



## JAK PRZENIEŚĆ SPRZEDAŻ DO INTERNETU?

**Zbiór sprawdzonych praktyk.**





**Jesteśmy agencją doradczo-wdrożeniową specjalizującą się obszarach digital marketing i webdevelopment.**



**Martyna Goździuk**



**Justyna Błaszczuk**

# 70

stale obsługiwanych  
klientów

# 6

lat na  
rynku

Posiadamy certyfikat



**PLICHTA**  
dealer park

Kozi Gród  
hotel & restaurant  
★ ★ ★ ★



**GYEON®**

BATYCKI



moderna  
*Superior living*



## Krótko o kliencie

Skoda Plichta to marka największego dealera samochodowego w północnej Polsce – Grupy Plichta. Pod tą marką funkcjonuje 5 salonów samochodowych marki Skoda – w Gdańsku, Gdyni, Wejherowie, a także Toruniu.

## Wyzwanie

W związku z premierą nowego modelu Skody Kamiq Klientowi zależało na maksymalizacji sprzedaży podczas trwania dni otwartych w salonach Skoda. Największym wyzwaniem w ramach projektu było wykorzystanie działań online do pozyskania leadów, które mogą dokonać sprzedaży tylko w salonach podczas dni otwartych.

## Rozwiązanie

Zaprojektowaliśmy i wdrożyliśmy we współpracy z działem marketingu oraz partnerem zewnętrznym Klienta kampanię generującą leady na zakup samochodu podczas dni otwartych. Proces został zaprojektowany tak, aby osoby zainteresowane zakupem zapisywały się poprzez landing page i otrzymały rabat podczas dni otwartych. W ramach kampanii wdrożony został landing page, sekwencja marketing automation po zapisie, kampania w Google Ads oraz Facebook Ads.

**55 sprzedaży  
samochodów  
w jeden  
weekend**

**PLICHTA**



**ŠKODA**





Chcemy pomóc Państwu odzyskać kontrolę nad swoim biznesem i uniezależnić się od poleceń i braku panowania nad sprzedażą.

Zdarzyło się Państwu zlecić jakieś zadanie niewłaściwej osobie, czego potem żałowaliście?

Proszę dać znać na czacie.

#1

# Zbuduj solidne podstawy

1. Określ cele biznesowe - co chcesz osiągnąć - jaką wartość sprzedaży, ile zapytań ofertowych.
2. Określ Persony Twojego klienta i jego cele.
3. Określ budżet marketingowy.



**Jeżeli nie wiesz dokąd zmierzasz, każda droga zaprowadzi Cię donikąd.**

- Henri Kessinger



#1

# Zbuduj solidne podstawy

1. Określ cele biznesowe - co chcesz osiągnąć - jaką wartość sprzedaży, ile zapytań ofertowych.



#1

# Zbuduj solidne podstawy

2. Określ Persony Twojego klienta i jego cele.



#1

# Zbuduj solidne podstawy

3. Określ budżet marketingowy.



# 2

## Zadbaj o wizerunek

1. Wizytówka firmy w Google.
2. Strona internetowa / sklep internetowy.
3. Obecność w social mediach, w których są Twoi klienci.
4. E-mail marketing.



# 2

# Zadbaj o wizerunek

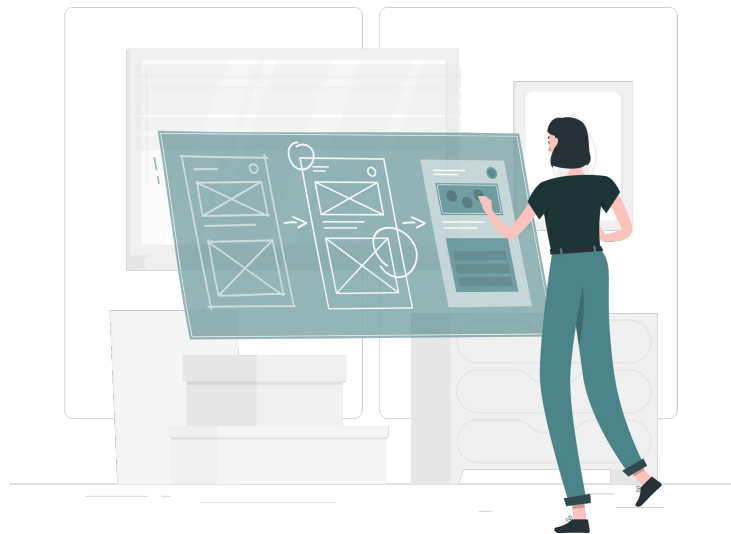
1. Wizytówka firmy w Google.



