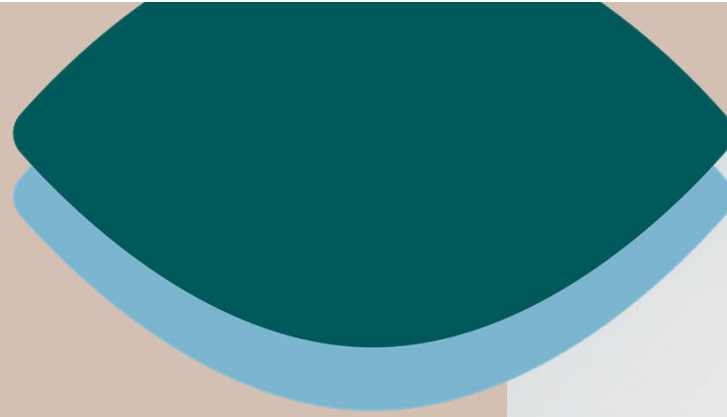




 **VENUDU**
by **caption**



Darius Gerulis

Buvau PM / Business Development
Manager @ **Caption**

Esu Lecturer @ **Venudu**



NEPRIEKAIŠTINGA komunikacija

Srauto ir konvertuojančių pirkėjų pritraukimas

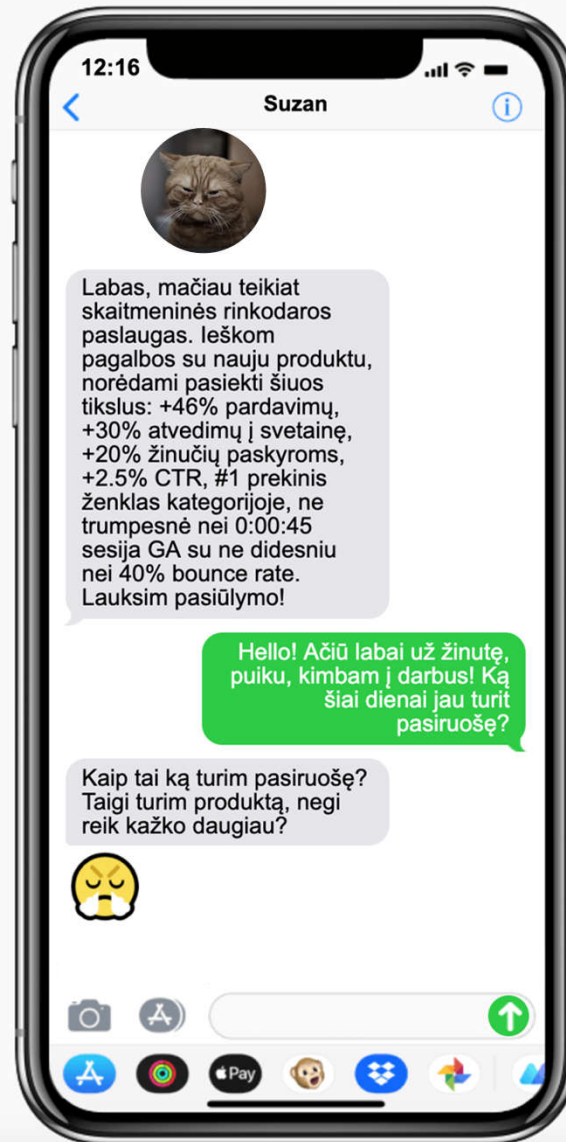


caption|



Norim?

- **Konversijų** iškart (pardavimų)
- Top-of-mind pozicijos
- Geros reputacijos
- Pilno piltuvėlio
- Auditorijos šildymo
- Vartotojo avataro
- Vartotojo kelionės
- Reputacijos valdymo
- Tradicinių marketingo priemonių
- Ekspertų įžvalgų
- Naujausių raiškos formų digital'e



Turim?

- **Produktą**
- Rinkos ir kitus tyrimus
- Analitiką ir istorinius duomenis
- Strateginę verslo kryptį
- Aiškų pozicionavimą
- Aiškų veiklos modelį
- Vartotojų palaikymo modelį
- Aiškų verslo planą
- Prekės ženklo knygą
- Vertybes



Artėja karštasis sezonas:

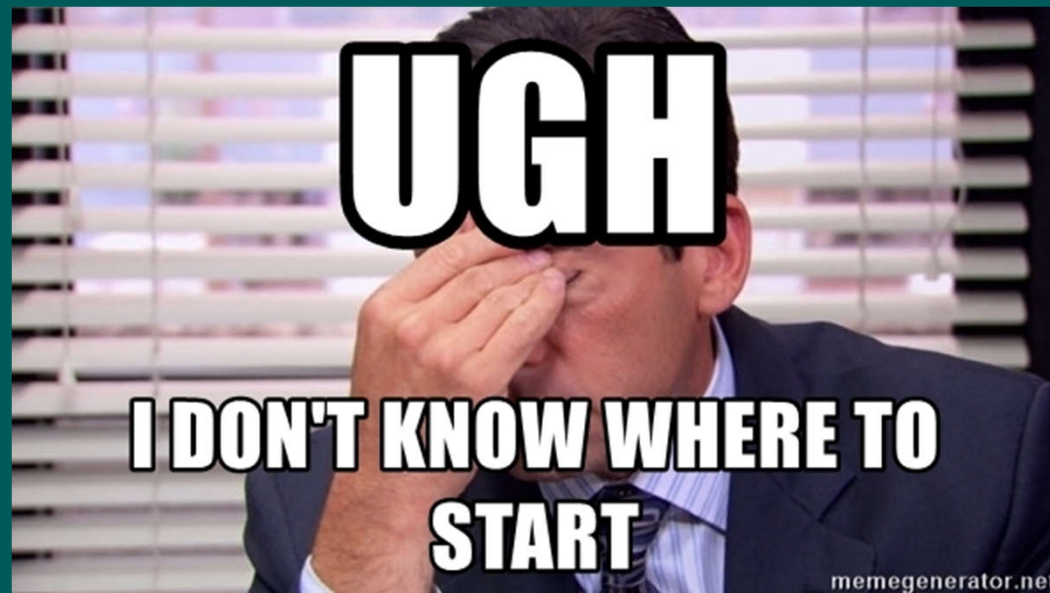
- + Vartotojas dabar **labai** atsargus - karo, infliacijos ir postpandemijos laikotarpiu planuojasi iš anksto.

Strateginis mąstymas:

- Visi norime efektyviai dirbti ir uždirbti, bet daug ką darome *ad hoc* - čia ir dabar, iš inercijos.

Nepamatuotai, neplanuotai.

**Ok, Dariau, viskas patinka,
bet tai..**





TEISINGAS PAMATUOJAMAS TIKSLAS

(hipotezių tikrinimui)

Kaip suformuoti tikslą?

