



90+ načinov

KAKO
PROMOVIRATI

BIZNIS

za večjo prodajo in
prepoznavnost



-MNGK.

1. sklop

SOCIALNA OMREŽJA

Socialna omrežja so ogromen potencial za promocijo svojega podjetja in to brezplačno. Zlata pravila objav so konsistentnost (ne pogostost), kvaliteta (ne kvantiteta), vključevanje v pogovore s sledilci in seveda story-ji. Sledilci te želijo prvo spoznati, da jim lahko postaneš všeč in ti začnejo zaupati.

ZAPISKI

1. Pošlji **privatna sporočila** (ne spam-aj!) na Facebook-u
2. **Predstavi se** vsakomur s katerim se povežeš na LinkedIn-u
3. Kreiraj **Facebook skupino** s tematiko iz svoje niše
4. Če še slučajno nimaš, kreiraj **Facebook stran** za svoj biznis, ki ti bo omogočala tudi oglaševanje
5. **Instagram story-ji**
6. **Različne objave** na vseh socialnih omrežjih (pravilo 70% neprodajnih vsebin, 30% prodajnih)
7. Vključi se v **pogovore s svojimi sledilci** in jim pomagaj reševati njihove probleme
8. **Oglašuj** na Facebook-u in Instagram-u
9. **Video** vsebine
10. **Facebook live**
11. **Youtube** vsebine in oglaševanje
12. **# hashtag-i**

BLOGANJE

Pisanje bloga oz. spletnega dnevnika je odlična priložnost za ustvarjanje vsebin in z vidika gospoda Google-a imaš več možnosti, da te bodoče stranke najdejo pod zadetki v iskalniku. Vsebine so lahko pisane ali pa jih razširiš v avdio ali video obliko.

13. Piši relevantne članke za svojo ciljno skupino

14. Na drugih popularnejših blogih piši **članke kot gost**
15. Piši članke, ki so **SEO optimizirani** na izbrane ključne besede
16. Napiši članek iz svoje niše **za portale**
17. Kontaktiraj **blogerje za promocijo** blagovne znamke
18. Pridruži se **Facebook skupini** Slovenski blogerji in blogerke
19. **Komentiraj objave** člankov na drugih blogih
20. Tvoje vsebine naj imajo **možnost 'šeranja'** na socialna omrežja
21. Ustvari svoj **lasten blog**
22. Prosi blogerje za pripravo **nagradne igre** s tvojimi produkti
23. **Ambasadorji** blagovne znamke

[illegible]

EMAIL MARKETING

E-mail marketing je poleg socialnih omrežij eno najmočnejših orodij za promocijo podjetja. Ustvari si serijo avtomatiziranih emailov, kjer predstaviš sebe in svojo blagovno znamko. Na spletni strani imej prijavo za obveščanje o ponovnih zalogah produktov in follow-up emaille s kakšno mini anketo zadovoljstva.

ZAPISKI

24. Na svoji spletni strani imej več možnosti za **prenos zanimivih e-vsebin** v zameno za email
25. Na **blagajni na spletni strani** imej možnost prijave na e-novice za stranke, ki opravijo nakup
26. **Izmenjaj si email kampanijo** s podjetjem, ki ima podobno veliko bazo kot ti
27. V **podpisu, v mejlu** imej link do svoje spletne strani
28. Ustvari **nagradno igro** z namenom zbiranja email kontaktov
29. Na spletni strani imej **preprosto prijavo na e-novice** in ob prijavi serijo predstavitvenih mejlov svoje blagovne znamke
30. Na svojo bazo e-novičkarjev **redno pošiljal zanimivo in relevantno vsebino** in predstavi svojo blagovno znamko

[illegible]

MREŽENJE

Osební stik je najboljša možna oblika promocije in prodaje svojih produktov, saj lahko takoj odreagiraš, obrazložiš in odgovoriš svoji potencialni stranki. Z mreženjem prav tako kujemo osebne odnose, pridobimo priporočila, se povezujemo in si med sabo pomagamo.

ZAPISKI

31. Zaradi pandemije so dogodki izjemno okrnjeni ampak, če bo priložnost pa se **udeleži dogodkov** kot npr. 500 podjetnic ipd.
32. Včlani se v **podjetniška društva**, kjer bo veliko priložnosti za nova poznanstva in poslovna sodelovanja
33. **Dogodki iz tvoje industrije**
34. **Sejmi**
35. **Konference iz tvoje niše**
36. **Povabi na kavo** potencialne stranke ali poslovne partnerje
37. Včlani se v različna **društva iz tvoje niše/industrije**
38. Vedno imej pri sebi **poslovne vizitke**
39. Pripravi si **30 sekundi 'pitch'**, tj. nekakšna verbalna poslovna vizitka oz. prodajni pogovor z namenom zgraditi povezavo in ujeti pozornost potencialne stranke in predstaviti ter prodati svoj produkt

[illegible]

PRIPOROČILA

WOM - 'word of mouth' ali marketing od ust do ust. Zadovoljna stranka je najboljša stranka in če jo spodbudiš, da o tvojem podjetju širi dobre novice naprej, je to čista zmaga. Vsaka stranka si želi prijaznega odnosa, hitre in učinkovite storitve ter nobenih težav med procesom naročanja.