# 2

# Zadbaj o wizerunek

2. Strona internetowa / sklep internetowy



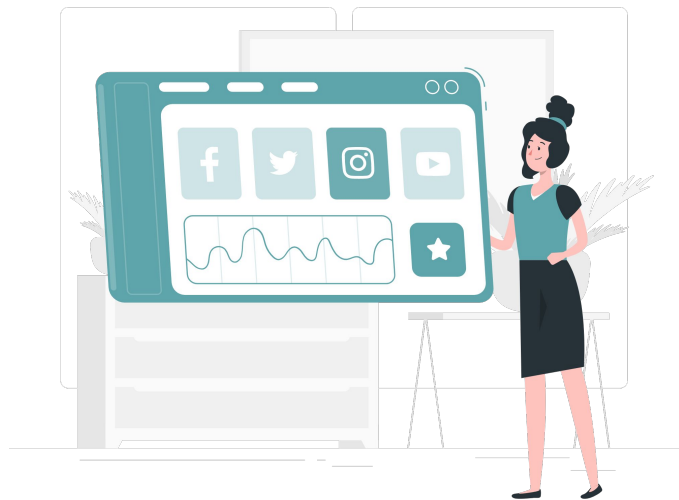




# 2

## Zadbaj o wizerunek

3. Obecność w social mediach, w których są Twoi klienci:
  - kanały
  - marka osobista
  - profile firmowe



**46% sprawdza media społecznościowe przed zakupem.**

imago

# 2

# Zadbaj o wizerunek

4. E-mail marketing.



46% sprawdza media społecznościowe przed zakupem.

imago

# 3

# Generuj sprzedaż

1. Kampanie leadowe
2. Kampanie w sklepach internetowych
3. Kampanie webinarowe
4. Lejki marketingowe



# 3

# Generuj sprzedaż

## 1. Kampanie leadowe

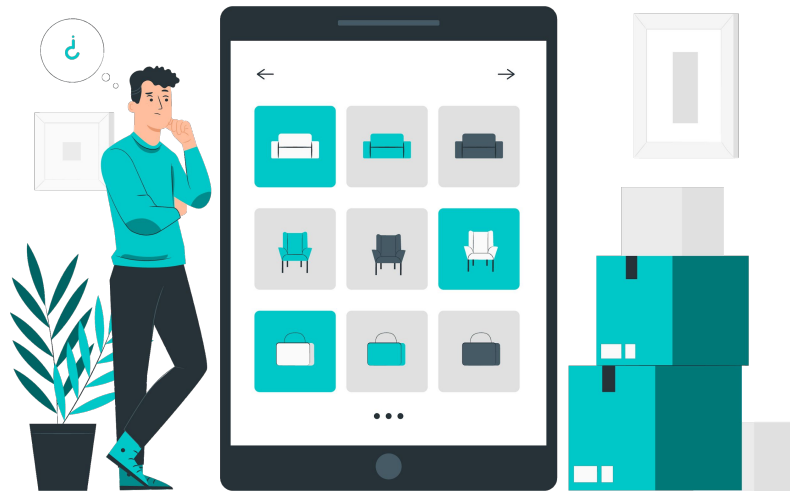
Kampania reklamowa



# 3

# Generuj sprzedaż

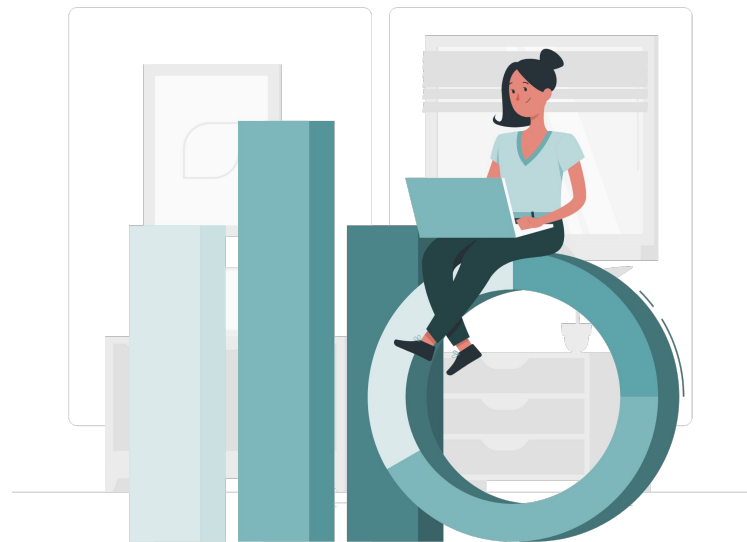
2. Kampanie w sklepach internetowych



# 3

# Generuj sprzedaż

## 3. Kampanie webinarowe



# 3

# Generuj sprzedaż

## 4. Lejki Marketingowe





Kluczem do sukcesu sprzedaży online w 2021 jest **relacja z klientem** i jego **zaangażowanie** w Twoją markę, ostatecznie każdy chętniej kupi od "znajomego" niż anonimowej dla niego firmy.

**Justyna Błaszczyk**

**Masz pytanie?**

**Justyna Błaszczyk**

[justyna.blaszczyk@imaggo.pl](mailto:justyna.blaszczyk@imaggo.pl)

**Martyna Goździuk**

[martyna.gozdziuk@imaggo.pl](mailto:martyna.gozdziuk@imaggo.pl)



**Martyna Goździuk**