Teisingas

- **Realus** priemonėms
- Įvertinamos **rizikos**
- Įvertinama rinkos **būsena**

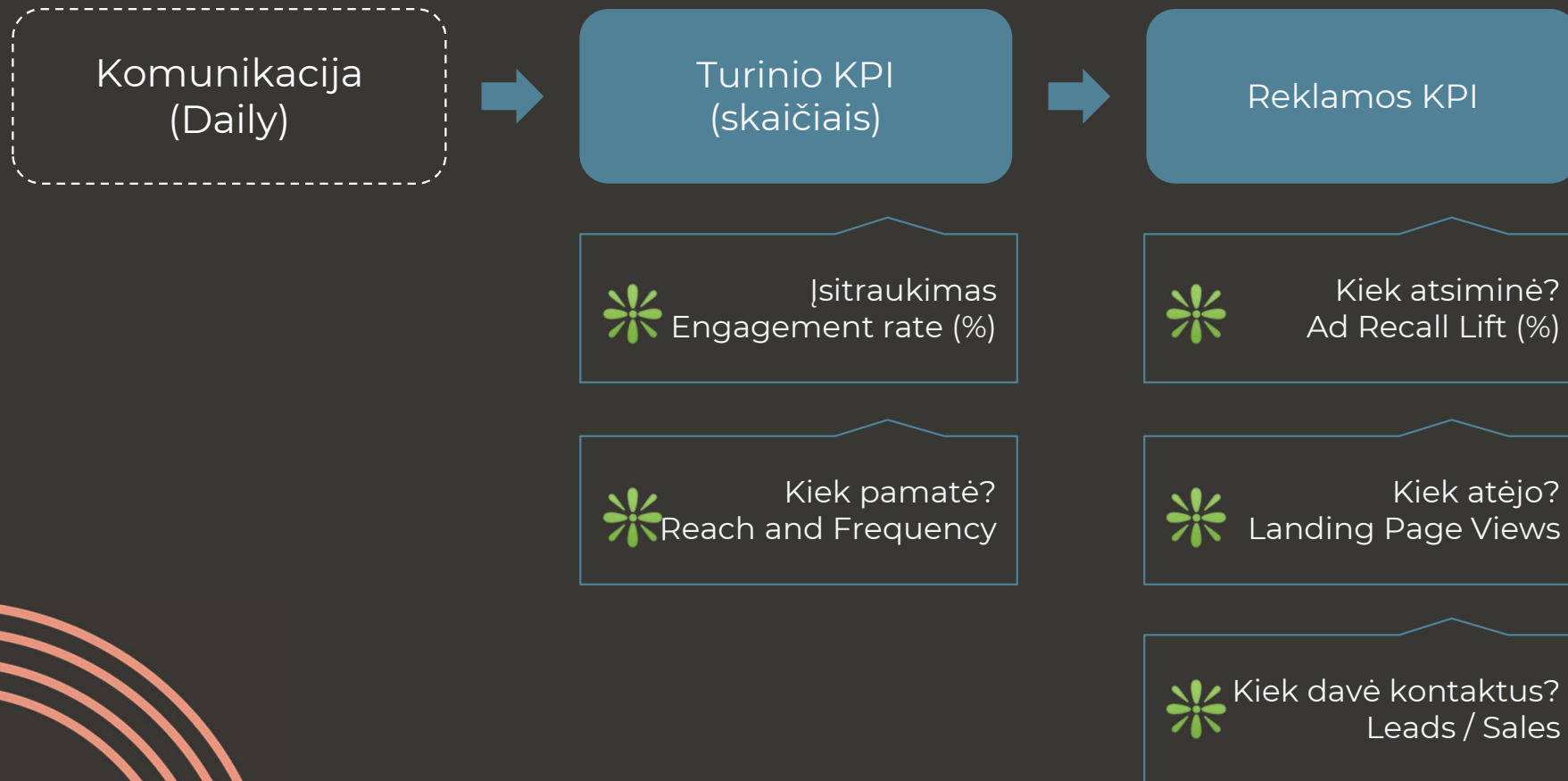
Pamatuojamas

- Rezultatai **skaitine** išraiška
- Rezultatus galima **keisti** apimtimi (*scaling*)
- Galime **sieti su pardavimų procesu** ir kita statistika (pvz. *Google Analytics*)

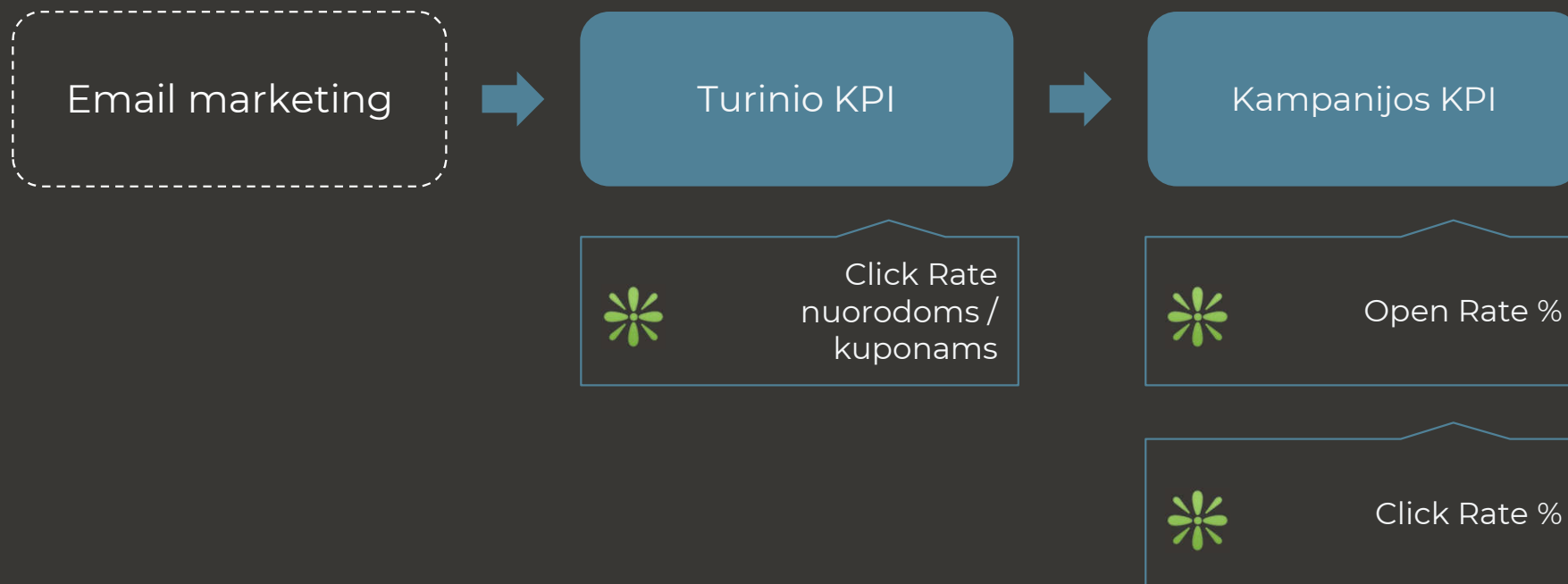
Tikslas

- Skaitmeninė rinkodara tampa **dalis priemonių visumoje**

Kokie galėtų būti NT tikslai?



