## МЕНТАЛЬНИ МАРКЕТИНГ

#### Маркетинг

- вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена

Филип Котлер

### МАРКЕТИНГ ТЕХНИЧЕСКИЙ

Всё, что связано с головой и мыслями, имеет высокую интеллектуальную стоимость идеи и креатив

**МЕНТАЛЬНЫЙ** 

Таргет, контекст, аналитика, **CRM** системы, просчет лидов, **СРА, СРL, настройки воронок** продаж

Обе разновидности маркетинга не могут работать друг без друга

#### МАРКЕТИНГ = ПРОДАЖА

**Маркетинг** – это большой процесс в механизме компании

**А с точки зрения экономики,** цель любой компании – зарабатывать деньги

Поэтому, задача маркетинга – не создавать креатив ради креатива, а способствовать компании заработку больших денег

#### СТРАТЕГИЯ ЗАРАБОТКА ДЕНЕГ

#### БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ

- -Китайские товары
- -Попасть в быстрый тренд
- -Тендеры
- -Выжечь базу

#### СРЕДНИЕ ДЕНЬГИ

- -Работать без инвесторов
- -Возможность работать в долгу
- -Стабильно расти

#### ДОЛГИЕ ДЕНЬГИ

- -Работать на капитализацию
- -Копить базу, собирать подписчиков
- -Работать с одной бизнес моделью, чтобы потом переключиться на другую
- -Привлекать инвестиции
- -Долгое время не иметь прибыли

#### МАРКЕТИНГ – ЭТО НЕ ПРОСТО УПАКОВКА

Маркетинг – способность компании меняться, создавать новые продукты предчувствуя потребности сегодняшнего и завтрашнего покупателя

**Андрей FEDORIV** гениальный украинский маркетолог

Обработка клиентов через мессенджеры, e-mail, смс, автодозвоны, звонки

Разработка продуктов, которые будут продаваться в соответствии со стратегией

Работа над позиционированием компаний и ей продуктов

Ведение социальных сетей (SMM)

#### МАРКЕТИНГ

Упаковка продукта в маркетинговые материалы

Генерация трафика (лидов) через таргетинг, контекст, SEO, работу с блогерами, оффлайн маркетинг, PR акций, партнёрские программы, реферальные программы и прочее

Аналитика маркетинговой деятельности в широком смысле: продукт, аудитория, трафик, конверсии, обработка

Взаимодействие сотрудников компании с внешним миром (в том числе речь, униформа)

#### ТРАФИК

- Таргетинг в социальных сетях INSTAGRAM, FACEBOOK, Вконтакте, Одноклассники
- Контекстная реклама в браузерах
- SEO оптимизация
- Коллаборация с блогерами
- Доски объявлений: OLX, SATU, MARKET.KZ
- KOLESA, KRISHA, CHOCOLIFE
- Оффлайн маркетинг в местах массового скопления людей
- Партнёрские программы
- Реферальный программы

#### КОНВЕРТОРЫ

- Сайт
- Landing Page
- Одноблочный LP
- Квизы
- Google Forms
- Чат-боты
- Мессенджеры

#### ОБРАБОТКА

- Звонки
- CMC
- E-mail
- Автодозвоны
- Мессенджеры
- Чат-боты
- Догоняющая реклама

# ОСНОВНОЙ ПРОДУКТ МАРКЕТИНГА - **ДОВЕРИЕ**

### Все маркетологи мира каждый день борются за доверие клиентов:

- 1. Вызывает ли этот цвет доверие?
- 2. Вызывает ли этот лэндинг доверие?
- 3. Вызывает ли этот блогер доверие?
- 4. Вызывает ли этот текст доверие?
- 5. Вызывает ли та реклама доверие?
- 6. Вызывает ли эта локация доверие?
- 7. Вызывает ли эта цена доверие?
- 8. Вызывает ли этот офис доверие?

#### Доверят ли клиенты вам свои деньги?

## ТОЛЬКО ДОВЕРИЕ ПРИВЕДЁТ В БОЛЬШИМ ПРОДАЖАМ

ДОВЕРИЕ = ВОРОНКА ПРОДАЖ

## ПРАВИЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ – ИДЕАЛЬНО ПОДОБРАННАЯ КОМБИНАЦИЯ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

Почему какой-то продукт хорошо продаётся **с точки зрения** маркетинга?

Потому что комбинация из ключевых элементов именно для этого продукта (ниши) собрана правильно

## **ПРОДУКТ «БАКАЛАВРИАТ»** В МЕЖДУНАРОДНОЙ АКАДЕМИИ БИЗНЕСА В 2014 ГОДУ: **РЕКОРДНЫЙ НАБОР**

- Нет взяток
- Качество обучения выше среднего
- Красивые парни и девушки (важных акцент)
- Активная студенческая жизнь (важный акцент)
- Много вечеринок
- Рядом есть МЕГА
- Хорошее задание для того времени
- Активный маркетинг
- Молодые лидеры (лица маркетинга)
- Некоторые преподаватели были реальными предпринимателями
- Цена обучения средняя



## ПРОДУКТ Tender First в 2017-2018 годах:

- Сложная тема объясняется на простом языке
- Агрессивный маркетинг
- Много постоянных бесплатных мероприятий
- «деньги» как главный конечный продукт
- Много кейсов
- Большой рынок
- Наличие инвестиций
- Много бесплатного контента, который раньше никто не создавал по данной теме



## ROM ROM

**ROMI** = прибыль кампании – расходы / инвестиции \* 100%

Возврат маркетинговых инвестиций на 1 клиента

#### Конкуренция по цене – Плохая долгосрочная стратегия

Нужно конкурировать мозгами, брендом, качеством и эмоциями

В конце концов, хотя бы не дрель продавайте а дырку в стене

ЧЕМ БОЛЬШЕ БЮДЖЕТ И МАСТШТАБ, ТЕМ БОЛЬШЕ ВЛИЯНИЕ КАЖДОГО ПРОЦЕНТА КОНВЕРСИИ НА КАЖДОМ ЭТАПЕ