

Marketing eszközök a cégek megszólítására

Rengeteg szót esett már a vásárlók, fogyasztók megszólításáról, ám a marketing egyik fontos területe, amikor más cégeket, intézményeket szólítunk meg különböző marketing eszközökkel.

Az úgynevezett „Business to business” marketing lényege, hogy az adott vállalkozás egy másik vállalkozást szólít meg, ehhez speciális marketing eszközöket használva. A hagyományos marketing technikákkal ellentétben a vállalkozások megszólításának sikerességét igen nagymértékben befolyásolja a személyes kapcsolatok megléte. Kiemelten fontos, hogy a megszólításkor, kapcsolatfelvételnél a döntéshozóhoz tudjunk eljutni, illetve az ő elvárásainak megfelelően tudjuk kialakítani a megkeresésünket vagy ajánlatunkat.

A személyes kapcsolat, cégismeret azért is kiemelten fontos, mert így személyre szabhatjuk az ajánlatainkat. Egy általános tájékoztató kiküldésével a leg ritkább esetben érünk célba. Érdemes tisztában lenni a célba vett cég termékkínálatával, áraival, hogy olyan ajánlatot tudjunk számára adni, ami felkeltheti az érdeklődését. Nem feltétlenül a legalacsonyabb ár kikalkulálása a cél, sokkal inkább a hozzáértés és szakértelem bemutatása, az a plusz, amelyet a cégünk képvisel a piacon.

A „Business to Business” marketingnél is nagyon fontos, hogy meghatározzuk a célcsoportot, akinek az ajánlataink szólnának. Ez azért is fontos, mert máshogy kell megszólítani egy nagyvállalatot, mint egy kisvállalkozót vagy éppen egy magánszemélyt. Akkor tudunk jó marketing technikát alkalmazni, hogy jól jelöljük meg a célcsoportot és figyelembe vesszük a célcsoport jellemzőit.

-BT-