

výpisky



Z podcastu 52 | Připravte svou firmu na Vánoce už teď

Dbejte na včasnou přípravu

- Připravte se na vánoční sezonu nákupem zboží a promyšlením strategie
- Reflektujte minulé Vánoce: Co se povedlo, co ne?
- Budujte brand. Když vás znají, ví, kde nakoupit

👉 Cílová skupina se může před Vánoci měnit. V bikero se od zákazníka Františka přechází k jeho manželce, která mu chce koupit dárek.

Máte strategii? A můžeme ji vidět?

- Kdo je váš zákazník a co mu chcete nabídnout?
- Připravte si marketingový mix i konkrétní prodejní aktivity
- Věnujte se dostatečnému zásobení, v opačném případě můžete přijít o miliony

🛒 Myslete na branding. Díky němu si vás zákazníci propojí s danou službou či produktem, budou si k vám pěstovat důvěru a více nakoupí.

Češi jsou slevový národ

- Tento fakt je neodmyslitelný.
- Pokud nejste připraveni včasným nákupem, není možné dát na produkt slevu
- Není důležité, abyste byli levní, ale aby si zákazníci mysleli, že jste levní - zejména pokud je cílová skupina citlivá na cenu.

👉 Čím více se blížíme Štědrému dni, tím více se snižuje citlivost na cenu. Pracujte s ní.

Komunikace Vánoce nekončí

- Co dělá o Vánocích moje cílová skupina? Jak s ní v tomto období mluvit?
- Lidé si k Vánocům dávají peníze. Využijte toho newslettery s časově omezenou nabídkou
- bikero: Po Vánocích cílení na Františka: Dostal jsi zase papuče? Vyber si něco pro sebe

☐ Buďte opatrní na podíl příjmů pouze z výkonnostního marketingu. Budujte svou vlastní komunitu.