



Zimski Red Orbit Šejk

# Uspehi in popolne polomije

„DECEMBER SE JE NA PODROČJU DIGITALNEGA MARKETINGA PRIČEL BOMBASTIČNO. SCENO SLOVENSKEGA DIGITALNEGA MARKETINGA SMO DRUGEGA DECEMBRA DODOBRA PRETRESLI NA ZIMSKEM RED ORBIT ŠEJKU..“



Red Orbit Šejk je mešanica neverjetnih uspehov in popolnih polomij, uspešnih in neuspešnih trženjskih akcij domačih in tujih blagovnih znamk. Je zvrsek študij primerov, izpeljanih na različnih komunikacijskih kanalih in medijih. Je miks naročnikov in agencij, medijev in uporabnikov. Je dogodek, ki vam da vpogled v najaktualnejše trende v digitalnem marketingu.

Digitalno okolje se spreminja izredno hitro. Vsak dan se pojavijo nove možnosti trženja preko digitalnih medijev in časa za počasne ni veliko. Zmagovalci pobirajo smetano. Primeri uspehov so tu. Čas je, da se iz njih nekaj naučimo.

Kljub temu da je digitalna revolucija tudi pri nas že v polnem razmahu, pa prvi koraki na tem področju podjetjem vedno povzročajo glavobole. Kako prenesti kulturo družbenih omrežij v podjetje? Kako prepričati vodstvo? Kako optimalno

pozicionirati svojo blagovno znamko na spletu? Kaj deluje in kaj ne? Kje začeti in na kaj paziti? Pred začetkom novega leta smo pod drobnogled vzeli štiri blagovne znamke, ki so zaznamovale digitalni marketing v letu 2010.

V mešalnik smo tokrat vrgli Superge.si ter njihovo optimizacijo nastopa na spletnih iskalnikih, Petrolovo Kavov na poti in njen Facebook profil, mobilni marketing za nove telefone v okviru paketa Itak Džabest in Activio podjetja Danone ter njen 360° pristop k trženju blagovne znamke.

## DANONE ACTIVIA: LAJF Z ACTIVIO IN INTEGRIRANO TRŽNO KOMUNICIRANJE

Activia je v letu 2010 aktivno vstopila na področje digitalnega marketinga in svoj nastop uspešno povezala z drugimi komunikacijskimi kanali. Spomladanska kampanja »Activia izzivi« je pote-



bila glavni namen komunikacije s potrošniki. Komunikacija s ciljno skupino (naročniki Itak paketov – starost 15–30 let) je bila narejena prek dveh kanalov – sporočil SMS in mobilnega portala. Namen akcije je bila uporaba alternativnih komunikacijskih kanalov v kombinaciji s prodajnim motivom pri uporabnikih, s čimer je bila dosežena 5,7-% konverzija v nakupu.

**PETROL: PETROL IN KAVA NA POTI NA FACEBOOKU**

Petrol je v letu 2010 aktivno vstopil v svet družbenih medijev. Kava na poti je s svojo prikupno in zanimivo komunikacijo na Facebooku navdušila marsikoga, medtem ko po drugi strani na svojih uradnih Facebook straneh Petrol še vedno ohranja bolj uradno komunikacijo. Na Šejku smo izvedeli, kako so se v Petrolu lotili Facebook marketinga, kako komunicirajo z različnimi ciljnimi skupinami in kako ohranjajo svoje oboževalce vključene v blagovno znamko.

**SUPERGE.SI: OPTIMIZACIJA SPLETNE STRANI IN ZAKUP KLJUČNIH BESED**

Spletna trgovina Superge.si je ob prenovi spletne strani večjo pozornost posvetila tudi iskalnemu marketingu. S premišljeno strategijo nastopa na iskalnikih in natančno zastavljeno metriko so v pravem trenutku ujeli potencialne kupce in vidno povečali prodajo. Obisk preko spletnih iskalnikov se je v štirih mesecih povečal za 40 %. Na Šejku smo razkrili, kako so se lotili iskalnega marketinga na tako velikem obsegu ključnih besed, kako so optimizirali svojo prisotnost na iskalnikih in kakšne rezultate jim je to prineslo.

Pretresov na področju digitalnega marketinga še zdaleč ni konec. Že spomladi nas čaka nov Red Orbit Šejk, ki bo zagotovo presenetil z zanimivimi primeri in pretresljivimi zgodbami. Več informacij o Red Orbit Šejku najdete na spletnih straneh <http://sejk.red-orbit.com> in <http://www.red-orbit.com>. (P.R.)

kala na Facebooku, dodatni momentum pa je pridobila z vključitvijo TV spotov in POS oglaševanja. Activia je z uspešnim integriranim komuniciranjem hitro dosegla lepe uspehe. Študija primera nam je razkrila ozadje kampanje ter orodja in pristope, ki so bili v kampanji uporabljeni.

**M:MEDIJ: MOBILNI MARKETING ZA ITAK DŽABEST**

Mobitel je s pomočjo svoje rešitve M:medij v okviru naročniškega paketa za mlade Itak Džabest uporabnikom ponudil mobilni telefon, katerega predstavitev ter spodbuditev prodaje sta

**POZICIONIRAJTE SVOJE PODJETJE NA VRH SPLETNIH ISKALNIKOV**

**ČAS JE, DA PREHITITE SVOJO KONKURENCO.**



**0590 75 680**  
[info@red-orbit.com](mailto:info@red-orbit.com), [www.red-orbit.com](http://www.red-orbit.com)