Kokie galėtų būti NT tikslai?



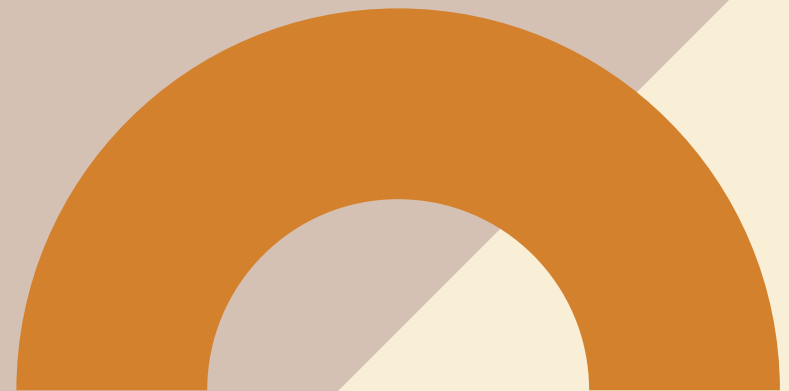
Hipotezė:

Jeigu:

- a) Modernizuosime komunikaciją - nauja svetainė, aiškus pozicionavimas ir įvaizdis, naujas kūrybinis kampas - hook'as

Tai:

- a) Daugės *Traffic* praėjimų (+5-10% su tuo pačiu sklaidos biudžetu)

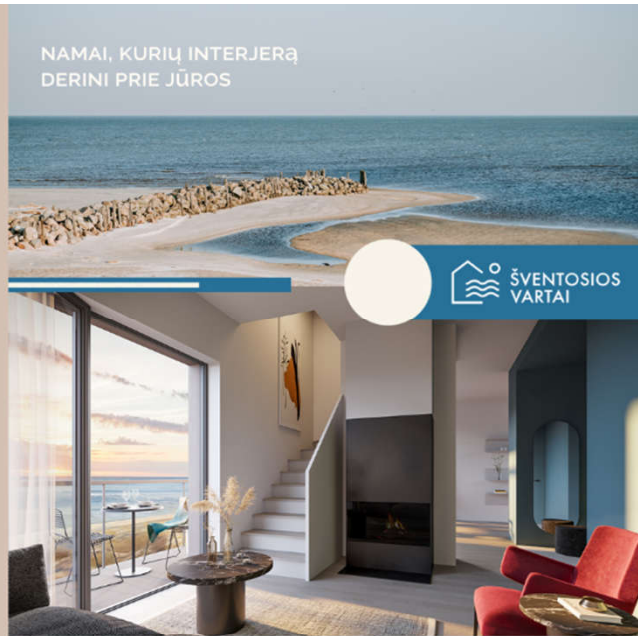




ŽVĖRYNO PANORAMOS



ŽVĖRYNO PANORAMOS



NAMAI, KURIŲ INTERJERĄ DERINI PRIE JŪROS

ŠVENTOSIOS VARTAI



ŠVENTOSIOS VARTAI



Linkmenų ežerai

Liko vos 5 butai!



Linkmenų ežerai

Liko vos 5 laisvi butai!



1



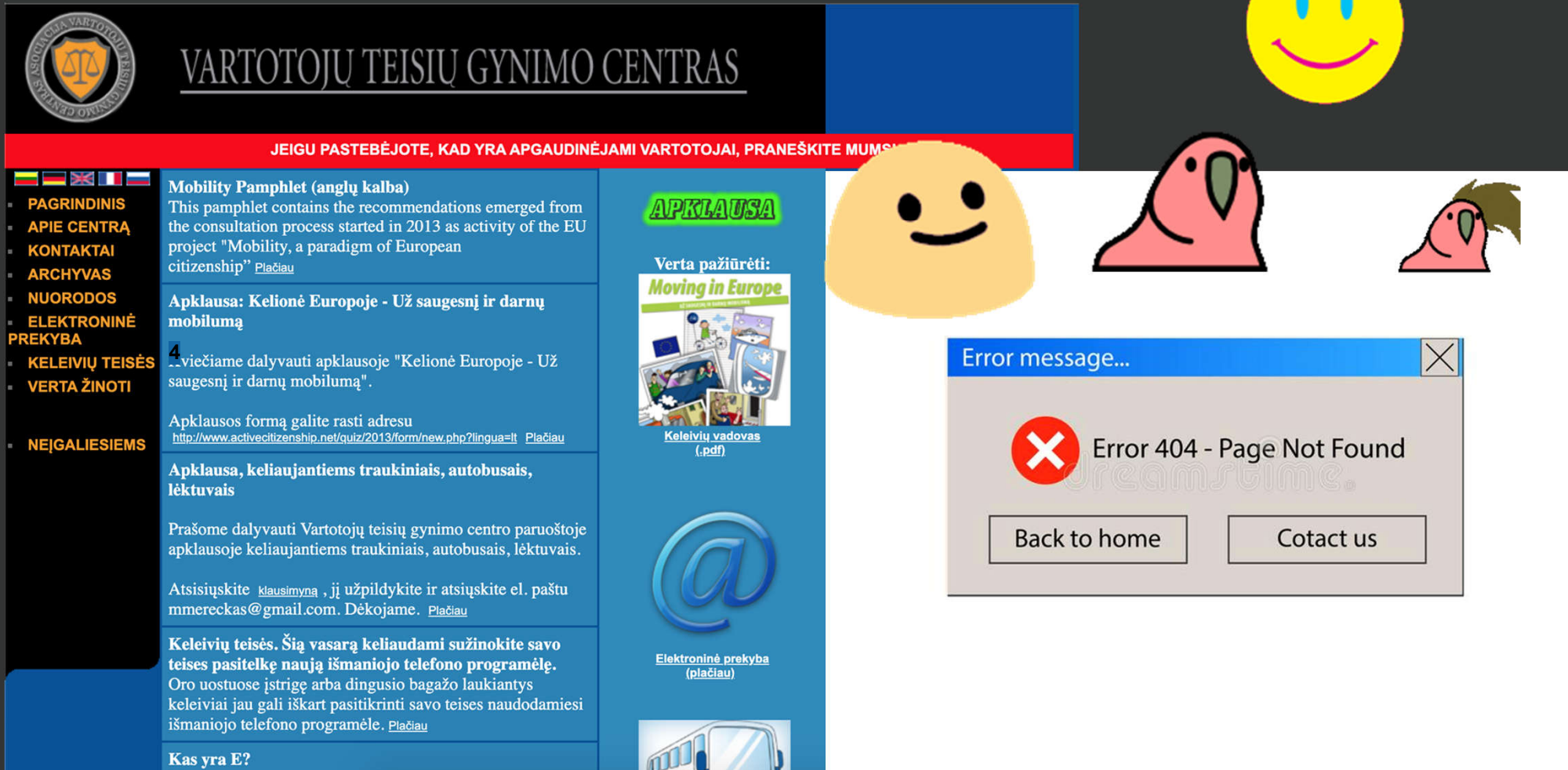
NEPRIEKAIŠTINGAI:

