



RESPECT

Praktyka
skuteczność
odpowiedzialność



**e-marketing
sukcesem
Twojej firmy**

Agencja Interaktywna **Respect**

Jesteśmy niezależną agencją interaktywną świadczącą usługi dla biznesu. Wykorzystujemy szanse stwarzane przez nowe media oraz technologie. Nasze usługi: tworzenie serwisów internetowych, e-marketing czy outsourcing nastawione są na szybki zwrot inwestycji oraz zyski klienta.

Każde z naszych zleceń opracowywane jest przez zespół specjalistów, wśród których są informatycy, graficy oraz eksperci z dziedziny marketingu i e-biznesu. Dzięki temu nasze projekty są skuteczne i przynoszą zakładane (i oczekiwane) korzyści.

Stawiamy na politykę otwartego dialogu oraz partnerską współpracę z naszymi klientami. Wspólnie przecież dążymy do jednego, razem ustalonego celu. Naszą podstawową zasadą jest uczciwość i bezwzględna odpowiedzialność. Wiemy, że sukces można osiągnąć tylko dzięki partnerskim relacjom i doskonałemu rozumieniu potrzeb.

Spis treści

Jaki jest cel reklamy?.....	3
Dlaczego e-marketing?.....	3
E-marketing.....	4
Jak wykorzystać Internet?.....	4
Ile firm korzysta z Internetu?.....	5
Serwisy internetowe.....	5
Konsultacje.....	7
E-mail marketing.....	7
Audyt.....	8
Akcje reklamowe.....	9
Dobór odpowiedniej formy reklamy.....	10
Systemy partnerskie.....	10
Programy lojalnościowe.....	11
Obsługa serwisów.....	11
O nas.....	12
Kontakt.....	13

„W codziennej pracy stawiamy na profesjonalizm i poszukiwanie wartościowych partnerów biznesowych. Dlatego z wielką przyjemnością polecamy usługi Agencji Interaktywnej Respect, firmy specjalistycznej, ale bardzo otwartej na klienta, która jest godnym zaufania i polecenia partnerem.”

Michał Luty, prezes zarządu Planeta Mody Sp. z o.o., właściciel ponad 100 sklepów branży odzieżowej



Jaki jest cel reklamy?

Czy wiesz jaki jest cel reklamy? Oczywiście, że tak! Głównym celem każdej reklamy, kampanii reklamowej czy akcji promocyjnej jest zdobycie nowych klientów lub zatrzymanie starych.

W Twojej firmie także wykorzystuje się reklamę, nawet jeśli mówimy tylko o wręczaniu wizytówek czy skromnej stronie internetowej. Jeśli masz zbyt dużo klientów i zarabiasz zdecydowanie za dużo pieniędzy nie czytaj dalej tego dokumentu. Z wiedzy w nim zawartej skorzystają tylko osoby nieusatisfakcjonowane dochodami osiąganymi z własnej działalności.

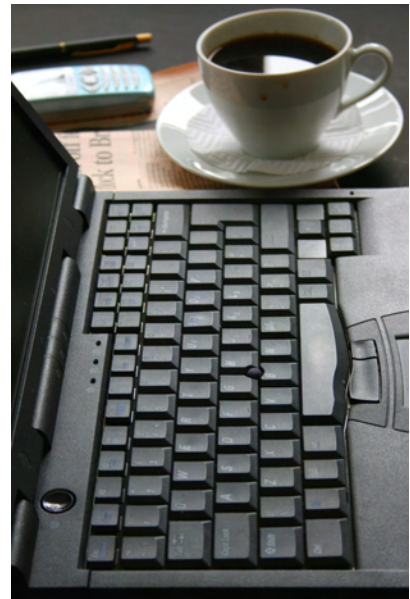
E-marketing, czyli ogólnie mówiąc, działania promocyjne w Internecie, to jedna z najskuteczniejszych i najtańszych form reklamy. O ile oczywiście jest odpowiednio wykorzystywana.