ZAPISKI

40. Paketki izdelkov v dostavi
(zaprosi **svoje stranke za priporočilo**)
41. Ustvari **nagradno igro**, ki nagradi z dodatnimi točkami tistega, ki te priporoči naprej
42. Ustvari **partnerski program** (affiliate) za svoje produkte
43. Prosi svoje **prijatelje in sorodnike**, da 'šerajo' tvoje vsebine in priporočijo tvojo blagovno znamko
44. Na **strani produktov imej gumb 'šeraj'** za delitev
45. Spodbujaj **priporočanje s strani svojih strank**:
 - 'Hvala ti' ročno napisane kartica svojim strankam
 - prosi za priporočilo na Facebook-u
 - prosi za objavo fotografije na socialnih omrežjih
 - prosi za mnenje o izdelku ali blagovni znamki

[illegible]

OSTALI NAČINI PROMOCIJE

Načinov promocije je res neskončno. Eni so bolj, drugi manj inovativni ampak pomembno je, da ste prisotne na čim več kanalih, da ste aktivne in odgovarjate potencialnim strankam ter rešujete njihov problem. Vsak dan se konsistentno in iskreno povezujete s svojim občinstvom - uspeh zagotovljen!

ZAPISKI

52. Če uporabljate v podjetju več telefonskih linij, dajte **marketinško sporočilo za klic na čakanju**
53. **Organiziraj dogodek** v svoji niši
54. Postani **predavateljica** in predavaj na različnih dogodkih
55. **Oglašuj na avtobusih** (Media Bus)
56. Organiziraj **brezplačno predavanje** v tematiki svoje niše za podjetja/organizacije, ki jih to zanima
57. Na svoj oz. **službeni avto nalepi nalepko** svoje blagovne znamke
58. **Brezplačni testerji** (razdeli na dogodkih ali prosi kakšno sorodno podjetje tovrstni niši, da v paketke priloži tvoj testerček)
59. Bodi **sponzor dobrodelnih in drugih dogodkov**
60. **(Ne)naslovljena direktna pošta** (pošiljanje letakov, katalogov na dom)

[illegible]

61. Vstavi **marketinški material** v paket, ki ga pošlješ stranki
62. Beauty **box** ipd.
63. **Plakati** na avtobusnih postajah
64. **Billboardi**
65. Razdeli **letake**
66. Izstopajoča **spletna stran**
67. **Lasten podcast**
68. **Gostuj** na tujih podcastih
69. Objavljaljaj na **forumih**
70. **Etsy** - dodaten kanal za prodajo
71. **Amazon** - dodaten kanal za prodajo
72. **E-bay** - dodaten kanal za prodajo
73. **Lokalne trgovine** - dodaten kanal za prodajo
74. **Veletrgovine** - dodaten kanal za prodajo
75. **Lastna trgovinca z izložbo**, ki vabi k nakupu
76. Organiziraj **tečaj**
77. Organiziraj **medijski dogodek**
78. Ponudi **brezplačno svetovanje**
79. **Dan odprtih vrat**
80. **SEO optimizacija** spletne strani, da te lahko stranke organsko najdejo pod zadetki ključnih besed
81. **Banner oglaševanje**
82. **Bolha.com** - dodaten kanal za prodajo
83. **Potisna sporočila** (push notification-i)
84. **Adwords-i**
85. **Remarketing**

ZAPISKI

[illegible]

86. Osebna blagovna znamka

87. Dogodek ob lansiranju
produkta

88. Sodelovanje z **znanimi**
osebnostmi

89. Sms promocija

90. Viber, Whats app pošiljanje
sporočil

91. Kuponko ipd.

92. Brezplačna e-knjiga

93. Brezplačna serija YouTube
videov

94. Brezplačen webinar

ZAPISKI

AKTIVNOST

DOMAČA NALOGA

Najprej si oglej Youtube video na temo promocije podjetja, kjer sem vsako zgoraj opisano točko še dodatno obrazložila. Nato si naredi seznam/izvleček 5-10 idej iz zgornjih seznamov (po možnosti iz vsakega sklopa po eno) in jih zapiši. K vsaki od teh točk zapiši kako boš to izpeljala in do kdaj. Za pomoč smo ti na voljo Managerke v FB skupini in nas pocukaj za rokav.



KLIKNI NA SPODNJO
POVEZAVO



[Youtube video - 90+ načinov kako promovirati svoj biznis](#)



ZAPISKI



Lined area for taking notes, enclosed in a dashed border.