



Institut za ekonomsku diplomatiju vas poziva na praktičnu radionicu

Email marketing za B2B – od osnova do automatizacije

KAKO DA PRAVILNO KORISTITE OVAJ KANAL KOMUNIKACIJE - IZBEGETE ŠTETU KOJU NANOSI NJEGOVO POGREŠNO KORIŠĆENJE I ISKORISTITE SVE BENEFITE KOJI PROISTIČU IZ PRAVILNE UPOTREBE

On line (ZOOM) – 12,13. decembar 2024. godine od 10h

Predavač: Silvija Stojanović, iskusna menadžerka digitalnog marketinga, trenutno zaposlena u američkoj B2B marketing firmi gde se primenjuju najnovije strategije za povećanje prodaje i unapređenje poslovanja klijenta. Ima više od deset godina uspešne saradnje sa prestižnim međunarodnim kompanijama iz Sjedinjenih Američkih Država, Belgije, Švajcarske i Španije. Sa akademskim obrazovanjem u oblasti psihologije i marketinga, Silvija spaja duboko razumevanje ljudskog ponašanja sa najnovijim trendovima i tehnologijama u marketingu. Specijalizovana je za napredne marketinške strategije koje koriste inovativne pristupe bazirane na naučnim istraživanjima iz oblasti potrošačkog ponašanja, psihologije uticaja i digitalnih tehnologija.

Email marketing je jedan od najefikasnijih i najkorišćenijih kanala za direktnu komunikaciju sa klijentima. Iako ga koriste skoro svi subjekti koji imaju bilo kakvu komunikaciju sa tržištem, njegova pogrešna upotreba često može da donese više štete nego koristi. S druge strane, ispravna upotreba i korišćenje svih mogućnosti koje ovaj kanal pruža dovodi do ostvarenja ogromnih benefita u poslovanju.

Email marketing omogućava ciljano i personalizovano slanje poruka, informacija i ponuda, čime se jača odnos s klijentima i povećava povrat na investiciju (ROI). Za B2B kompanije email marketing je posebno važan jer pomaže u održavanju dugoročnih odnosa, informisanju o novim uslugama i prilagođavanju ponude potrebama klijenata, što je od ključnog značaja za poslovni uspeh.

Vreme i način realizacije obuke:

Nastava se realizuje isključivo on line (virtuelna učionica) u dva nastavna dana – 5. i 6. decembra 2024. godine. Ovaj termin je odabran kako bi se polaznici obučili za ispravno sprovođenje marketinške kampanje pred nastupajuće novogodišnje praznike, kada dolazi do značajnog porasta potražnje za proizvodima i uslugama zbog čega se marketinška aktivnost povećava i usložnjava.

Kome je obuka namenjena:

Obuka je idealna za sve koji žele da unaprede svoje veštine u email marketingu, bilo da ste početnik ili iskusni profesionalac. Bez obzira da li radite u marketingu, prodaji ili menadžmentu, ovladavanje ovim veštinama pomoći će vam da postignete bolje rezultate i optimizujete svoje B2B kampanje.

NASTAVNI PROGRAM:

Prvi nastavni dan – 12. decembar 2024. godine od 10h

Prvog nastavnog dana bavićemo se razumevanjem osnovnih pojmova i strategijom u email marketingu. Naučićete šta čini email marketing moćnim alatom, kako ga možete koristiti za direktnu komunikaciju sa ciljanom publikom i zašto je personalizacija ključ uspeha.

Informacije: 011/3077612, 3077613, 063/509972;
prijava@economicdiplomacy.co.rs; ied.bg@mts.rs;
www.economicdiplomacy.co.rs



1) Uvod u email marketing i namera kupca u B2B marketingu

- Šta je email marketing – definicija i značaj u savremenom poslovanju; uloga u B2B komunikaciji
- Prednosti email marketinga – direktan kanal komunikacije, visok povrat na investiciju (ROI), personalizacija i segmentacija
- Namera kupca u B2B marketingu (internet marketing) – razumevanje potreba i ponašanja B2B klijenata, kako email marketing utiče na odlučivanje u B2B sektoru
- Glavni alati u email marketingu – email liste, lični podadci, email forme, landing stranice, GDPR i kratka pravila

2) Uvod u Mailchimp i osnove rada

- Šta je Mailchimp – pregled platforme i njenih mogućnosti, kreiranje naloga i navigacija interfejsom
- Izgradnja i segmentacija liste kontakata – kako izgraditi kvalitetnu listu, segmentacija publike za ciljanu komunikaciju, tagovi, liste i kategorisanje email-ova

