLENIE CELU BIZNESOWEGO

JAKI JEST CEL OBECNOŚCI TWOJEJ FIRMY W SOCIAL MEDIA?

1. Zbudowanie większej świadomości mojej marki wśród potencjalnych odbiorców.
2. Zwiększenie sprzedaży w moim sklepie internetowym

CEL STRATEGII SOCIAL MEDIA (CEL MARKETINGOWY)

CO CHCESZ OSIĄGNĄĆ ZA POMOCĄ DZIAŁAŃ W SOCIAL MEDIA, ŻEBY ZREALIZOWAĆ SWÓJ CEL BIZNESOWY?

1. Zbudować bazę 1000 fanów na kanałach marki w roku 2020
2. Zwiększyć ruch w moim e-commerce o 15% w ciągu najbliższych 6 miesięcy

DOBÓR MIERNIKÓW SUKCESU (KPI)

W JAKI SPOSÓB CHCESZ SPRAWDZIĆ, CZY UDAŁO CI SIĘ GO OSIĄGNĄĆ?

1. Mierząc łączną liczbę obserwujących kanały mojego sklepu i dynamikę jej wzrostu
2. Mierząc liczbę kliknięć przekierowujących do mojej witryny

TO IDENTYFIKACJA GRUPY DOCELOWEJ

DO JAKIEGO TYPU OSÓB KIEROWANY JEST MÓJ PRODUKT?

1. Mężczyźni w wieku 20 - 30 lat, wkraczający w poważne życie zawodowe, zaczynający się interesować modą biznesową, szukający dla siebie pierwszych biznesowych outfitów w przystępnej cenie
2. Młode matki, szukające unikalnych zabawek i akcesoriów dla niemowląt, unikające produktów masowych, ceniące zarówno estetykę i zwracające uwagę na dobór materiałów użytych do wykonania produktów (ekologiczne, bezpieczne dla dzieci)

ANALIZA KONKURENCJI

JAKIE DZIAŁANIA PODEJMUJE MOJA KONKURENCJA?
KTÓRE Z NICH WYDAJĄ SIĘ MIEĆ U NICH NAJLEPSZE EFEKTY?

1. Moja konkurencja obecna jest na Instagramie, gdzie chwali się współpracą z atrakcyjnymi profilami.
2. Moja konkurencja często organizuje konkursy, w których nagrodami są zniżki w sklepie.

WYBÓR ODPOWIEDNIEJ PLATFORMY

KTÓRE NARZĘDZIA POMOGĄ MI ZREALIZOWAĆ CEL?
JAK MAJĄ SIĘ ONE DO MOJEGO BUDŻETU I MOCY PRZEROBOWYCH?

1. Budowanie bazy fanów rozpocznę od regularnych, estetycznych publikacji na Instagramie. Nie dysponuję budżetem na reklamę, ale zaangażuję się w interakcje z kontami potencjalnych odbiorców (w tym influencerów), by zwiększyć szanse, że zauważą mój produkt. Zachęcę moich odbiorców do shareowania mojego kontentu i zrealizuję konkursy z ubraniami do wygrania.
2. Będę prowadzić regularne działania organiczne, ale zainwestuję też w reklamy targetowane na osoby zainteresowane tematami związanymi z macierzyństwem. Na wzór mojej konkurencji zorganizuję na moim fanpage'u atrakcyjne konkursy.