

A photograph of two young women in an office environment. The woman on the left has long blonde hair and is wearing a blue and white striped shirt. The woman on the right has brown hair and is wearing a black and white striped shirt. They are both looking towards the right side of the frame. A yellow rectangular overlay is positioned in the lower-left quadrant, containing the text 'Marketing Mentoring'.

Marketing Mentoring

Marketing Mentoring

Pakiet OPTIMAL

Pakiet Optimal zapewnia: wsparcie strategiczne i techniczne, dostosowane do indywidualnych potrzeb klienta oraz ustalonego celu, takiego jak zwiększanie ilości zamówień i tym samym wygenerowanie większego przychodu, budowanie bazy czy wzmocnienie wizerunku marki. Podczas spotkań specjalista Customer Success przedstawia audyt konta i propozycje jego optymalizacji, następnie wspólnie opracowujemy strategię i wdrażamy działania. Aktywny udział klienta w procesie jest kluczowy dla osiągnięcia najlepszych rezultatów.

Liczba spotkań: 2 (po 30 min)

Cena: 889 zł

Przebieg spotkań:

- 1** Spotkanie: Analiza i Ustalenie Celu
 - Przedstawienie audytu konta.
 - Omówienie i ustalenie celu mentoringu.
 - Stworzenie strategii marketingowej na podstawie wskazanych rekomendacji.
- 2** Spotkanie: Wdrożenie i Weryfikacja
 - Wspólne wdrożenie 1. części funkcjonalności.
 - Weryfikacja funkcjonalności uruchomionych po stronie klienta.
 - Optymalizacja dotychczasowych ustawień i kampanii w systemie.
 - Sesja Q&A.

Marketing Mentoring

Pakiet MAXI

Pakiet Maxi zapewnia: rozszerzone wsparcie strategiczne i techniczne dostosowane do indywidualnych potrzeb klienta. Jest idealnym wyborem dla osób, które potrzebują bardziej kompleksowego podejścia, aby skutecznie osiągnąć swoje cele, takie jak zwiększenie liczby zamówień, generowanie większego przychodu, budowanie bazy klientów czy wzmocnienie wizerunku marki. Podczas czterech spotkań specjalista Customer Success przeprowadzi szczegółowy audyt konta, na podstawie którego wspólnie opracujemy i wdrożymy zaawansowaną strategię marketingową oraz zoptymalizujemy działania krok po kroku. Aktywny udział klienta w procesie jest kluczowy dla osiągnięcia najlepszych rezultatów. Dzięki wydłużonemu procesowi, klient zyskuje dodatkowy czas na zgłębianie wiedzy, zadawanie pytań oraz stopniowe wprowadzanie zmian.

Liczba spotkań: 4 (po 30 min)

Cena: 1349 zł

1 Spotkanie: analiza i ustalenie celu

- Przedstawienie audytu konta.
- Omówienie i ustalenie szczegółowych celów mentoringu
- Stworzenie strategii marketingowej na podstawie wskazanych rekomendacji.

2 Spotkanie: wdrożenie – część I

- Wspólne wdrożenie 1. części funkcjonalności
- Weryfikacja funkcjonalności uruchomionych po stronie klienta.
- Optymalizacja dotychczasowych ustawień i kampanii w systemie.
- Sesja Q&A

3 Spotkanie: wdrożenie – część II

- Wspólne wdrożenie kolejnych funkcjonalności.
- Weryfikacja funkcjonalności uruchomionych po stronie klienta.
- Dostosowanie strategii do wyników początkowych działań.
- Analiza i optymalizacja bieżących kampanii oraz działań.

4 Spotkanie: podsumowanie i dalsze kroki

- Weryfikacja funkcjonalności uruchomionych po stronie klienta.
- Szczegółowe podsumowanie wprowadzonych zmian i wyników.
- Przedstawienie rekomendacji na przyszłość.
- Sesja Q&A.