3) Pisanje efektivnih email-ova i kreiranje sekvence dobrodošlice

- Pisanje efektivnih email-ova – struktura email-a, naslov koji privlači pažnju, jasna i koncizna poruka, poziv na akciju (CTA)
- Kreiranje Sekvence dobrodošlice – ciljeve sekvence dobrodošlice, korišćenje personalizacije, primeri sekvence dobrodošlice, implementacija u Mailchimp

4) Upoznavanje sa email metrikama

- Upoznavanje sa email metrikama – stopa otvaranja (Open Rate), stopa klikova (Click-Through Rate), stopa konverzije, stopa odbijanja (Bounce Rate), odjava sa liste (Unsubscribe Rate)
- Kako izmeriti uspeh email marketing strategije i email kampanje
- Marketinški levak i email marketing
- Kako unaprediti svaku metriku u odnosu na ciljeve kompanije

5) Poboľšanje isporuĉivosti i kako da vaši mejlovi ne idu u SPAM

- Podešavanje autentifikacije – osigurajte da vaš domen ima pravilno podešene email autentifikacione protokole kao što su SKIM, SPF i DMARC
- Izbegavanje spam reči
- Kvalitet sadržaja i spam triggeri
- Higijena liste i održavanje liste

Drugi nastavni dan – 13. decembar 2024. godine od 10h

Drugi nastavni dan pokriva napredne strategije kao što su automatizacija i postavljanje sekvenci za različite ciljne grupe. Fokus je na tome kako koristiti automatizaciju da pojednostavite komunikaciju, unapredite lead nurturing i povećate angažovanje.

1) Osnovna email automatizacija i pravila

- Uvod u automatizaciju u email marketingu – definicija automatizacije, značaj automatizacije u B2B okruženju
- Osnovna pravila automatizacije – ključni principi uspešne automatizacije, najbolje prakse za implementaciju
- Praktični deo: postavljanje automatizacije u Mailchimu – korak po korak vodič za kreiranje automatizovanih sekvenci, navigacija kroz interfejs Mailchimp-a

Informacije: 011/3077612, 3077613, 063/509972;
prijava@economicdiplomacy.co.rs; ied.bg@mts.rs;
www.economicdiplomacy.co.rs



2) Osnovne sekvence u B2B marketingu

- Sekvenca dobrodošlice – upoznavanje novih pretplatnika sa brendom, postavljanje temelja za dalju komunikaciju, primeri
- Edukativna sekvenca – pružanje vrednih informacija, izgradnja autoriteta i poverenja
- Promocija proizvoda ili usluga – povećanje prodaje kroz ciljane ponude
- Lead nurturing sekvenca – održavanje odnosa sa potencijalnim klijentima, pretvaranje leadova u prodajne prilike
- Sekvenca za ponovno angažovanje (Re-engagement) – ponovno aktiviranje neaktivnih pretplatnika, povećanje angažovanosti kroz posebne ponude

3) One-off email-ovi u B2B marketingu

– Tipovi One-off email-ova

- pozivnice za događaje (primer – email pozivnica za webinar o najnovijim trendovima u industriji;
 - Ankete i povratne informacije (primer – email sa anketom o zadovoljstvu klimenata nakon korišćenja usluge);
 - Broadcast email-ovi i tipovi: Newsletteri (npr. mesečni newsletter sa novostima iz kompanije i industrije; Promotivne kampanje (npr. email kampanja sa posebnim popustom za lojalne klijente)
- Optimalno vreme slanja i učestalost
- Slanje emailova kada je verovatnije da će biti otvoreni
 - Primer: Slanje newslettera utorkom ujutru.

Kotizacija i prijavljivanje:

Kotizacija za ovu ekskluzivnu dvodnevnu specijalizovanu obuku iznosi 28.200,00 dinara (+PDV).

- Ovaj program obuke je pripreman duže vreme, i nastao je kao rezultat ogromnog iskustva predavačice s jedne strane, ali i opsežnih istraživanja koja su s tim ciljem sprovedena. Sa velikim zadovoljstvom ga plasiramo na tržište prvi put, zbog čega **za sve prijave u ovom terminu odobravamo promotivni popust u iznosu od 10%**
- Dodatni popust od 10% **za dva i više učesnika** iz iste organizacije
- Dodatni popust od 10% **za fizička lica**

Informacije i prijavljivanje:

Prijavu možete izvršiti klikom na dugme “Prijavite se” gde možete popuniti elektronsku prijavu ili preuzeti obrazac u .doc formatu i poslati ga na bilo koju od naših e-mail adresa.

Za dodatne informacije kontaktirajte nas na:

011/3077612, 3077613, 063/506097

prijava@economicdiplomacy.co.rs

ied.bg@mts.rs

Informacije: 011/3077612, 3077613, 063/509972;
prijava@economicdiplomacy.co.rs; ied.bg@mts.rs;
www.economicdiplomacy.co.rs