Internet to potężne medium, jednak skuteczna reklama w nim nie jest wcale łatwa. Każdy może się reklamować w sieci, klucz tkwi jednak w skuteczności. Jeśli w Twojej firmie wyrzucono kiedyś pieniądze na nieskuteczną kampanię wiesz doskonale o czym mówię.

Dobry marketing to taki, który przynosi zyski. Ta zasada dotyczy również e-marketingu.

„Firma, która nie istnieje w Internecie, za pięć lat przestanie istnieć w ogóle.”

Michael Dell, założyciel firmy Dell



Dlaczego e-marketing?

Czy Ty także wolisz osiągnąć jak najwięcej, płacąc jak najmniej?

Jeśli tak, to Internet jest dla Ciebie. Kalkulacja kosztów w stosunku do zysków z kampanii najkorzystniej wypada właśnie przy reklamie w sieci.

Dzięki swojej wiedzy dobry specjalista od e-marketingu jest w stanie uzyskać wysoką skuteczność reklamy. Nie tylko dzięki odpowiedniemu skonstruowaniu przekazu reklamowego, ale także dzięki umiejętności dotarcia do właściwej grupy docelowej.



Aż 34,1% osób korzystających z Internetu uważa reklamę w tym medium za skuteczną lub bardzo skuteczną.¹

E-marketing

Czy Ty także zauważyłeś, że posiadanie witryny internetowej to już niemal powszechność?

We wrześniu 2006 roku z Internetu skorzystało niemal 13 milionów Polaków.² Ilu z nich to Twoi potencjalni klienci?

Firmy bez serwisów internetowych można zestawić z tymi, które nie posiadają wizytówek, a numery telefonu zapisują na żółtych karteczkach samoprzylepnych. Najsmutniejsze jest jednak to, że nawet te osoby, które mają witryny internetowe, nie potrafią wykorzystać tego nowoczesnego medium.

Zastanawiasz się jak wykorzystać Internet?

Podstawowe pytanie – do czego wykorzystać sieć? Odpowiedź powinna być dla Ciebie oczywista – jasne jest, że serwis internetowy ma **powiększać Twoje dochody**. Jeśli nie robi tego w sposób zauważalny, to znaczy, że nie spełnia swojej roli i został źle zaprojektowany.

„Każda firma, nowa czy stara, która nie dostrzega nowej technologii internetowej w swoim życiu biznesowym – dosłownie – jak oddychania, może się w krótkim czasie udusić”

Jack Welch, legendarny prezes General Electric

Promocja w internecie nie polega tylko na zawieszeniu w sieci jakiejś stronki, synonimu wizytówki. Podstawą sukcesu są zaplanowane działania, nie ograniczające się tylko do jednorazowego stworzenia witryny.

1 Źródło: Gemius SA / IIBR, „Marketing interaktywny 2006”, czerwiec 2006 r.

2 Źródło: Gemius SA, Megapanel PBI/Gemius, wrzesień 2006 r.



Czy wiesz, że jest wiele firm, które zdobywają klientów tylko poprzez sieć?

Spójrz na statystyki – liczby są naprawdę bezlitosne:

W czerwcu 2006 roku 63,9% firm korzystało z marketingu interaktywnego³, chyba nie chcesz, by konkurencja Cię wyprzedziła?

Ty nie musisz rezygnować z Twoich dotychczasowych klientów, ani ze źródeł ich zdobywania – sam przyznasz, że nie było by to mądre. Ale co powiesz na dodatkowych klientów? Do tego już znających Twoją firmę z sieci, a co więcej, przekonanych, że chcą zapłacić właśnie Tobie.

Tak działa dobra strona internetowa i związany z nią marketing. Niewykorzystywanie tych możliwości to pozbawianie się szansy na nowych klientów, czyli rezygnowanie z pieniędzy. Czy warto tracić w ten sposób zysk i zmniejszać dochody?

Specjalizujemy się w marketingu internetowym. Nie tylko tworzymy skuteczne serwisy, ale także udzielamy konsultacji, wykonujemy audyty, zajmujemy się reklamą wizualną i tekstową, przeprowadzamy kampanie e-mailingowe. Dbamy o to, by Twoje zyski z Internetu były możliwie największe.