Pirkimo kelias

Visi keliai veda į Romą



Bet jeigu saitas atrodo taip..



VARTOTOJŲ TEISIŲ GYNIMO CENTRAS

JEIGU PASTEBĖJOTE, KAD YRA APGAUDINĖJAMI VARTOTOJAI, PRANEŠKITE MUMS

- PAGRINDINIS
- APIE CENTRĄ
- KONTAKTAI
- ARCHYVAS
- NUORODOS
- ELEKTRONINĖ PREKYBA
- KELEIVIŲ TEISĖS
- VERTA ŽINOTI
- NEJGALIESIEMS

Mobility Pamphlet (anglų kalba)
This pamphlet contains the recommendations emerged from the consultation process started in 2013 as activity of the EU project "Mobility, a paradigm of European citizenship" [Plačiau](#)

Apklausa: Kelionė Europoje - Už saugesnį ir darnų mobilumą
4. Dvylikiame dalyvauti apklausoje "Kelionė Europoje - Už saugesnį ir darnų mobilumą".
Apklauskos formą galite rasti adresu <http://www.activecitizenship.net/guiz/2013/form/new.php?lingua=lt> [Plačiau](#)

Apklausa, keliaujantiems traukiniais, autobusais, lėktuvais
Prašome dalyvauti Vartotojų teisių gynimo centro paruoštoje apklausoje keliaujantiems traukiniais, autobusais, lėktuvais.
Atsiųskite [klausimyną](#), jį užpildykite ir atsiųskite el. paštu mmereckas@gmail.com. Dėkojame. [Plačiau](#)

Keleivių teisės. Šią vasarą keliaudami sužinokite savo teises pasitelkę naują išmaniojo telefono programėlę.
Oro uostuose įstrigę arba dingusio bagažo laukiantys keleiviai jau gali iškart pasitikrinti savo teises naudodamiesi išmaniojo telefono programėle. [Plačiau](#)

Kas yra E?

APKLAUSA
Verta pažiūrėti:
Moving in Europe
[Keleivių vadovas \(.pdf\)](#)

@
Elektroninė prekyba [\(plačiau\)](#)

Error message...
Error 404 - Page Not Found
[Back to home](#) [Cotact us](#)

Visa komunikacija - kaip piltuvėlis



Kūrybinė žinutė - Citus/McCann Vilnius



❖ Kūrybinė žinutė - Citus/McCann Vilnius




KARALIAUČIAUS
SLĖNIS

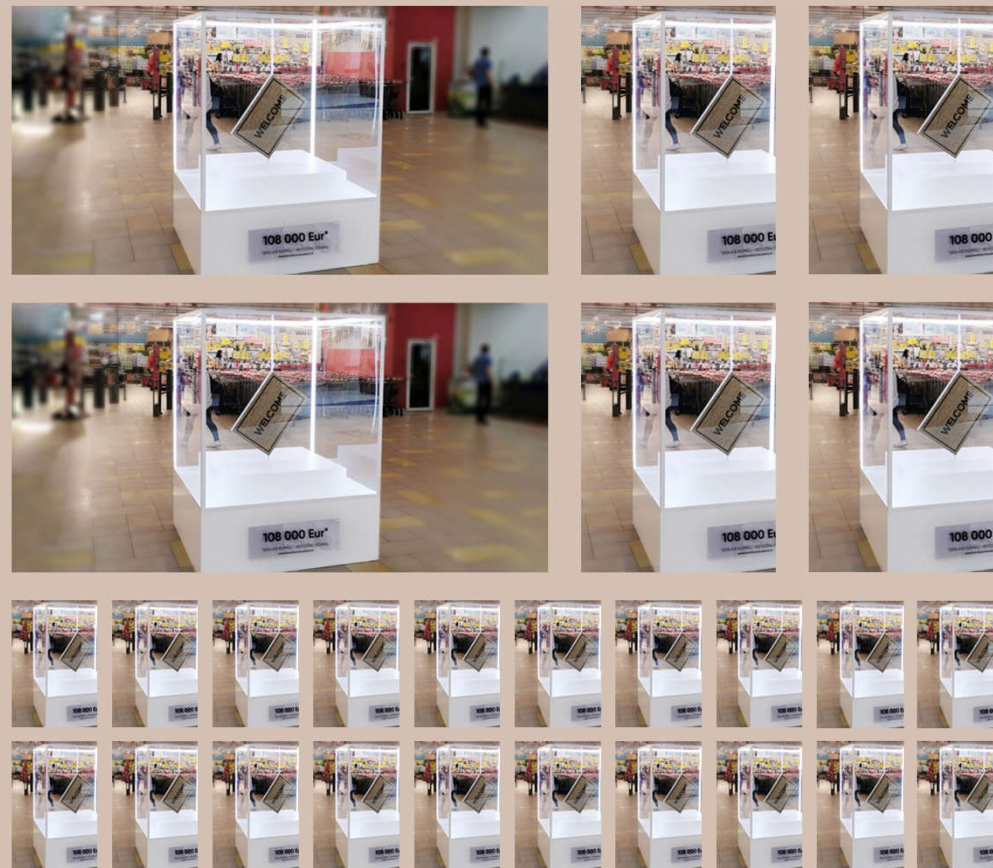
108 000 €*

*Įsigijus kilimėlį - kotedžas dovanų.

