

FONTOS TUDNIVALÓK A FACEBOOK, GOOGLE HIRDETÉSI EGYÜTTMŰKÖDÉSHEZ

Riport és egyeztetések:

- Be fogunk állítani Neked egy Google Datastúdió Riportot, amiben a legfontosabb kampányokhoz szükséges számokat összesítjük. Mivel a fiókok analitikájában összesen kb. 16.000 féle adat van, melyhez időt szeretnénk spórolni, hogy ne kelljen átnézned és foglalkoznod vele, így Neked ezek közül a legfontosabb 20 elegendő lesz a cégvezetés és marketing szempontjából. Ezt minden héten meg fogod kapni egy fix időpontban, melyet a rendszer legenerál és kiküld Neked e-mailben.
- Az első beszélgetéskor pontosítjuk majd, hogy minden héten 1x vagy kéthetente 1x tartunk egy kb. 30-60 perces egyeztetést a kampányokról, statisztikákról Google Meets-en vagy telefonon. Ennek célja, hogy szóban is egyeztessük a munkafolyamatokat.
- Még arra kérünk, hogyha lenne egyeztetni való feladat, akkor a meeting időpontra próbáld meg összeírni és akkor egyben átbeszéljük vagy e-mailben szedd össze, mert sokszor, ha napközben gyors megbeszéljük vagy ha azonnal építsük be, akkor az a tapasztalat, hogy az ügyfeleink kampányainak 98%-ánál a hirtelen változtatások, módosítások azok negatívan érintik a sikerszorozókat. Így, ha egyben átbeszéljük, utána felállítjuk rá a stratégiát, beépítjük és teszteljük, az szokott lenni a legeredményesebb út.
- Természetesen, ha bármilyen szakmai rész felmerül, akkor hívj/írd nekem egy pár percre elérhető szoktam lenni, viszont mivel én egész nap a kampányok mélyében vagyok és szakmai megbeszéléseken, ha nem kampányspecifikus kérdés lenne, akkor Norcsi kolléganőmet hívd bátran. Minden elérhetőséget az e-mailben küldtünk. A többit pedig a meetingek során át tudunk részletesen beszélni.
- Egyeztetések során képzés/oktatás: ezekbe sokszor belefutunk, hogy aki kisebb vállalkozás, ő meg akarja tanulni a Facebook és Google hirdetések működését az együttműködésünk alatt, így a heti, kétheti meetingek során nem a kampányok átbeszélése a fő cél, hogy mi azt mielőbb beépítsük és sikeresen fussanak, hanem a teljes rendszert, a működést meg akarja érteni, részben megtanítjuk. Ezzel nincs is semmi gond, örülünk, ha valaki tanulni akar, mert minél jobb marketinges a vezető, annál jobb lesz a cége is, könnyebb lesz az együttműködés, mert egy nyelvet beszélünk. Viszont a probléma csak az, hogy ilyenkor a fókuszál megbeszélések, nagyon könnyen heti több alkalmas 1-2 órás beszélgetésekbe futnak ki. Így mi sem tudunk dolgozni, nem arra fókuszálunk, hogy a kampányok sikeresek legyenek. Tehát ha ilyenbe futnánk, akkor jelezni fogjuk engedelmeddel és akkor 20e Ft + áfa / óra díjas elszámolásban gond nélkül tudunk egyeztetni és erre időt szánni, csak fontos, hogy ezt írjuk be előre a naptárba és akkor mi is előre felkészülünk, hogy minél több értéket tudjunk adni!

Célok és realitás:

- Nálunk 10-ből 7 cég kiemelkedően sikeres projekt. Viszont van 3 mindig, akivel a piac, a terméket/szolgáltatása, a cégvezető hozzáállása, stb., miatt nagyon nehezen tudjuk felfuttatni,



annak ellenére, hogy az ügyfél tökéletesnek gondolja azt amit árul. Ezt pedig csak a gyakorlatban tudjuk meg mindig, mikor már a kampányokon dolgozunk. Ezért arra kérünk, hogy elsőnek reálisan próbálj meg célokat kitűzni, ha számos ügyfelünk is van, ahol az első hónapokban 10-40x-es szorzókat produkálunk, Nálad ez nem biztos, hogy így lesz. Ezek az ügyfeleink rengeteg munkát tesznek a cégükbe, hogy a marketing stratégiánkkal még sikeresebbek legyenek. De ha hiányzik a munka a részünkről, akkor ők is és mi is kevés eladást tudunk produkálni. Ez kiemelkedően igaz, az induló vállalkozásokra, zárt piacokra, túl specifikus piacra, drop shipping rendszerben működő cégekre, tucat termékekre, túltelített piacra. Itt komoly stratégia és kiváló marketing kell több hónapon keresztül. Megoldható a siker, de a jó hirdetésekén túl, több helyen kell fejleszteni a cégen.

