



Consultanță în administrarea afacerilor

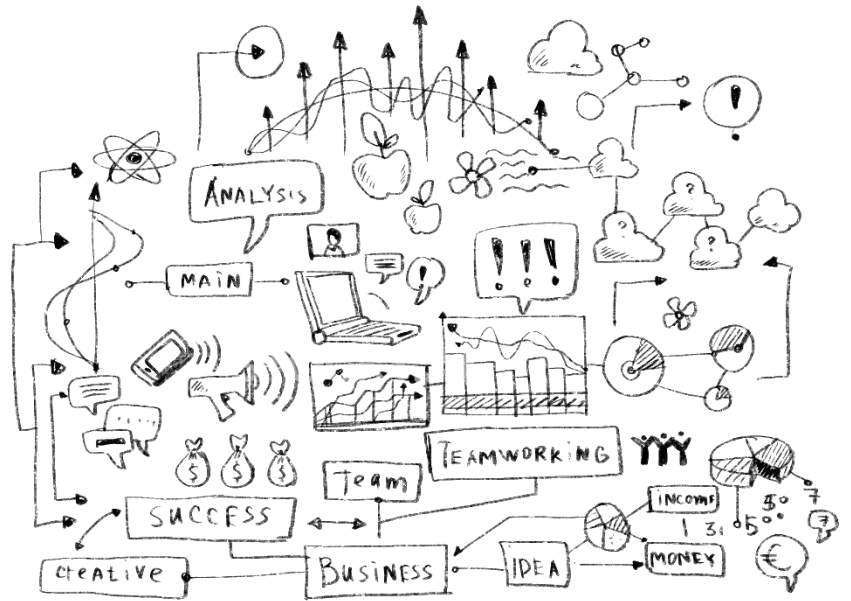
Digital Marketing

VA Complet vine în sprijinul tuturor companiilor și nu numai, oferind consultanța și administrarea afacerii, precum și servicii de digital marketing. Lumea digitală este vastă și plină de oportunități care te așteaptă. Firmele sau companiile inteligente în zilele noastre sunt cele care, nu numai, profită de aceste oportunități, dar iau și inițiative în terenurile recent descoperite.

Ideea de a avea o prezență online în aceste zile nu înseamnă doar să vă actualizați conturile de pe Social Media din când în când. Este vorba despre oferirea experienței complete online, care va fi suficient de curând singura cale de a merge aproape în fiecare industrie. A vă digitaliza afacerea în 2020 nu este o opțiune, reprezintă calea viitorului, reprezintă siguranța.

Suntem aici pentru a vă consulta să facem acest lucru împreună.

Oferim servicii de digital marketing pentru creșterea afacerii tale. Echipa noastră de specialiști îți vor administra în permanentă prezența online. Împreună vom stabili obiectivele și tactica de urmat, precum și strategia de dezvoltare.



Planificăm, monitorizăm și analizăm pentru tine conturile într-un singur loc. A fi prezent pe rețelele sociale crește gradul de conștientizare, te conectează cu clienții tăi, îți mărește numărul de clienți potențiali și veniturile. De asemenea, serviciile noastre de digital marketing oferă asistență pentru clienții noștri și pot ajuta la difuzarea de știri și mesaje importante ale companiei având de asemenea acces la o bază de date impresionantă de în ceea ce privește newsletter-ul.



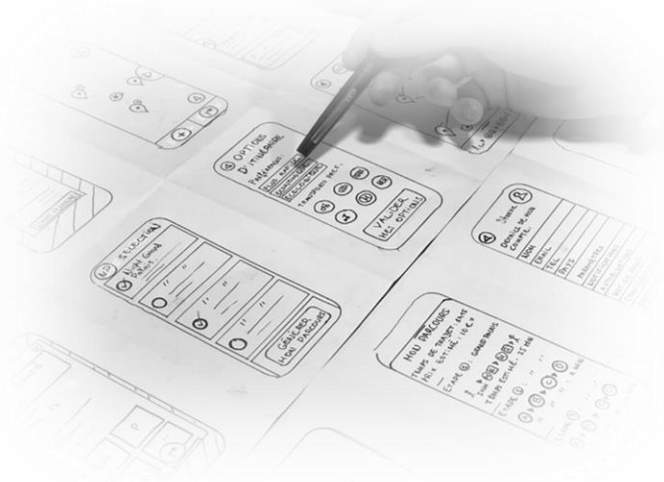
Prin procesul de administrare a conturilor de Social Media vom implementa un mix de strategii de promovare organica și plătită, compus din acțiuni strategice, creație și procese de comunicare cu oamenii interesați de afacerea ta, toate acestea având ca scop construirea, susținerea și dezvoltarea unei prezențe consistente în Social Media și Web-Design.