Durų kilimėlis
su adresu

Kūrybinė žinutė ir jos atmainos

turning that one good blog into several social posts, a newsletter, and a podcast episode like



Visa komunikacija - NT

Žinomumas



Bendras projekto / vystytojo pažadas / portfolio

Reach / Traffic

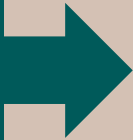
Svarstymas



Atskiri projekto privalumai

Karuselė / Engagement / Traffic

Konversija



Konkretus butas / sklypas

Traffic

Piltuvėlyje turime būti konkretūs

Traffic / Srautas

Interesai

Demografiniai rodikliai

Lookalike auditorijos (1-3%)

REMARKETINGAS

Traffic / Srautas

Svetainės lankytojai

Konkrečių puslapių lankytojai

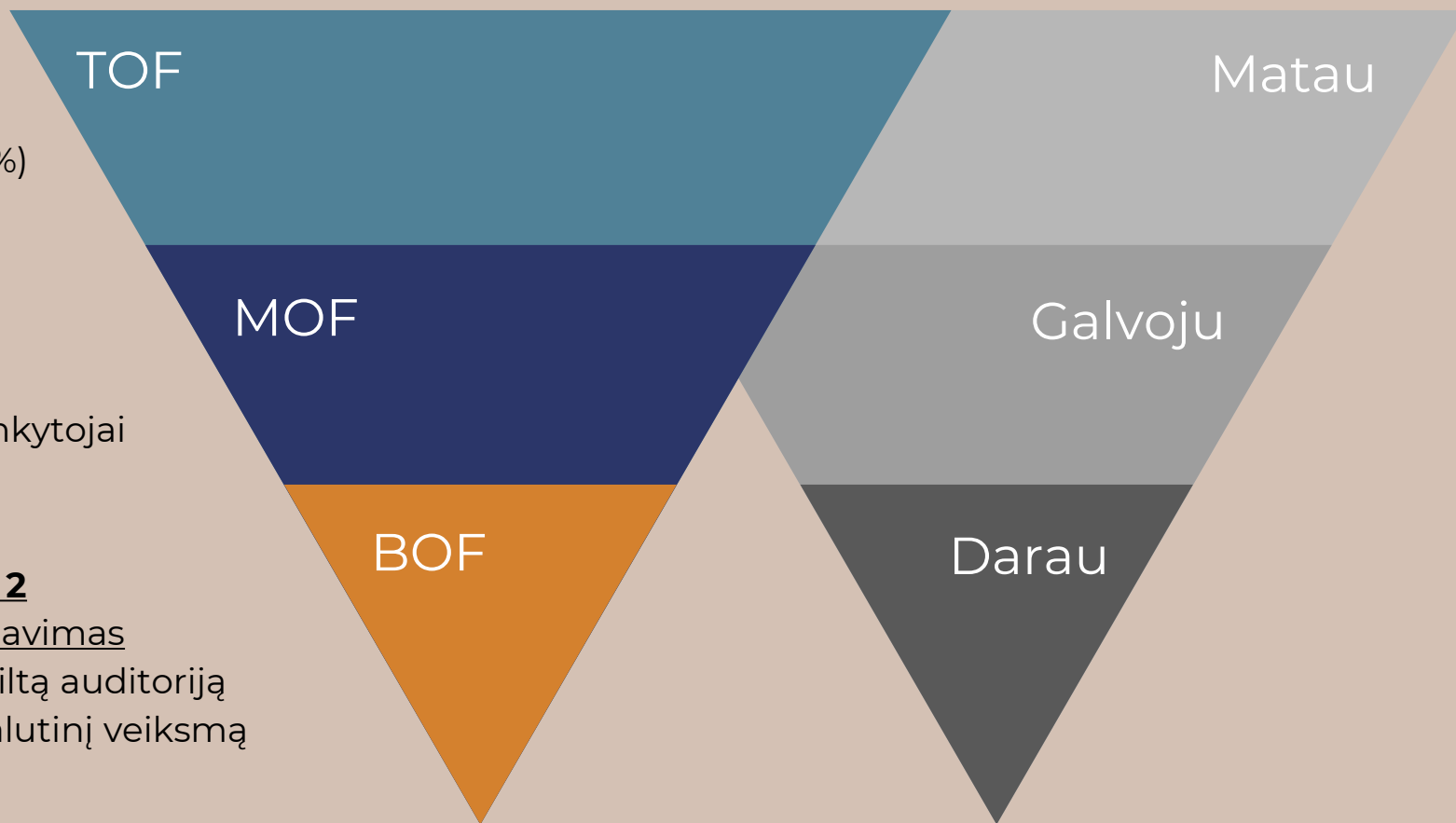
FB/IG auditorija

REMARKETINGAS 2

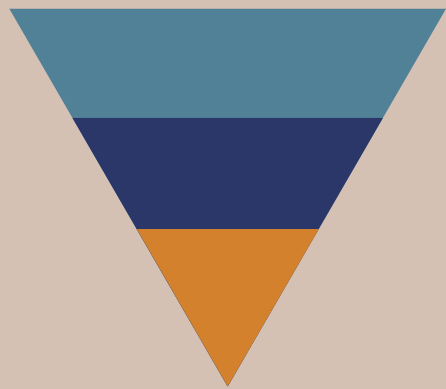
Conversions / Pardavimas

Segmentuojame šiltą auditoriją

Skatinam atlikti galutinį veiksma



Kiekvienam etapui - savi KPI



Awareness



Impressions, + 2.000.000 Reach

Consideration



Engagement, +1.0% Engagement
Rate / per Q

Conversion



Lead Gen, CPL

Kaip matuoti?

PAVYZDYS

Campaign goal	Reach (Organic + Paid)	Impressions (Organic + Paid)	Post Engagement	Cost Per Post Engagement	Comments	Post Saves	Amount Spent (EUR)
Engagement	3276	4232	72	0.17	-	5	10.00
Organic	776	939	59	-	-	1	10.00
Engagement	2714	3577	73	0.16	1	3	10.00
Engagement	7181	10 610	281	0.10	-	-	22.64
Engagement	3087	3958	174	0.11	1	-	13.17
Engagement	9717	13 301	368	0.07	1	1	22.64
Engagement	18300	23908	39	0.01	-	2	22.62
Engagement	6568	6734	77	0.01	1	1	10.00
	51 619	67 259	1143	0.08	4	13	121.07

Už 120 eurų mėnesiui -
67k impresijų

▶ Kaip matuoti?

