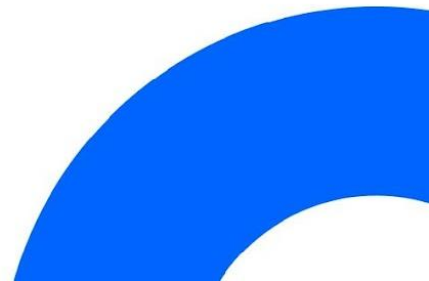


KAKO UDVOSTRUČITI PRODAJU

NA DRUŠTVENIM MREŽAMA?



KO SAM JA?

- Digitalac 7 godina
- Specijalizovan za media buying i razvoj ličnih brendova
- Osnivač agencije Zeus Digital - full stack agencija sa fokusom na Performance Marketing



O ČEMU ČEMO DANAS PRIČATI

- Zbog čega je brend važan i kako on doprinosi prodaji
- Postavka ciljne grupe
- Gde su vaši kupci i kako je najlakše stići do njih?
- Organizacija i strateški pristup društvenim mrežama
- Šta je najvažnije u oglašavanju na društvenim mrežama i koliko je ono zapravo komplikovano?
- Šta je kupcu zapravo važno?
- Kako obraditi lidove i podići ukupnu vrednost kupaca koji dolaze
- Kako da FB i Instagram prisluškuju korisnike u tvoju korist?
- Od 100 pratilaca do digitalne agencije
- Društvene mreže u 2023. iz mog ugla



VAŽNOST **BRENDA**





ČEMU BREND DOPRINOSI?

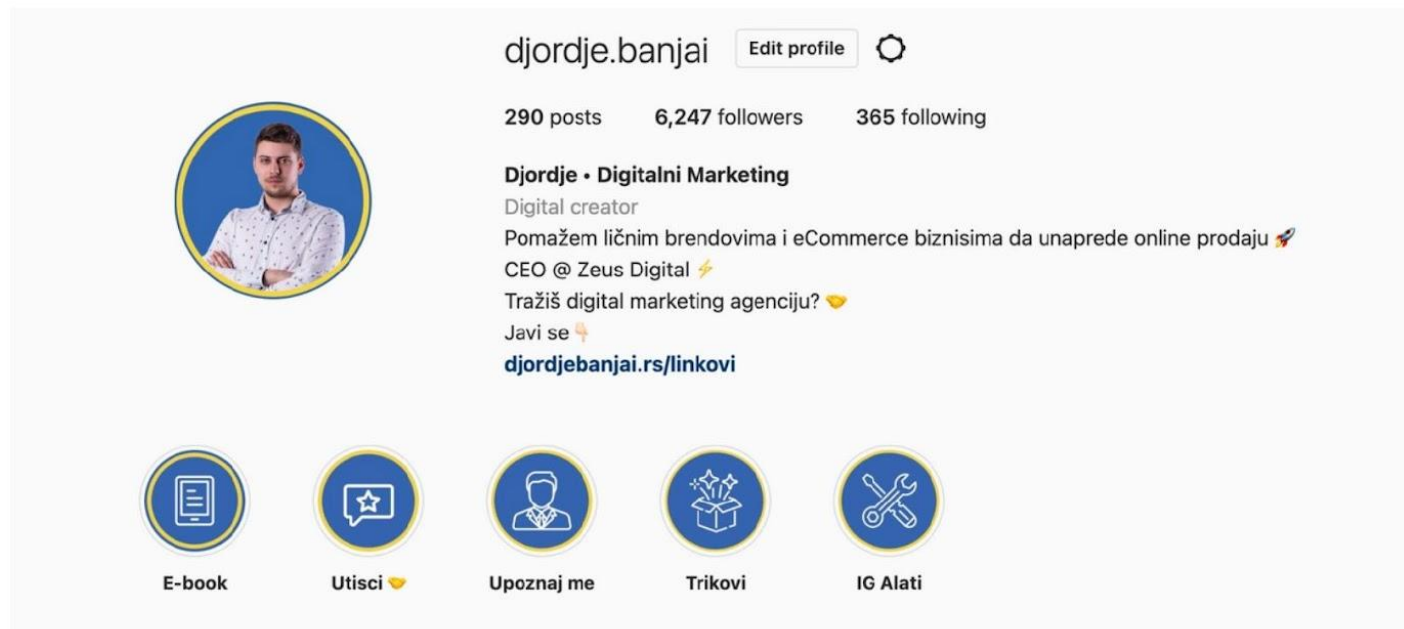
- Prepoznatljivosti i autoritetu u industriji
- Formiranju željenih prodajnih cena
- Lakša prodaja i dolazak do zagrejanih kupaca
- Mogućnost izbora klijenata
- Kupci nas lakše pronalaze i dolaze do nas
- Dugoročno pospešuje ukupan marketing (i olakšava ga)
- Dozvoljava nam da neko vreme "spavamo" u marketingu
- Primer:






ĐORĐE BANJAI

- Poslednja objava - pre 15 nedelja







The screenshot shows the Instagram profile of djordje.banjai. The profile includes a circular profile picture of a man with arms crossed, a bio identifying him as a digital creator and CEO at Zeus Digital, and a list of five featured posts with icons: E-book, Utisci, Upoznaj me, Trikovi, and IG Alati.

djordje.banjai [Edit profile](#) 

290 posts 6,247 followers 365 following

Djordje • Digitalni Marketing
Digital creator
Pomažem ličnim brendovima i eCommerce biznisima da unaprede online prodaju 🚀
CEO @ Zeus Digital ⚡
Tražiš digital marketing agenciju? 💛
Javi se 📩
djordjebanjai.rs/linkovi

 E-book  Utisci 📌  Upoznaj me  Trikovi  IG Alati



ŠTA ĆE TI CILJNA GRUPA?





POSTAVKA CILJNE GRUPE

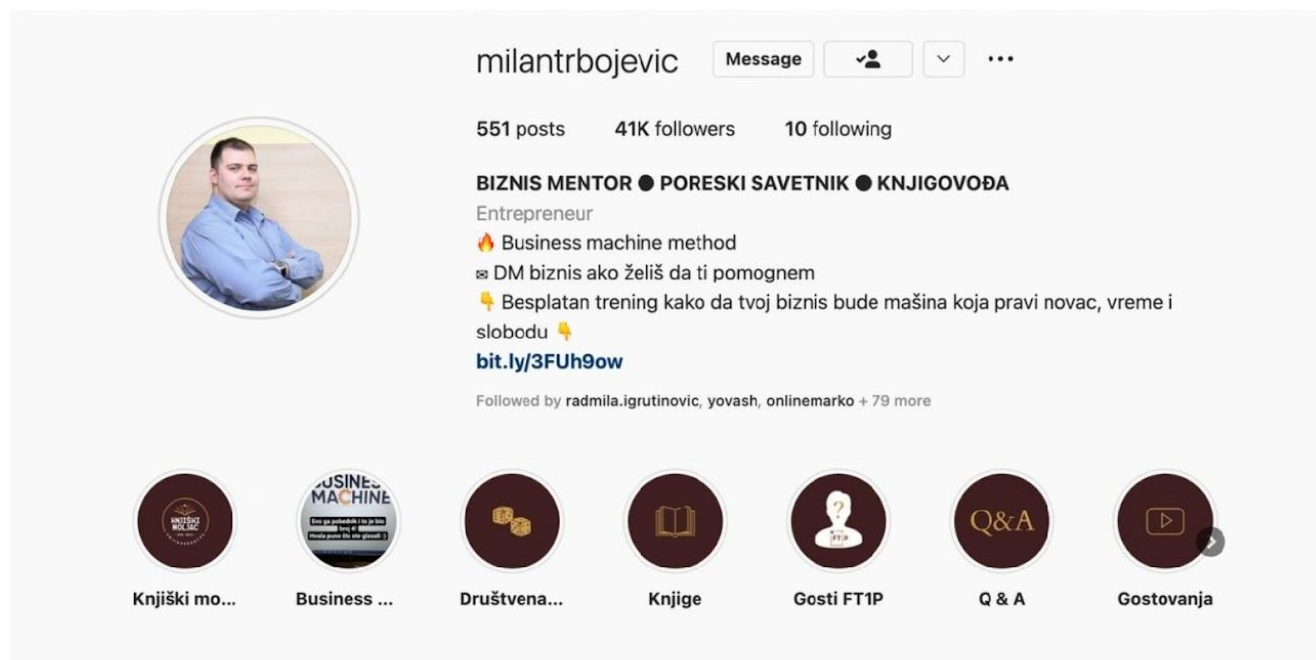
- SVI su zapravo NIKO
- Ko su tvoji kupci?
- Na koji način im se obraćaš?
- Kakve oni probleme imaju?
- Koje probleme ti njima rešavaš i na koji način?
- Primeri:





Milan Trbojević

- Ciljna grupa - preduzetnici koji se bave IT delatnostima
- Problem koji rešava - otklanja nejasnoće vezane za poreze i pomaže ljudima da unaprede svoje poslovanje



milantrbojevic Message 👤 ▼ ⋮

551 posts 41K followers 10 following

BIZNIS MENTOR ● PORESKI SAVETNIK ● KNJIGOVOĐA
Entrepreneur

🔥 Business machine method
✉ DM biznis ako želiš da ti pomognem
👉 Besplatan trening kako da tvoj biznis bude mašina koja pravi novac, vreme i slobodu 👉
bit.ly/3FUh9ow

Followed by [radmila.igrutinovic](#), [yovash](#), [onlinemarko](#) + 79 more

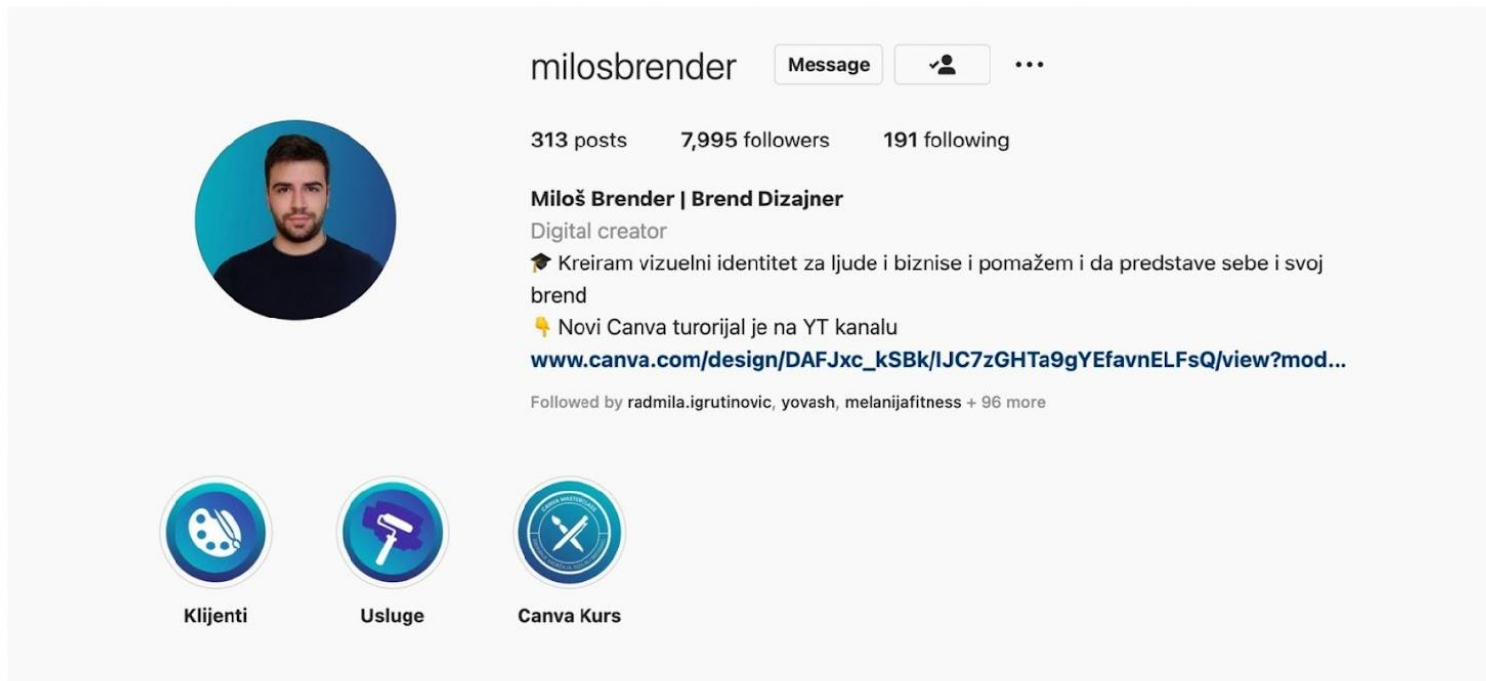
Knjiški mo... Business ... Društvena... Knjige Gosti FT1P Q & A Gostovanja





Miloš Brender

- Ciljna grupa - vlasnici biznisa koji se oglašavaju na IG
- Problem koji rešava - štedi vreme preduzetnicima i uslužno kreira izgled profila koji će biti prepoznatljiv i koji će prodavati



GDE SU TVOJI KUPCI?