Punctele esențiale pentru o "reîmprospătare" și o actualizare a imaginii vizuale, strict din punct de vedere estetic, și, pentru a asigura o percepție a brandului de către public unitară, consecventă și îngrijită:

- Sobligatorie actualizarea datelor de pe website cat si de pe rețelele de socializare (dacă există) adaptând tot la un design modern cât și mobile friendly.
- logo-ul in general poate fi "cizelat" puțin (linii mai groase, variații de culoare etc.), pentru a putea asigura calitate și lizibilitate în print/web, la orice dimensiuni și rezoluții, discutând bineînțeles și despre declinări
- odată cu modificarea logo-ului ar trebui creat un manual de identitate, sau un set de brand guidelines, pentru a putea avea pregătită o comunicare coerentă pe toate canalele (in cazul in care există deja acest lucru, ar trebui updatat)
- ar fi oportune prezențe pe Instagram (obligatoriu) și Youtube (opțional, dar recomandat); totodată, abordarea unor rețele precum Pinterest sau TikTok ar putea aduce beneficii de imagine considerabile
- în măsura în care sunt folosite, probabil va fi necesar redesign-ul obiectelor de stationery (cărți de vizită, foi cu antet, oferte, cataloage, broșuri, mape etc.), pentru a fi integrate și consecvente cu celelalte materiale de branding, online sau offline
- deasemenea ar putea fi utilă crearea unei liste de newsletter, mai ales pentru comunicarea B2B

Dacă se dorește o strategie pe termen mediu-lung (3-5-10 ani), care să aibă un impact vizibil și măsurabil și asupra vânzărilor și KPI-urilor, suntem de părere că ar trebui purtată o discuție mai aprofundată legată de poziționarea brandului la nivel național și internațional, care sunt cifrele și creșterile care se doresc, analiza competiției și raportarea la aceasta, precum și "tonalitatea" și "limbajul" de comunicare către public și parteneri B2B care să rămână constant de-a lungul perioadei de implementare a strategiei.

Această strategie și target-urile ce vin odată cu ea trebuie construite plecând de la o analiză amănunțită a cifrelor istorice, a pieței nișei, a situației socio-economice actuale și a previziunilor din viitorul apropiat/mediu/îndepărat.





Trebuie setate target-uri realiste pentru perioada de implementare, modul de măsurare a KPI-urilor, tipurile de promovare plătită care să ajute la atingerea acestora (Facebook Ads, Google Ads, influencer marketing, guest posts, referral articles, mass-media etc.), pași și milestones pentru atingerea acestor target-uri, și d-abia apoi, în funcție de toate cele de mai sus, se pot calcula bugete necesare.

Totodată, orice strategie de creștere, poziționare, marketing sau brand awareness nu va funcționa corect atâta timp cât nu există și o "cultură" de internal brand awareness (care pe lângă comunicarea internă include obligatoriu și proceduri bine puse la punct și optimizarea tuturor proceselor și work-flow-ului intern, care ajută la atingerea obiectivelor strategiei).

Activitățile de sponsorship sau CSR (dacă există trebuie integrate în imaginea brandului) trebuie promovate pe toate canalele, fiind adiacente și complementare celorlalte acțiuni (nu pot fi excluse, dar nu au rezultate directe în atingerea obiectivelor strategiei). Aceste activități presupun existența unui departament (in-house sau externalizat) de PR, care asigură la comunicarea acestor evenimente, dar și la planuri și situații de crisis management, ce pot apărea sau nu, dar pentru care trebuie pregătire.

În concluzie, în funcție de ce se dorește de la "refresh", ar fi benefic să avem o discuție pe larg cu factorii decizionali pentru a putea identifica clar și punctual nevoile, dar și pentru a putea veni cu soluțiile potrivite pentru această companie.

Reamintim și recomandăm că acest job, în funcție de cerințe, este benefic să fie realizat de o companie/agenție de digital marketing, care are oameni specializați pe fiecare domeniu în parte, și nu de un freelancer. Diferența va fi făcută prin rezultate consistente și rapide, rezultate care vor avea impact direct în veniturile companiei.

Compania noastră, VA Complet SRL lucrează în acest domeniu cu colegii și prietenii de la Studiu Panda, iar în acest sens vă prezentăm doar câteva companii/instituții din portofoliu:



Pentru mai multe informații sau pentru a stabili o întâlnire vă stăm la dispoziție fie pe adresa de e-mail

vlarartromania@gmail.com sau la telefon 0745.982.882.