PAVYZDYS

Reach	Impressic	Frequenc	Result Ty	Results	Post enga	Post reac	Post com	Post shar	Cost per r	Amount s	Landing p	Link click	Cost per
18059	20088	1.11	Landing p	270.00	306.00	7.00		2.00	0.13	35.00	270.00	295.00	0.13
16508	19316	1.17	Landing p	327.00	369.00	5.00		4.00	0.11	35.00	327.00	359.00	0.11
15421	19822	1.29	Landing p	216.00	245.00	6.00			0.16	35.00	216.00	235.00	0.16
13588	15782	1.16	Landing p	234.00	269.00	6.00		1.00	0.15	35.00	234.00	259.00	0.15
18008	20627	1.15	Landing p	318.00	348.00	6.00		1.00	0.11	35.00	318.00	336.00	0.11
17812	19748	1.11	Landing p	338.00	377.00	10.00		1.00	0.10	35.00	338.00	365.00	0.10
12836	15155	1.18	Landing p	231.00	260.00	5.00			0.15	35.00	231.00	254.00	0.15
14252	18456	1.29	Landing p	331.00	366.00	5.00			0.11	35.00	331.00	360.00	0.11
18416	23337	1.27	Landing p	428.00	476.00	10.00	1.00	3.00	0.08	35.00	428.00	458.00	0.08
15637	17377	1.11	Landing p	306.00	360.00	9.00	2.00		0.11	35.00	306.00	347.00	0.11
14852	17354	1.17	Landing p	258.00	306.00	9.00		4.00	0.13	32.57	258.00	292.00	0.13
13720	16995	1.24	Landing p	241.00	275.00	1.00			0.13	32.38	241.00	273.00	0.13
24494	24494	1.00	Reach	24494.00	13.00	3.00			0.61	15.00			
23213	23213	1.00	Reach	23213.00	10.00	2.00			0.65	15.00			
24754	24754	1.00	Reach	24754.00	9.00	3.00			0.61	15.00			
24136	24136	1.00	Reach	24136.00	20.00	5.00			0.62	15.00			
23824	24020	1.01	Reach	23824.00	10.00	4.00			0.63	15.00			
21612	21749	1.01	Reach	21612.00	7.00	1.00			0.69	15.00			
25693	25693	1.00	Reach	25693.00	19.00	6.00			0.58	14.99	2.00	3.00	7.50
117215	392116	3.345271			4045	103	3	16		519.94	3500	3836	0.148554

Už 13 centų atvedimą -
pardavimas už 30k
eurų



2



NEPRIEKAIŠTINGAI: Planavimas



Gyvybiškai svarbu planuoti:

Neplanuota komunikacija **neaugina piltuvėlio.**

Taip pat neplanuojant turinio kūrimas pabrangsta tiek laiko, tiek pinigų prasme.

	I	II	III	IV	V	VI	VII
24 savaitė			STR				
25 savaitė							
26 savaitė	◆		●				
27 savaitė		■		▲			
28 savaitė	◆		●				
29 savaitė		▲		▼			
30 savaitė			▲		▼		
31 savaitė	◆		●		▲		
32 savaitė		■			▼		
33 savaitė	◆		●			◆	
34 savaitė		▲		▼			
35 savaitė		▲		■			
36 savaitė	◆		●				

Preliminarus ketvirčio tinklelis (10/mo.)

Portretai: EB/B2B



Sėkmės istorija: B2B



Paslaugos: B2B



Ekspertiškumas: EB/B2B



Inovatyvumas: EB/B2B





Metinis reklamos planas

Bendras metų fiktyvus reklamos biudžetas - 10 400€, atsižvelgiant į sezoniškumą pamėnesiui.

Daily turinys:

- Facebook (10 turinio vienetų)
- Instagram (8 turinio vienetai)

+ 500–1k ad Budget

Šalia kasdienio turinio matomumo į metus planuojamos papildomos kampanijos:

- Brand Awareness;
- Employer Branding.

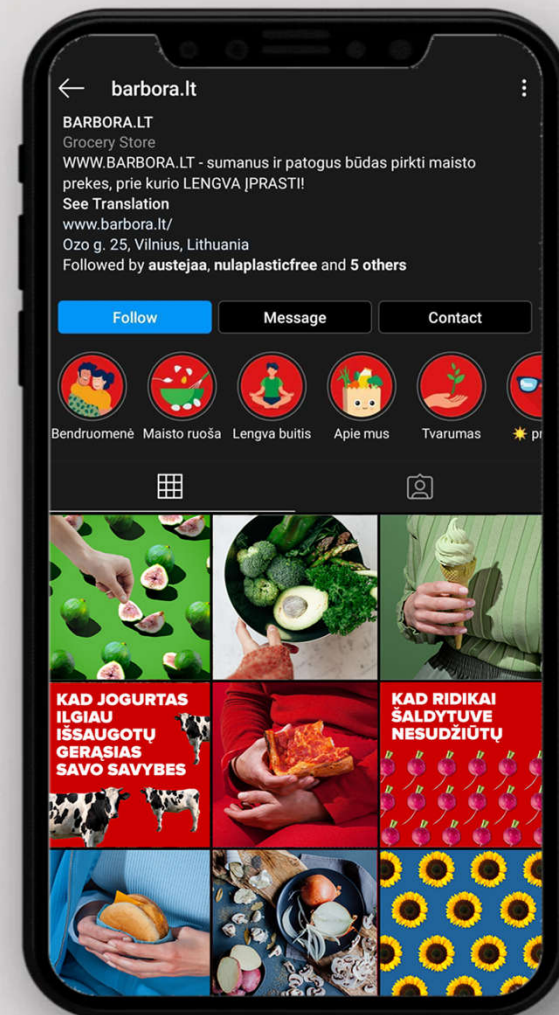
+ 2–4k ad Budget

SAUSIS	VASARIS	KOVAS	BALANDIS
Daily turinys: 800€	Daily turinys: 1000€ Kampanija: 2400€	Daily turinys: 1000€ Kampanija: 1000€	Daily turinys: 1000€ Kampanija: 2400€
Bendras Žinomumas/Paslaugos →			EB →
GEGUŽĖ	BIRŽELIS	LIEPA	RUGPJŪTIS
Daily turinys: 1000€ Kampanija: 1000€	Daily turinys: 600€	Daily turinys: 600€	Daily turinys: 600€
EB →			
RUGSĖJIS	SPALIS	LAPKRITIS	GRUODIS
Daily turinys: 1000€ Kampanija: 2400€	Daily turinys: 1000€ Kampanija: 1000€	Daily turinys: 1000€ Kampanija: 1000€	Daily turinys: 800€
Employer Branding →			Kalėdos, Black Friday →

Mėnesio Timeline B2B

28 <i>Portretai:</i> Darbuotojo portretas	29	30 <i>Paslaugos:</i> Detalizavimas 1	1	2	3	4
5	6 <i>Sėkmės istorija:</i> Naujas klientas	7	8 <i>Ekspertiškumas:</i> Kaip geriname procesus	9	10	11
12 <i>Portretai:</i> Vadovo portretas	13	14 <i>Paslaugos</i> Detalizavimas 2	15	16	17	18
19	20 <i>Ekspertiškumas:</i> Daily tools used by our team	21	22 <i>Inovatyvumas:</i> Human errors - avoiding the impossible	23	24	25
26	27	28 <i>Ekspertiškumas:</i> Building projects from scratch	29	30 <i>Inovatyvumas:</i> Five ways we get head in development	31	

Tinklelio prototipas





Liko vos 5
laisvi butai!



