

TOP

TOP

TOP

TOP

TOP

TOP

TOP

TOP



KLAIDOS

KLAIDOS

KLAIDOS

KLAIDOS

KLAIDOS

KLAIDOS

MAŽINANČIOS

EFEKTYVUMĄ



2005

B2B



2010

FREELANCE



2013

B2C



2016

START-UP



2019

AGENCY

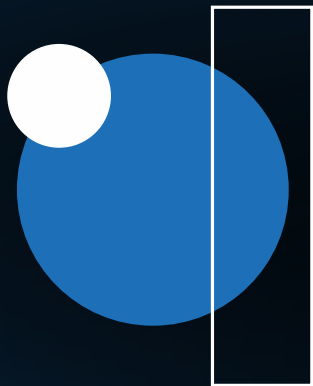


2020

CO-OWNER



MARKETING
RECYCLING™



PA
MODE
LIUOKIME



AUDITUOJAMI PARAMETRAI

Svetainės analitikos įdiegimas



Tikslinės auditorijos



SEO techninė analizė



Konversijų įdiegimas



Vertės pasiūlymas



SEO raktažodžiai



Pardavimų kanalo struktūra



Konkurentų analizė



AdWords efektyvumas



Natūralaus srauto analizė



Pozicionavimas



Google Display efektyvumas



E-komercijos analitikos įdiegimas



Pardavimų kanalas



LinkedIn reklamos efektyvumas



Reklaminių kampanijų analizė



Reklamos atsiperkamumas



Facebook reklamos efektyvumas



*“Rasim kas sudēs
tas konversijas,
negaištam laiko!”*



*"Mūsu klientai,
visi aukštesnių
pajamų žmonės."*

Kas per Persona?



*“Parduodam dabar!
Koks dar sales funnel?”*







Praktinė

emarketingoauditas.lt/praktine-prezentacija

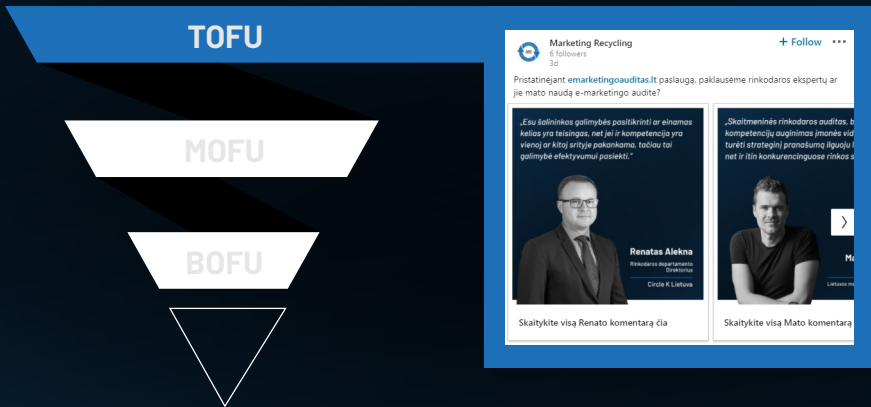


Kūrybinė

emarketingoauditas.lt/kurybine-prezentacija



E-Marketingo Auditas Pardavimų piltuvas (Digital Sales Funnel)





E-Marketingo Auditas Pardavimų piltuvas (Digital Sales Funnel)

TOFU

MOFU

BOFU



KLIENTŲ GRĮŽTAMASIS RYŠYS
| RINKA #28

Mūsų įmonė neturi vidinio e-marketingo specialisto, todėl visos pastangos šia veikla užsimiti buvo gana chaotiškos.

Nebuvo įmanoma įvertinti šių veiksmų atsiperkamumo. Auditas padėjo išsigrąžinti strategiją ir nurodė, kokių matavimų reikia atsiperkamumui vertinti.

Taip pat gavome daug patarimų dėl naujų, dar neišbandytų e-marketingo įrankių.

