



ORACLE®

Gold
Partner

PŘESTAŇTE VYSÍLAT, ZAČNĚTE KOMUNIKOVAT

Ondřej Skřehota





MARKETING & IT EXPERTS

- We improve customer experience by leveraging omnichannel marketing
- We use and understand data
- We talk business but love to deal with enterprise IT architecture and know how to deliver large IT projects

FOCUSED ON DIGITAL STRATEGY

- By digital strategy we understand well defined channel enablement strategy and measured customer journeys
- Customer journeys span across multiple channels with well defined roadmaps

AND SOLUTION DELIVERY

- We deliver cloud based solutions based on Oracle products
- We onboard business on delivered solutions
- We focus on business value and time to market

ORACLE®

Gold
Partner



CITÁTY NA ZAČÁTEK?





"I would define Amazon by our big ideas, which are customer centricity, putting the customer at the center of everything we do."

Jeff Bezos,
Founder and CEO, Amazon



"There is only one boss. The customer. And he can fire everybody in the company from the chairman on down, simply by spending his money somewhere else."

Sam Walton,
Founder and Former CEO, Walmart



"You've gotta start with the customer experience and work backwards to the technology."

Steve Jobs,
Founder and Former CEO, Apple

Kdybychom se o naše drahé polovičky snažili stejnými postupy, jako se často snažíme o zákazníky, lidstvo by mohlo vyhynout.

- Ondřej Skřehota



BUSINESS >> ČEŠTINA



3 STRATEGICKÉ VÝZVY



IDENTIFIKACE



POZNÁNÍ



AKTIVACE

Z POHLEDU LIDÍ A VZTAHŮ

POTKEJTE
JE

POZNEJTE
JE

SPŘÁTELTE
SE

JAK JE POTKÁTE?

...když to děláte správně

01 „Posilka a nový hadry“

02 Chodíte tam, kam
Chodí oni...

03 Poznáte správný
okamžik

04 Představíte se

05 Dostanete příležitost
potkat se znovu

... anebo si stoupnete na ulici a co nejvíce kolemjdoucích se zeptáte, jestli si nechtějí popovídat.

JAK JE POZNÁTE?

...když to děláte správně

01 Zeptáte se společných přátel

02 Nedopustíte nudu

03 Pozorujete a nasloucháte

04 Nadhodíte správné téma

05 Projevíte autentický zájem a ptáte se

06 A možná z toho něco bude...

... znáte své zákazníky, nebo o nich máte jenom spoustu dat?

Být digitální znamená: Existuje mnoho
neomezené množství instancí VÁS,
vedoucích mnoho KONVERZACÍ s lidmi,
kteří by si vás mohli oblíbit...

Nepokažte to.

ZÁKAZNÍK, NEZÁKAZNÍK A NIC MEZI TÍM

Jenom **nabízet** produkty a služby **nestačí**...

...vnímejte, **jak** se někdo **stane zákazníkem**, a mějte **obsah**, kterým pomůžete ostatním „nezákazníkům“ dostat se blíž.

Dejte zákazníkům příležitost stát se **opět zákazníky**.

HODNĚ PENĚŽ, MÁLO OBSAHU, MÁLO KANÁLŮ

Nejdražší PPC segmenty

01 Insurance

24% / \$54.91 top CPC

02 Loans

12.8% / \$44.28 top CPC

03 Mortgages

9% / \$47.12 top CPC

04 Attorneys

3.6 percent / \$47.07 top CPC

05 Credit

3.2% / \$36.06 top CPC

06 Lawyers

3 percent / \$42.51 top CPC

Source: <https://www.fahrenheit.io/the-20-most-expensive-ppc-segments/>

List of the most expensive keyword groups in terms of their estimated overall revenue. This was calculated by looking at the 10,000 most expensive keywords and how frequently keywords or keyword strings associated with an industry appeared in that list.

KOMUNIKACE V DIGITÁLNÍM SVĚTĚ SE BEZ ORCHESTRACE KANÁLŮ NEOBEJDE

Komunikace se děje v rámci nějakého **kontextu**, s konkrétním **jednotlivcem** nebo **skupinou** a **napříč kanály**.



Pokud nekomunikujete, ale **jen vysíláte**, můžete být považováni za **otravné** a určitě jste **neefektivní**.

OPRAVDU MUSÍTE KOMUNIKOVAT **S VAŠIMI ZÁKAZNÍKY** PROSTŘEDNICTVÍM PLACENÝCH KANÁLŮ?

Používejte **placené** kanály **primárně pro akvizici**

...a **konverzace** ved'te **primárně vlastními** kanály



DISKUSE





DĚKUJEME!

Ondřej Skřehota | Partner, Strategy | Brighten Digital s.r.o. | +420 778 703 101 | ondrej@brighten.digital