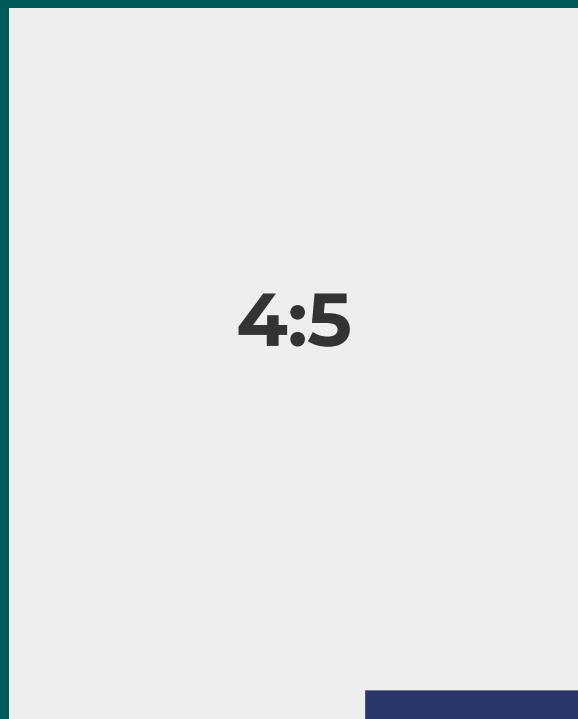
Linkmenų ežerai



Linkmenų ežerai

Liko vos 5
laisvi butai!

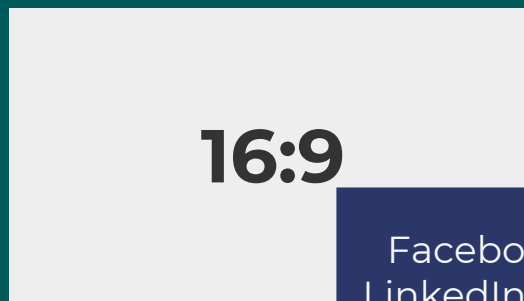
Formatai



4:5



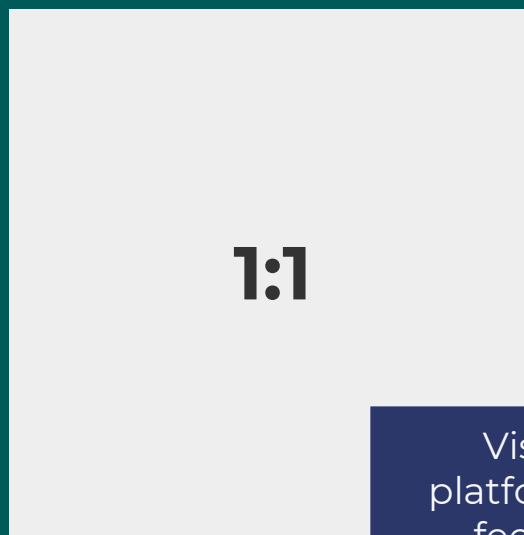
Instagram ir
Facebook
Feed



16:9



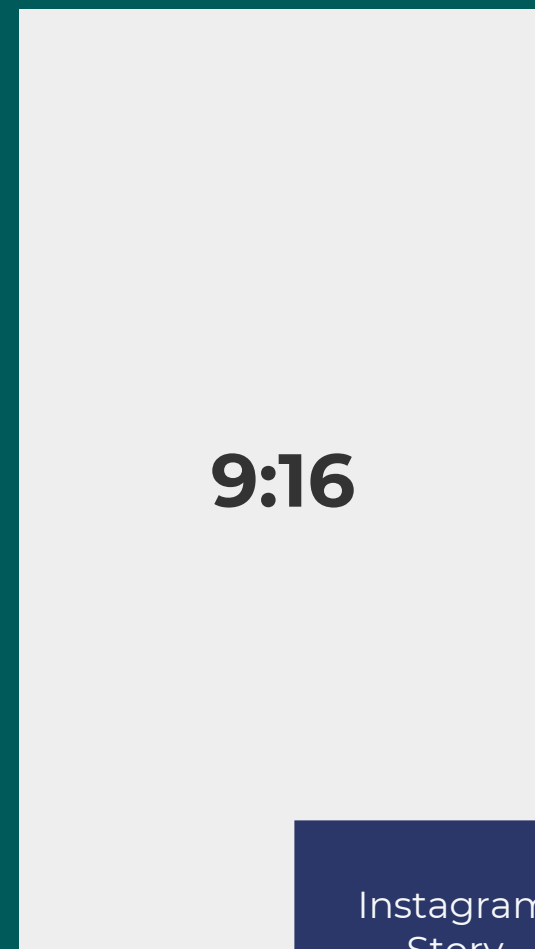
Facebook ir
LinkedIn Feed
+ Reklamos



1:1



Visos
platformos
feed +
Reklamos



9:16



Instagram
Story



2 svarbūs dalykai, kurių reikės

1

Empatija.

Ko šiuo metu nori jūsų auditorijos narys?
Su kokiomis problemomis susiduria?

2

Išskirtinumas.

Būkite įdomesni už kitus ir jūsų reklamą
pastebės, o rezultatai - atpigs.



O kad nepamestumėm išskirtinumo:

Turim puikiai suprasti, kas šiuo metu užima mūsų idealaus pirkėjo ekraną. Kuo jis domisi? Kas jam rodo reklamą?

Galbūt galvojate, kad egzistuojate verslo vakuume, tačiau visada prieinami yra alternatyvūs pasirinkimai, kuriuos pirkėjas įsimyli vietoje jūsų.

Tam yra priežastys - kaip detektyvai jas raskite!

„Konkurentai“ *in a nutshell*

PAVYZDYS

Pliusai

- Yra įdomių sprendimų, tokių kaip 360 laipsnių nuotrauka Facebook'e, kas yra retai randama panašių konkurentų socialinių tikslų paskyrose
- Konkurento paskyra turi savo mascot'ą - ilgąją katę, kuri didina pastebimumą
- Šunys, vaikai - banalūs, tačiau veiksmingi pritraukiant žiūrovus
- Daug kokybiško turinio, todėl konkurencija - didelė
- Sekamos aktualijos bei socialinės atsakomybės temos
- Visi konkurentai savo Facebook puslapiuose turi chat bot'us

Minusai

- Daugumoje paskyrų vyrauja šaltas, neorganiškas turinys
- Kai kur jaučiamas per didelis brand awareness brukimas
- Padriki postai, ne visur vykdomos nuoseklios kompanijos
- Tam tikri konkurentai naudoja pasyvų toną, kreipiasi 'Tu' ir rašo mažai įtraukiančius copy
- Neišnaudojamos influencerių, žinomų žmonių galimybės



3



NEPRIEKAIŠTINGAI: Reklamos testavimas



Liko vos 5
laisvi butai!