- Ha a számok nem jönnek mi vagyunk a hibások: a tapasztalat, hogy 10-ből 9 esetben nem így van. A maradék 1 esetben pedig több munkát kell bele tenni, mint amire leszerződünk. Van egy ügyfelünk, akinek 2 cége van nálunk. Mindkettőnél ugyan úgy egyedileg felépítettünk mindent, ugyan annyit fizet mindkettőre, nagyon edukált marketing guru a tulajdonosa, lépésről-lépésre követi a folyamatokat. Ennek ellenére, az egyiknél havi 350e Ft-ból csinálunk neki 13,5M Ft-ot / hó átlagosan. A másik projektjénél 350e Ft-ból 1-1,5M Ft-ot. Még a termékei is hasonlóak, mert a saját konkurensét akarta megcsinálni, úgy hogy egyszerre indította nulláról a két céget, hasonló szinten vettük át és elsőnek a most kevésbé termelő volt fő fókuszban. Ezentúl több éves marketing tapasztalatunk van az iparágában. És mindkettőnél kiváló marketing stratégiát alkalmazunk. Itt egyértelműen kijött, hogy a termék kiválósága, mint a legtöbb cégnél, nagyban meghatározza a sikert. Itt hosszas kísérletezések, termékfejlesztések árán fogjuk tudni megoldani a kihívásokat. Ezt tartsd Te is szem előtt. Sokat kell dolgozni a cégen, a termékeket, hogy a marketing is jól menjen.

Kampányépítés, átfutási idő:

- Úgy dolgozunk, mint egy gyártó cég, aki a legjobb terméket állítja elő a gyártó gépein. Ha változtatás van a rendszerben, akkor utána állítanak, ha teljes termékskála csere van, akkor az üzemet át kell állítani. Nálunk ugyan ez a folyamat, hiszen a Facebook, Google rendszere még bonyolultabb is, mint egy gyártó berendezés, így tervezetten kell megtennünk mindezt:
 - o csapattal egyeztetjük
 - o stratégiát tervezünk, beépítjük a mostani tervekbe
 - o grafikát készítünk
 - o szöveget írunk
 - o egyeztetjük veled
 - o felépítjük a kampányokat
 - o véglegesítjük
 - o és indítjuk

Lehetne összezsopni is, csak az nem a Maximum Business protokollja. Ennek megfelelően, kérjük tervezz időben, hogy 1-3 munkanapot adj nekünk arra, hogy ezeket megvalósítsuk. Így tudunk garanciát vállalni minden munkafázisunkra, hogy az 100%-os minőségben kerül felépítésre. Ha azonnal kell építeni, vagy nincs rá idő, akkor a kampány sikerességét 50-50%-os esélyre csökkenti!



További edukáció:

- Van egy szakmai interjú sorozatunk is, a Maximum Business TV, ahol 30-40 perces beszélgetéseket tartunk a sikeres vállalkozásról, business-ről, marketingről olyan cégekkel, mint a Coop Élelmiszerlánc vezetője, a Zepter Magyarország vezetője, vagy Az Év Honlapja Verseny vezetője. Teljesen díjmentes, beregisztálni sem kell, közvetlen a videótár linkjét küldöm: <https://maximumbusiness.tv/videotar/> 2021-es évre csináltunk egy kutatást és 1.248 főből 1.076 fő azt nyilatkozta, hogy kiemelten segített a business-ében az, hogy megnézte a tudásanyagokat és tudott azonnal alkalmazható eszközöket a gyakorlatba ültetni.
- [Itt eléred a Maximum Business Blog oldalunk, ahol aktualitásokról publikálunk heti szinten, röviden.](#)
- [Ebben az e-bookban összeszedtünk a legfontosabb tudnivalókat a Facebook hirdetéseket illetően.](#)
- [Itt a 15 legfontosabb marketing trükköt találod meg.](#)
- [Ebben az anyagban pedig a SEO fontosságáról olvashatsz a vállalkozásodat illetően.](#)

Üdvözlettel,

A Maximum Business csapata



info@maximumbusiness.hu



+36 30 386 2627



www.maximumbusiness.hu