Κανάλια μάρκετινγκ που μπορείτε να επιλέξετε ή να συνδυάσετε για την προετοιμασία της εκκίνησης της επιχείρησής σας

SkillsXcellerate

Κοινωνικά δίκτυα	Διαδικτυακή διαφήμιση	Δημόσιες σχέσεις	Φυσική διαφήμιση	Χρήσιμο περιεχόμενο/ blog	Από στόμα σε στόμα	Εκδηλώσεις	Πωλήσεις
• Χωρίς κόστος • Γρήγορος τρόπος προσέγγισης της ομάδας-στόχου • Δυνατότητα προσέγγισης ευρέος κοινού • Επιτρέπει την προσέγγιση νέων πελατών • Αποτελεσματικός τρόπος προώθησης • Επιτρέπει την προσέγγιση μιας συγκεκριμένης ομάδας-στόχου ανάλογα με την πλατφόρμα που επιλέγετε	• Γρήγορος τρόπος προσέγγισης του στόχου • Επιτρέπει την προσέγγιση νέων πελατών • Επιτρέπει την προσέγγιση ενός ευρέος κοινού • Επιτρέπει στις ΜμΕ να ανταγωνιστούν στην παγκόσμια αγορά • Επιτρέπει την προσέγγιση μιας ομάδας μέσω καμπανιών μάρκετινγκ • Χαμηλότερο κόστος σε σχέση με τις παραδοσιακές διαφημίσεις (π.χ. τηλεοπτικές διαφημίσεις)	• Χωρίς κόστος/οικονομικά αποδοτικό • Επιτρέπει την προσέγγιση ενός ευρέος κοινού • Επιτρέπει την προσέγγιση μιας συγκεκριμένης ομάδας-στόχου • Επιτρέπει την προσέγγιση νέων πελατών • Δημιουργεί συνειδητοποίηση ότι το προϊόν υπάρχει	• Παρέχει στους πελάτες φυσικό υλικό που μπορούν να ξεφυλλίσουν. Αυτό αυξάνει τις πιθανότητες να φτάσει το μήνυμά σας στο κοινό • Αποτελεσματικός τρόπος προσέγγισης σε μια συγκεκριμένη κατοικημένη περιοχή - τοπικές επιχειρήσεις • Μπορεί να συμπληρώσει τη ψηφιακή διαφήμιση λόγω της δυνατότητας προσέγγισης δυνητικών πελατών σε διαφορετικούς τομείς • Επιτρέπει την προσέγγιση νέων πελατών	• Επιτρέπει την προσέγγιση νέων πελατών • Δημιουργεί συνειδητοποίηση ότι το προϊόν υπάρχει • Επιτρέπει την προσέγγιση μιας συγκεκριμένης ομάδας-στόχου • Χτίζει εμπιστοσύνη και αξιοπιστία στους πελάτες	• Χωρίς κόστος • Ένας ικανοποιημένος πελάτης διαδίδει την είδηση. Σημαίνει ότι μια προσπάθεια μπορεί να είναι αποτελεσματική • Επιτρέπει την προσέγγιση νέων πελατών • Χτίζει εμπιστοσύνη και αξιοπιστία στους πελάτες • Δημιουργεί συνειδητοποίηση ότι το προϊόν υπάρχει	• Αποτελεσματικό για την πώληση πιο ακριβών προϊόντων • Αποτελεσματικός τρόπος για να δημιουργήσετε την επίγνωση ότι το προϊόν σας υπάρχει • Αποτελεσματικός τρόπος προσέγγισης μιας συγκεκριμένης ομάδας-στόχου • Επιτρέπει την προσέγγιση νέων πελατών • Δημιουργεί αναγνωρισιμότητα για την ύπαρξη του προϊόντος	• Επιτρέπει την προσέγγιση νέων πελατών • Δημιουργεί αναγνωρισιμότητα για την ύπαρξη του προϊόντος σας • Επιτρέπει στον πελάτη να δει το προϊόν και η φυσική πώληση επιτρέπει στον πελάτη να αισθανθεί/μυρίσει/δοκιμάσει το προϊόν • Επιτρέπει την προσέγγιση ενός ευρέος κοινού

Κατά την επιλογή των καναλιών μάρκετινγκ, μπορεί να είναι χρήσιμο να διαβάσετε το κεφάλαιο «Κανάλια μάρκετινγκ» στο Μοντελοποίηση επιχειρηματικού καμβά.

Co-funded by the European Union

Χρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Ωστόσο, οι απόψεις και οι γνώμες που εκφράζονται είναι αποκλειστικά αυτές του/των συγγραφέα/συγγραφέων και δεν αντανακλούν απαραίτητα αυτές της Ευρωπαϊκής Ένωσης, της Εθνικής Υπηρεσίας ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού για την Εκπαίδευση και τον Πολιτισμό (EACEA). Ούτε η Ευρωπαϊκή Ένωση ούτε ο EACEA μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για αυτές. Κωδικός έργου: 2023-2-SE02-KA220-YOU-000171087