Linkmenų ežerai



Linkmenų ežerai

Liko vos 5
laisvi butai!




CPC
0.12e

**Liko vos 5
laisvi butai!**

 Linkmenų ežerai



CPC
0.21e

**Liko vos 5
laisvi butai!**

Linkmenų ežerai

A / B Test - Tiesiog kita auditorija



CPC
0.16e

V/M - 18-42 LT

- Plačiausia įmanoma auditorija (be *Interests*)

V/M - 30-62 LT

CPC
0.13e



- Plačiausia įmanoma auditorija (su *Interests*)
Čia galime dėti daugiau biudžeto, *scale'inti* :)

1 etapas

15%

Lookalike auditorija 1

Gera auditorija #1

Lookalike auditorija 2

Gera auditorija #2

Auditorija 3

Bloga auditorija #3

Auditorija 4

Bloga auditorija #4

2 etapas

15%

Vizualas #1

Geras vizualas #1

Vizualas #2

Geras vizualas #2

Vizualas #3

Blogas vizualas #3

Vizualas #1

Geras vizualas #1

Vizualas #2

Blogas vizualas #2

Vizualas #3

Blogas vizualas #3

3 etapas

70%

Gera auditorija #1

Geras vizualas #1

Geras vizualas #2

Gera auditorija #2

Geras vizualas #1



Testuokit:

Taip rasite teisingą formuluotę

- Vizualas
- Tekstas
- Žinutė
- Auditorija
- Kanalas
- Pasiūlymas
- Komunikacijos linija
- ..Strategija!

! Tik prieš startą įsidiekite..

Facebook Pixel

Leidžia susieti apsilankymus ir veiksmus jūsų puslapyje su Facebook reklama.

Galėsite rodyti reklamą žmonėms, kurie jau lankėsi jūsų puslapyje ar rasti į juos panašių žmonių.

Google Analytics (GA)

Google Analytics fiksuoja lankytojų kiekį, jų kilmę, leidžia ir itin išsamiai suprasti tai, kaip jūsų puslapyje šie lankytojai elgiasi.

.li .ir naudokite UTM nuorodas

<https://ga-dev-tools.web.app/campaign-url-builder/>

Atsekimui

Naudodami UTM parametrus Google Analytics galėsite aiškiai matyti reklaminio srauto kilmę ir jį vertinti pagal kampaniją ar pavienes reklamas.

Matavimui

Galėsite lengvai įsivertinti kaip puslapyje elgiasi reklamos atvesti žmonės. Gal daug laiko praleidžia viename puslapyje, o gal išeina po kelių sekundžių.

Filtravimui

Jei UTM parametrus naudosite dažnai jie padės jums filtruoti srautą ateinantį iš mokamų ir nemokamų įrašų, naujienlaiškio, spaudos ar kitur.



4



NEPRIEKAIŠTINGAI:
Kur turētumēte būti?

815 000+



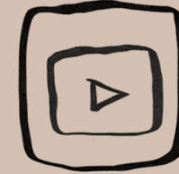
2 041 100+



600 100+



1 710 000+



13–17 m.

3.3 %

5 %

18–24 m.

17.5 %

28.3 %

18.6 %

25–34 m.

24.6 %

35.5 %

61.3 %

35–54 m.

34.4 %

25.9 %

18.6 %

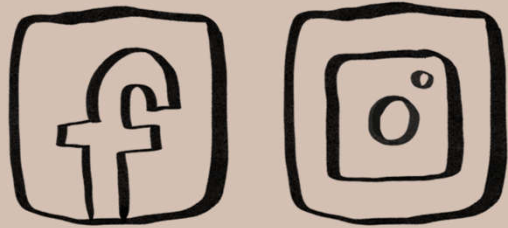
>55 m.

20.1 %

5.2 %

1.5 %

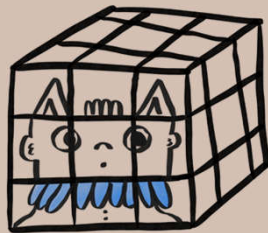
Reklama



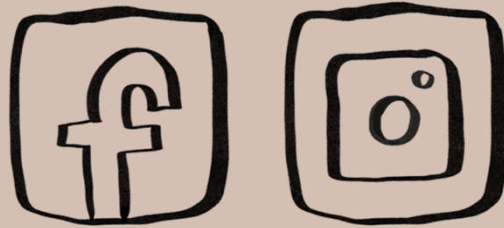
PR - straipsniai



Naujienlaiškiai



Daily turinys



Svetainė



Partnerystės



Extra turinys



Google reklama



Pardavėjai





Reklamos galimybės

Google Ads

Esame pasiekę rezultatą
nuo 300 eur / mėnesiui

Adaptive - prižiūrime
raktažodžius, stebime
rezultatus ir sekame Google
Analytics.

Facebook / Instagram

Esame pasiekę rezultatą
nuo 400-500 eur / mėnesiui

Užauginame TOFU, tada
retargetiname, vedame link
konversijos.

Instagram placement tinklas -
vos vos brangesnis, Facebook
feed - pigiausia.

LinkedIn

Esame pasiekę rezultatą
nuo 1000 eur / mėnesiui **LT**

6 mėnesių *brand awareness*
etapas

Tik tada - Traffic/Leads
reklamos

Ilgesnio įsitraukimo B2B
klientams

Pusmečio reklamos rezultatai

550k+

Pasiekėme
unikalių
vartotojų

5kk+

Reklamą
parodėme tiek
kartų

65k+

Sulaukėme
paspaudimų

400+

Facebook
užfiksuoti
kontaktai (±17,3€)

190+

Google užfiksuoti
kontaktai (±41€)

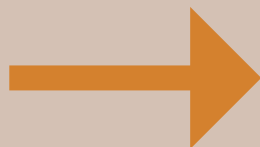
±0,11€

Vidutinė
paspaudimo
kaina

Štai ir piltuvėlis :)

5 316 213

Reklamą
parodėme tiek
kartų



67 683

Sulaukėme
paspaudimų



453

Facebook
užfiksuoti
kontaktai (17,3€)

191

Google užfiksuoti
kontaktai (41€)

Žinių niekad nėra per daug:

Nors visko papasakoti per mažą laiko tarpelį yra neįmanoma, tikiuosi, kad suteikiau jums bent pagrindus.

Tikiuosi, kad pasieksite rezultatą :)

Ačiū, susisiekiame, jei įdomu :)