Badania stwierdzają, że co piąty użytkownik Internetu nie rozumie oglądanych reklam⁴. To wina agencji, które tworzą niezrozumiałe i nieskuteczne reklamy marnując pieniądze swoich klientów. Reklama nie ma być ładna, nie ma być odkrywca. Jej głównym celem jest przecież skuteczność, a aby ten cel osiągnąć musi być zrozumiała.

Otwierając ten dokument wykonałeś już pierwszy krok do tego, by czerpać zyski z Internetu. Nie zwlekaj z następnym ruchem, bo każdy dzień bez dochodowej strony, to pieniądze wyrzucone w błoto. Skontaktuj się z nami, by dowiedzieć się, jak wiele możesz zyskać.

Serwisy internetowe

Czy jesteś zadowolony z zysków jakie przynosi Twoja witryna internetowa?

3 Źródło: Gemius SA / IIBR, „Marketing interaktywny 2006”, czerwiec 2006 r.

4 Źródło: Gemius SA, „Postawy internautów wobec reklam internetowych”, maj 2006 r.



Jeśli nie oczekujesz więcej, a klientów jest tyle, że nie nadążasz z ich obsługą to nie czytaj dalej tego tekstu.

Jeśli jednak czujesz, że klientów mogłoby być więcej, a nie wiesz, dlaczego ich nie przybywa, powinieneś przeczytać ten tekst do końca.

„Z pełną odpowiedzialnością możemy polecić innym firmę Respect, jako solidnego, profesjonalnego, gwarantującego wysoką jakość, solidność i terminowość wykonawcę serwisów informacyjnych.”

prodziekan dr inż. Radosław Wiśniewski, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski

Zaprojektowanie serwisu internetowego w taki sposób, by kierował klientów do Ciebie to niełatwe zadanie. Nie wystarczy ściągnąć ich na Twoje strony, trzeba ich jeszcze przekonać by wykonali akcję, czyli zdecydowali się na przekazanie Ci pieniędzy w zamian za to, co oferujesz.

Doskonały serwis jest projektowany z uwzględnieniem potrzeb Twoich klientów, Twojej branży oraz indywidualnych preferencji – Twojego pomysłu na biznes. Internet jest pełen serwisów podobnych do siebie jak krople wody, do tego z niemal tą samą zawartością. Nie miałeś nigdy wrażenia, że zmieniają się tylko oprawy graficzne i adresy, a treść pozostaje ta sama?

„Prace powierzone firmie Respect były wykonane terminowo i z dużym zaangażowaniem. Pracownicy firmy wykazali się profesjonalizmem i elastycznością w trakcie realizacji zadań. Efekt końcowy spełnia nasze wymagania i oczekiwania.”

Aleksander Jarmolkowicz, wiceprezes zarządu Sprint Sp. z o.o.

Złą witrynę umie zrobić każdy, ale przecież nie w tym rzecz, by mieć jakąkolwiek stronę, ale by mieć kolejne źródło dochodów. Najlepsze witryny wykonują specjaliści, i to nie tylko tacy, których zespół składa się z grafika i programisty, ale tacy, którzy ściśle wiążą projekt witryny z działaniami marketingowymi.

Serwis powinien posiadać odpowiednią nawigację, wzbudzać miłe i związane z pozytywnymi cechami skojarzenia, a do tego budować zaufanie. Nie wolno też zapomnieć o przekonaniu klienta do wykonania pożądanej akcji.



Jeśli dostrzeżasz niedostatki w Twoim serwisie skontaktuj się z nami. Omówimy szczegóły i zanalizujemy Twoje potrzeby.

Konsultacje

Zdarza się, że przekonani o swojej wiedzy i umiejętnościach nie potrzebujemy pomocy innych w osiągnięciu sukcesu. Pewność siebie i swojej wiedzy jest bardzo ważna. Czasem jednak trzeba zweryfikować własne przekonania, zwłaszcza gdy efekty pracy są zauważalnie gorsze od założonych, a wyniki finansowe wciąż pozostają niesatysfakcjonujące.

