



# Marketingová strategie CHINA CARE

Cílem naší spolupráce je vybudování silné zákaznické komunity kolem značky China Care a rozšíření povědomí o značce v Praze a okolí.

První fáze této spolupráce bude probíhat v Q3/2019 a je zaměřena na získání nových, dlouhodobých zákazníků.

Hned ze startu se budeme primárně soustředit zejména na věci, které zajistí nejrychlejší dosažení kýženého výsledku (více zákazníků). Jakmile se nám podaří tento krok naplnit, můžeme se začít soustředit na dlouhodobější aktivity.

Tato fáze sestává ze 3 částí:

## 1. ÚVODNÍ ANALÝZA

- Analýza webových stránek
- Analýza komunikace na sociálních médiích
- Analýza předchozích reklamních kampaní
- Mystery Shopping – návštěva pobočky v roli zákazníka
- Průzkum trhu a cílových skupin

## Proč je to důležité

Pro maximální efektivitu a vyladění zážitku zákazníky se značkou CHINA CARE potřebují lépe pochopit jak momentálně fungujete, jaká je interakce se zákazníky a jaké pocity si od této interakce odnášejí.

Bez tohoto kroku není možné vytvořit jasné zadání dalších kampaní.

## Co je výstupem?

- konkrétní a konstruktivní feedback
- návrhy na zlepšení vedoucí k:
  - optimalizovanému a prodejnímu webu, abyste měli více rezervací a návštěv
  - vyladěné komunikaci na sociálních médiích, aby jsme zaujali více lidí
  - maximalizace zážitku pro zákazníky CHINA CARE, abyste měli více opakovaných návštěv a silné word of mouth (Karel nás doporučí Heleně)

## Co je vyžadováno od vás

- Přístupy k účtu Facebook Ads (pro analýzu předchozích kampaní)
- Přístupy k účtu Google Ads (pro analýzu předchozích kampaní)



- Věci nezbytné k mystery shoppingu (termíny, zajištění služeb ad.)

## Termín

červenec 2019

## Cena

XY Kč jednorázově

## 2. VYTVOŘENÍ STRATEGIE

- **CO komunikujeme** – jaká je vaše nabídka a jak ji správně komunikovat
- **Ke KOMU** – kdo jsou vaši cíloví zákazníci
  - Tvorba zákaznických person – “avatar” vašich zákazníků, který nám přiblíží ke komu promlouváme a umožní nám tuto komunikaci lépe personalizovat. Větší personalizace = větší úspěšnost.
- **KDE k vašim budoucím zákazníkům promlouváme** – jaké platformy a formáty budeme používat

## Proč je to důležité

Bez důkladně připravené strategie se nám může stát, že budeme jen hádat a zkoušet co by mohlo fungovat. Správné nastavení toho co budeme dělat nám výrazně zvýší efektivitu a přínos kampaně.

## Co je výstupem

- Seznam dalších kroků k úspěšné kampani
- Návrh marketingového funnelu – kroky, které musí potenciální zákazník absolvovat aby se z něj stal dlouhodobý, spokojený zákazník
- Marketingové persony – cíloví zákazníci CHINA CARE
- Dlouhodobý plán podle kterého budeme moct vytvářet marketingový obsah

## Termín

Září 2019

## Cena

XY Kč jednorázově



### **3. TVORBA, SPUŠTĚNÍ A OPTIMALIZACE REKLAMNÍ KAMPANĚ**

- Nastavení a správa Facebooku, Instagramu
- Tvorba a správa placených kampaní na soc. médiích, měsíční reporting
- Vytvoření reklamní kampaně ve vyhledávači Google

#### **Proč je to důležité**

Po dvou přípravných fázích je na řadě exekuce kampaně a spuštění marketingových aktivit.

#### **Co je výstupem**

- Reklamní kampaň na Facebooku a Google Ads (dle strategie zvolíme vhodné média)

Značku CHINA CARE uvidí vyšší desetitisíce lidí ze zvolené cílové skupiny a geografie.

Konkrétní znění, forma a provedení kampaně se bude odvíjet od výstupu z analýzy a připravené strategie.

#### **Co je vyžadováno od vás**

- Dodání grafických podkladů ke kampani (fotky, podklady ke grafice apod.) – dle domluvy a strategie
- Odpovídání na komentáře na sociálních sítích
- Zpracování návrhů změn na webových stránkách (z analýzy v kroku jedna)

#### **Termín**

druhá polovina října 2019

#### **Cena**

##### **XY Kč jednorázově**

##### **XY Kč měsíčně za správu a optimalizaci reklamní kampaně**

\* Částka nezahrnuje rozpočet na reklamu (doporučená výše je 6 až 9 tisíc Kč měsíčně)

\* Částka za optimalizaci reklamy je placena jednou měsíčně předem