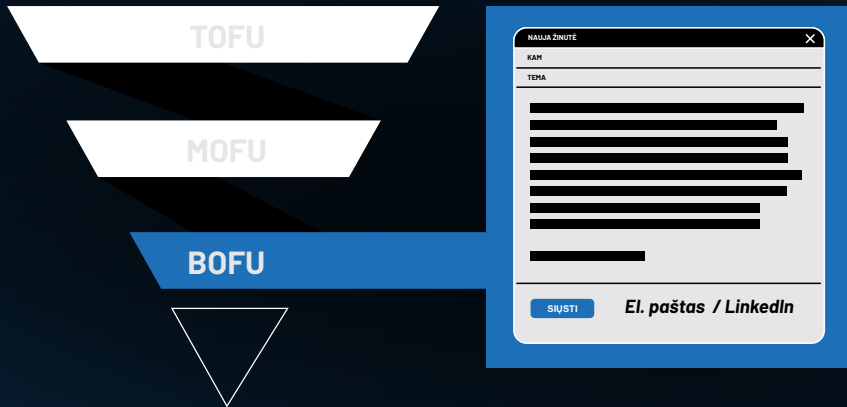
Evaldas Pabrėža
CEO

„Integrated Optics“



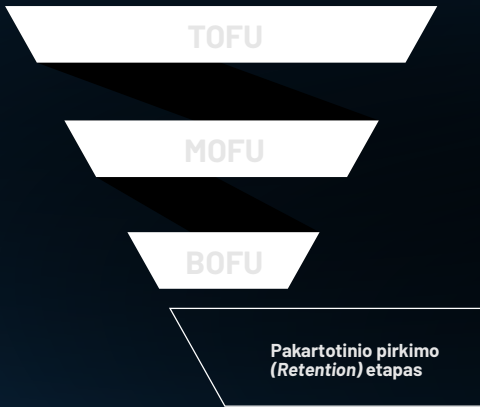


E-Marketingo Auditas Pardavimų piltuvas (*Digital Sales Funnel*)





E-Marketingo Auditas Pardavimų piltuvas (*Digital Sales Funnel*)



Gartner.

Gartner for Marketers

CMO Spend Survey Research Proves a Positive 2021 Outlook

As the world in 2020 faces economic upheaval, these 8 data points from our CMO Spend Survey show how chief marketing officers are planning their budget strategies heading into 2021.

01
Rejecting economic doomsayers

73% expect COVID-19's near-term negative impacts to be short-lived, at odds with the expectations of colleagues in the C-suite.

**BE
PAVA
DINIMO**

CAC CAC CAC CAC CAC

CAC CAC CAC CAC CAC

CAC CAC CAC CAC CAC

CAC CAC CAC CAC CAC

CAC CAC CAC CAC CAC



Vieno kliento pritraukimo kaštai (Angl. customer acquisition costs - CAC)

Parametras	Rezultatas	Komentaras
Product Costs	€ 700.00	Fiksuoti produkto kaštai
Product Profit Margin	40%	Pageidaujamas pelningumas
Average Sale Value	€ 1,500.00	Vidutinė vieno krepšelio suma
Transactions Per User	1.00	Pakartotinas pirkimas
Life Time Value	€ 1,500.00	Suma, kurią išleidžia vienas žmogus per visą laikotarpį esant klientu
CAC	€ 520	Suma, kurią galima išleisti 1 kliento pritraukimui (pardavimai + rinkodara)
CAC, %	35%	Procentas, kurį sudaro kliento pritraukimo suma nuo 1 pardavimo

Parametras	Rezultatas	Komentaras
ROAS	4,92	Kokio kampanijos atsiperkamumo tikimasi?
Pajamos	€ 1,500.00	Vidutinė vieno krepšelio suma
CPA	€ 305	Suma, kurią galima išleisti vieno kliento pritraukimui (rinkodara)

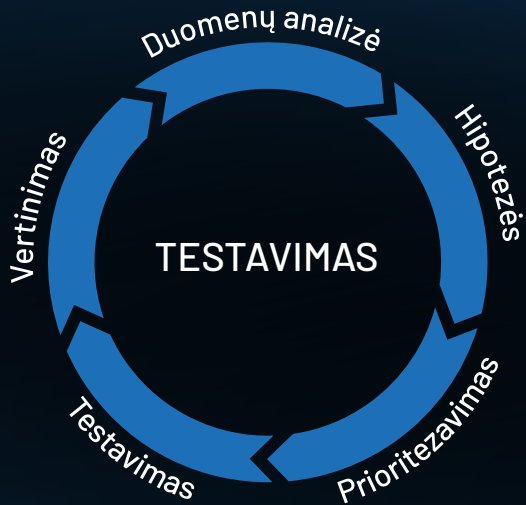
Abejoju, kad žinote
ir mokate daugiau
nei mes.



Auditas yra
must hav.....

Abejoju, kad žinote ir
mokate daugiau nei mes





AČIŪ



E-MARKETINGO AUDITAS™

| REZULTATYVIAM VERSLUI



Giedrius Morkūnas

Co-Founder

+370 610 11251

gm@emarketingoauditas.lt