W takiej sytuacji warto zasięgnąć rady z zewnątrz. Obiektywny ogląd i świeże spojrzenie na daną sprawę pozwala wyciągnąć wnioski, znaleźć błędy i zidentyfikować problem. Jeszcze lepiej jest, gdy osoba z zewnątrz to specjalista z danej dziedziny. Kilka rad udzielonych przez naszą firmę może postawić Twój internetowy biznes na nogi i przyczynić się do jego sukcesu.

Możemy Ci pomóc w poprawnej identyfikacji problemu oraz w skutecznym jego rozwiązaniu.

E-mail marketing

Dlaczego e-mail jest jednym z najbardziej skutecznych, ale niedocenianych sposobów na zdobywanie klientów?

Przede wszystkim dlatego, że jest jedną z najtańszych form dotarcia do potencjalnego klienta oraz dlatego, że bardzo szybko może go przekonać do podjęcia decyzji o zakupie.

Odpowiednio przygotowana strategia e-mailingowa może zdobywać dla Ciebie klientów stale, od momentu wdrożenia systemu. Co więcej nie wymaga to od Ciebie nakładów pracy czy wysokich kosztów obsługi. Wszystko robi się niemal samo, Ty tylko zarabiasz.

Czy wiesz, że 80,2% polskich przedsiębiorców
korzystających z marketingu interaktywnego
wykorzystuje komunikację mailową oraz reklamy
tego typu?⁵

Własna baza adresowa, do której możesz wysyłać odpowiednio skonstruowane oferty, to prawdziwy skarb. Pomożemy Ci ją zbudować, zapewnimy stały jej wzrost, a przede wszystkim napiszemy dla Ciebie e-maile, które będą skutecznie kierowały Tobie klientów.

Niewiele osób wie, że nie trzeba kupować listy adresów – przede wszystkim tacy ludzie

5 Źródło: Gemius SA / IIBR, „Marketing interaktywny 2006”, czerwiec 2006 r.



prawdopodobnie nie będą zainteresowani tym, co chcesz im sprzedać. Mogą się też zdenerwować, jeśli otrzymają list, na który wyraźnie się nie zgodzili. A przecież wiele taniej można zbudować własną i bardzo przydatną listę adresową.

42% internautów uważa reklamy e-mailowe za atrakcyjną formę prezentacji produktów i usług.⁶

Powinieneś wiedzieć, że legalne zdobycie adresów e-mail osób, które potencjalnie są zainteresowane Twoją działalnością nie jest łatwe, a jedna wysyłka źle przygotowane maila może zniechęcić większość zapisanych na Twoją listę. Na szczęście możesz zapomnieć o ryzyku, jeśli podejmiesz współpracę z profesjonalistami.

Audyt

Czy warto poruszać się po omacku?

Nie chciałbyś poruszać się po mieście pogrążonym w zupełnych ciemnościach, prawda? W biznesie podobnie – po omacku, bez informacji, nie da się osiągnąć sukcesu. Co prawda można liczyć na ślepy traf, ale znacznie lepiej liczyć na własne umiejętności i sprawdzone dane.

Ocena skuteczności przedsięwzięcia to klucz do strategicznego planowania. Bez skontrolowania aktualnej sytuacji oraz rozpoznania wszystkich wad i zalet obecnych rozwiązań nie ma co myśleć o ich poprawianiu, zmienianiu czy też zwiększaniu skuteczności.

Nie da się tego zrobić po omacku, potrzebujesz obiektywnych danych, a my możemy Ci je dostarczyć przeprowadzając audyt Twojej działalności w Internecie. Ocenimy Twoją stronę, poznamy jej słabe i mocne strony, zbadamy ruchy klientów, ich ścieżki kliknięć, dowiemy się ile czasu poświęcają poszczególnym podstronom. Wykryjemy dlaczego nie robią tego, czego od nich oczekujesz. Może przyczyną jest źle rozmieszczone logo albo nieczytelne menu? Nie ma się co zastanawiać, lepiej to po prostu sprawdzić.

