

Īss pārskats par otro epizodi

Veicamie darbi, lai pilnvērtīgi sagatavotos uz tikšanos ar mārketingu:

- Nosaki mērķus (izmērāmus, definētus laikā, reāli sasniedzamus).
- Definē sasniedzamos kvantitatīvos un kvalitatīvos rādītājus.
- Raksturo mērķauditoriju un komunikācijas stilu / toni, kādā Tu vēlētos to uzrunāt.
- Uzdod saviem kolēģiem atrast visu, kas tiem pieejams un zināms par līdz šim veiktajām mārketinga aktivitātēm.
- Noskaidro, kurš par ko ir atbildīgs šobrīd un līdz šim.
- Kādas aktivitātes šobrīd tiek īstenotas?
- Kurš tās pārtrauc un administrē?
- Kas tiek investēts (un kas tiek tērēts)?
- Kāds ir budžets? Kāpēc tas nav definēts / ir nepietiekams?
- Sameklē, ko par uzņēmumu iespējams atrast *Google*, sociālajos tīklos utt.
- To pašu nosaki saviem trīs lielākajiem konkurentiem.
- Atrodi piemērus internetā ar paraugiem, kādi komunikācijas un mārketinga aktivitāšu piemēri Tev patīk, kādus noteikti nevēlētos redzēt savam zīmolam.
- Sagatavo pārskatu par visu atrasto vienā teksta dokumentā, ko varēsi izmantot tikšanās laikā ar mārketingu.
- Sava uzņēmuma komandā izrunājiet, kādi ir mērķi un uzdevumi, ekspektācijas – ko sagaidāt, uzsākot attiecības ar mārketingu?
- Definē sadarbības nosacījumus / amata aprakstu darbam ar Tavu zīmolu un uzņēmuma mārketingu!

Noskaties iepriekšējo epizožu ierakstus un piesakies turpmākajām "Attiecībās ar mārketingu" epizodēm šeit:

notre.lv/vebinari >

Noteikti sazinies ar mums, ja Tev ir **jautājumi, idejas** vai vienkārši vēlies **konsultāciju** par to, kā uzlabot savas attiecības ar mārketingu un sasniegt jēgpilnus rezultātus:

notre.lv/kontakti >