Korzystając z usługi audytu wynajmujesz profesjonalistów, którzy rozpoznają problem, dostarczą Tobie wiele przydatnych planowaniu danych oraz zaproponują odpowiednie rozwiązania.



6 Źródło: Gemius SA / IIBR, „Marketing interaktywny 2006”, czerwiec 2006 r.



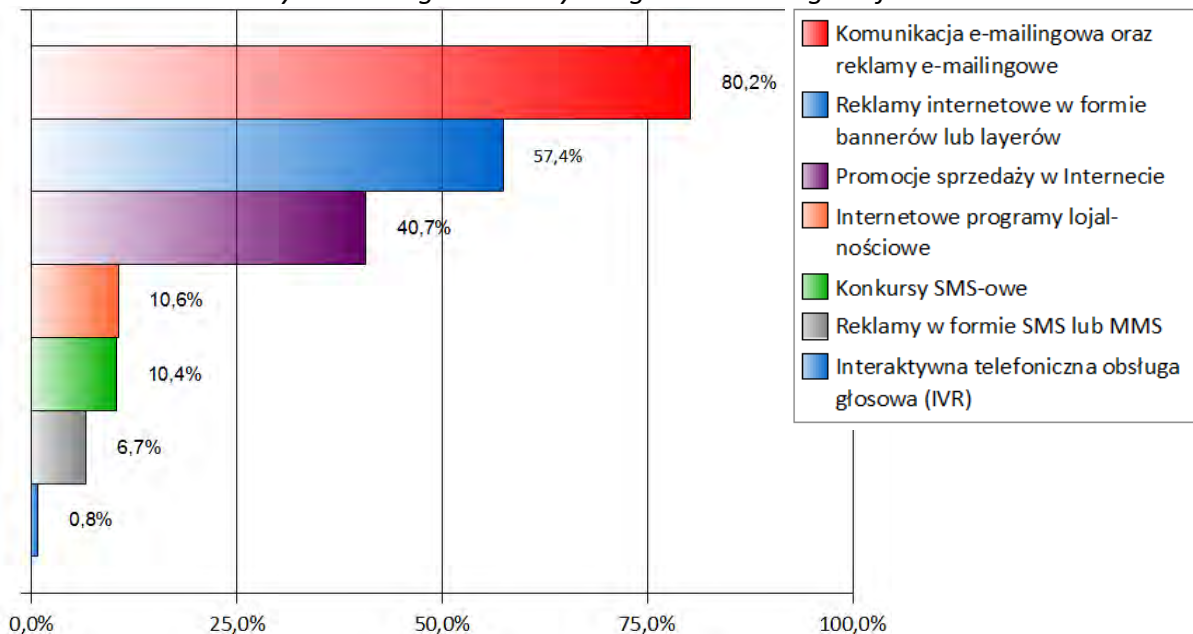
Akcje reklamowe

Narzekasz na brak klientów?

Jedną z podstawowych przyczyn niedoboru klientów pozyskiwanych z Internetu jest zupełny brak reklamy lub jej nieumiejętne przeprowadzanie. Nie zawsze bannery są najkorzystniejszą formą informowania o Twoich produktach. Wręcz przeciwnie.

Takie formy jak e-mailing, reklama kontekstowa, marketing wirusowy nie tylko są znacznie tańsze, ale także przynoszą, w określonych sytuacjach, znacznie lepsze efekty niż kampanie bannerowe, które mają po prostu określone przeznaczenie.

Formy marketingu interaktywnego stosowanego w firmach⁷



Spójrz na poniższe zestawienie – są to formy reklamy używane przez polskich przedsiębiorców. Prawdopodobnie zastanawiasz się teraz których form już używano w Twojej firmie. Czy wiesz na pewno, dlaczego pominięto pozostałe? Jak to się odbiło na sprzedaży?

Szczególnie zwróć uwagę na pierwsze cztery aspekty marketingu interaktywnego. Te formy promocji są tak popularne z dwóch podstawowych powodów:

- ✓ wysoka skuteczność
- ✓ niskie koszty.

⁷ Źródło: Gemius SA / IIBR, „Marketing interaktywny 2006”, czerwiec 2006 r.



Dobór odpowiedniej formy reklamy

Wrocławskiego sklepu nie reklamuje się na warszawskich taksówkach – w internecie jest podobnie. Odpowiedni dobór formy reklamy jest niezmiernie ważny dla końcowego sukcesu.

To jednak dopiero początek. Następnie należy opracować strategię uwzględniając grupę docelową oraz obraną formę reklamy. Opracowanie grafiki, tekstów, haseł, stron docelowych to proces, który ma jeden cel – sprzedać jak najwięcej Twoich produktów i sprawić, by klienci byli z nich zadowoleni.

Profesjonalne opracowanie strategii reklamowej umożliwia późniejszą jej ewolucję i kontynuację, a przede wszystkim zwiększa zawartość Twojego portfela.

Systemy partnerskie

Jak znacząco zwiększyć sprzedaż przez Internet?

Czy myślisz o nowych formach reklamy? Drogich kampaniach marketingowych? Niekoniecznie musi to być najlepsze rozwiązanie.

Systemy partnerskie to dedykowane rozwiązania dla osób, które są w stanie podzielić się częścią swojego zysku w zamian za... jeszcze większy zysk! Polega to na oddaniu partnerom kilku procent zysku w zamian za polecenie Twoich stron, na których odbywa się sprzedaż.

Specjalne skrypty pilnują by partnerzy zarabiali tylko wtedy, gdy klient rzeczywiście dokona zakupu. Nie ma płacenia za kierowanie na Twoje strony. Płacisz tylko wtedy, kiedy sprzedasz, dzielisz się po prostu Twoim zyskiem.

Programy partnerskie są w stanie ogromnie zwiększyć sprzedaż oraz rozreklamować Twoje przedsięwzięcie. Zajmujemy się dedykowanymi rozwiązaniami dopasowanymi do Twojego biznesu. Możemy zdobywać dla Ciebie partnerów, szkolić ich, wdrożyć program partnerski w Twoje rozwiązania internetowe.

System partnerski to nowoczesne i pewne rozwiązanie, które może przynieść ogromny zysk jeśli jest profesjonalnie wdrożone. Skontaktuj się z nami, by przekonać się o możliwościach wdrożenia programu partnerskiego w Twoim biznesie.



Programy lojalnościowe

Nie wiem jakim biznesem się zajmujesz, ale jestem pewien, że chciałbyś mieć więcej powracających, stałych klientów.

Zastanawiasz się jak zgadłem? To proste. Wszyscy uwielbiamy stałych klientów. To regularny zysk, pewny dochód, a do tego można na nich liczyć – zawsze polecą dobrego sprzedawcę swoim znajomym.



Masz już pewną renomę na rynku, świadczysz usługi wysokiej jakości, a wciąż wydaje Ci się, że Twoja firma nie ma zbyt wielu lojalnych klientów? Być może to wina słabego sprzedawcy (można to sprawdzić), ale prawdopodobnie za słabo zachęcasz klientów do ponownego skorzystania z Twojej oferty.

Jest na to sposób – program lojalnościowy. To nowoczesne i bardzo popularne rozwiązanie polegające na nagradzaniu stałych klientów nagrodami bądź różnego rodzaju bonusami. Nie muszą to być kosztowne rzeczy, ważne, aby przekonywały Twoich klientów, że kupując u Ciebie dostaną nie tylko towar/usługę najwyższej jakości, ale także coś ponad to, zupełnie za darmo.

Jeśli zastanawiasz się, czy możesz w swoim biznesie wdrożyć program lojalnościowy skontaktuj się z nami. Razem przeprowadzimy rozpoznanie potrzeb Twoich i Twoich klientów, wykonamy kalkulacje i przekonamy się czy program lojalnościowy będzie u Ciebie tak skuteczny, jak w innych firmach.

Obsługa serwisów

Czy Twój serwis www jest należycie prowadzony?

Przyczyną niewystarczających dochodów z tego źródła może być nieodpowiedni sposób aktualizowania danych i prowadzenia witryny. Można temu zaradzić na dwa sposoby.

Pierwszy z nich to wynajęcie firmy, takiej jak nasza, która zatrudnia specjalistów od marketingu i budowania treści serwisów w



sposób przyciągający uwagę klienta oraz wzbudzający chęć powrotu na Twoje strony. Takie osoby chętniej też korzystają z oferowanych przez Ciebie produktów oraz w sposób naturalny przywiązują się do witryny.

Drugi sposób to szkolenie Twoich pracowników i nauczenie ich jak mają zarządzać serwisem, by odniósł sukces. Ważne dla klientów elementy uwypukli szereg szkoleń i wykładów, a praktyczne ćwiczenia sprawdzą rozumienie materiału oraz jeszcze lepiej nauczą Twoich pracowników dobrego opracowywania materiałów publikowanych na witrynie internetowej.

Nie wystarczy posiadanie serwisu internetowego, bo nawet najładniejsza strona pozbawiona odpowiednich treści nie ma szans na komercyjny sukces, a przecież na takim właśnie Ci zależy.

Jeśli zawartość Twojego serwisu nie jest Ci obojętna skontaktuj się z nami.

O nas

Jesteśmy niezależną agencją interaktywną świadczącą usługi dla biznesu. Wykorzystujemy szanse stwarzane przez nowe media oraz technologie. Nasze usługi: tworzenie serwisów internetowych, e-marketing czy outsourcing nastawione są na szybki zwrot inwestycji oraz zyski klienta.

Każde z naszych zleceń opracowywane jest przez zespół specjalistów, wśród których są informatycy, graficy oraz eksperci z dziedziny marketingu i e-biznesu. Dzięki temu nasze projekty są skuteczne i przynoszą zakładane (i oczekiwane) korzyści.

Stawiamy na politykę otwartego dialogu oraz partnerską współpracę z naszymi klientami. Wspólnie przecież dążymy do jednego, razem ustalonego celu. Naszą podstawową zasadą jest uczciwość i bezwzględna odpowiedzialność. Wiemy, że sukces można osiągnąć tylko dzięki partnerskim relacjom i doskonałemu rozumieniu potrzeb.



Kontakt

Agencja Interaktywna



Serdecznie zapraszamy do skontaktowania się z nami. Z przyjemnością odpowiemy na wszelkie pytania.



Serwis internetowy:

<http://www.r3spect.pl>



Telefon/fax:

89 541 78 45



E-mail:

kontakt@r3spect.pl



Adres:

Henryka Panasa 1B
10-691 Olsztyn

O dokumencie

Zastrzegamy sobie prawo do wprowadzania zmian i aktualizacji poniższego dokumentu bez informowania o tym.

Prawa autorskie

Copyright © 2007 Respect

Zawartość tego dokumentu podlega ochronie prawnej.

Kopiowanie i rozpowszechnienie za pomocą jakiegokolwiek metody poligraficznej czy elektronicznej jest dozwolone. Zmiana treści wymaga pisemnej zgody firmy Respect.

Znaki towarowe zastrzeżone, handlowe, identyfikatory

Wszelkie zastrzeżone nazwy i loga firm, pojawiających się w materiałach udostępnianych w



tym dokumencie zostały użyte wyłącznie w celu identyfikacji. Wszystkie znaki towarowe zostały użyte tylko w celach informacyjnych i należą do ich właścicieli.

Autorzy zdjęć

Autorami wykorzystanych w dokumencie zdjęć są:

Strona	Autor
1 (okładka)	Erkin Sahin
3	Steve Woods
8	Will Thomas
11	Brian S.
11	Miguel Ugalde