DA LI JE INSTAGRAM ZA SVE?

- Ukratko - __!
- Da li ti je biznis B2B ili B2C? - LinkedIn ili nešto drugo..
- Da li ti je biznis uzlužan ili proizvodni?
- Da li prodaješ nešto urgentno ili nice to have?
- Da li je estetski lepo?
- Da li je praktično ili funkcionalno? ig feed / reels i TT / grupe



ORGANIZACIJA I CILJEVI



KAKO POSTAVITI CILJEVE NA DRUŠTVENIM MREŽAMA:

- Godišnje/kvartalne/mesečne/nedeljne
- Definiši šta želiš da postigneš - npr. želim 1000 pratilaca do kraja godine
- Razloži koje akcije treba da preduzmeš da bi to bilo ostvarivo - npr. 3 reels-a nedeljno će mi za 3 meseca doneti 1000 pratilaca.
- Odredi koje metrike pratiš pored pratilaca - upiti, poruke sa pratiocima, čuvanja objava itd.
- Definiši sebi zbog čega pratiš baš te metrike?



PRIMER RASPOREDA AKTIVNOSTI

	Dan	Vreme	Fotografija	Copy	Platforma	link do objave	napomena
Objava 1	pon	18h	video	<p>Lorem Ipsum is simply dummy text of the printing and typesetting industry. Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s, when an unknown printer took a galley of type and scrambled it to make a type specimen book. It has survived not only five centuries, but also the leap into electronic typesetting, remaining essentially unchanged. It was popularised in the 1960s with the release of Letraset sheets containing Lorem Ipsum passages, and more recently with desktop publishing software like Aldus PageMaker including versions of Lorem Ipsum.</p>	IG Reels i YT Shorst	<p>link: https://drive.google.com/drive/folders/1yWszrU7menOa_QtIDZYH3L-CqYYNkRbe?usp=sharing</p>	
Objava 2	sre	19h	carousel	<p>Lorem Ipsum is simply dummy text of the printing and typesetting industry. Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s, when an unknown printer took a galley of type and scrambled it to make a type specimen book. It has survived not only five centuries, but also the leap into electronic typesetting, remaining essentially unchanged. It was popularised in the 1960s with the release of Letraset sheets containing Lorem Ipsum passages, and more recently with desktop publishing software like Aldus PageMaker including versions of Lorem Ipsum.</p>	IG, FB	link do objave	



ZAŠTO OVAKAV RASPORED?

- Imamo sadržaj najmanje mesec dana unapred
- Znamo kojim danima/datumima treba da idu objave
- Koji tip objave kada ide
- Na jednom mestu imamo već unapred napisan copy
- Vidimo na kojim platformama objava treba da izađe
- Imamo link do svake objave kako bismo mogli da je preuzmemo ili kontrolišemo na bilo koji način
- Praktično je i za nas ali i za klijenta (isto važi ako sami vodite sebi društvene mreže)



KOJE **STAVKE** SU NAJVAŽNIJE U OGLAŠAVANJU?





SPISAK BITNIH STAVKI

- Targeti u oba smisla
- kreativna + šta ona treba da sadrži
- Video reklame VS Slike
- Minimalni budžeti
- Testovi i faze učenja
- Kako radi META Ads AI i kako nam pomaže/odmaže
- Prikupljanje podataka u pixel - minimum 50 konverzija
- Funnel i strategija oko oglašavanja



ZAŠTO JE OVO BITNO?



DA NE RASIPAŠ BUDŽET



ŠTA KUPAC OČEKUJE OD TEBE?





DOBAR KORISNIČKI SERVIS

Kvalitet, pouzdanost, profesionalizam i ljubaznost se podrazumevaju

DA LI SE KUPCI VRAĆAJU I DA LI KUPUJU SAMO 1 PROIZVOD?

Ako želimo više prodaje prvo treba da obrađujemo postojeće kucpe i potrudimo se da podignemo ukupnu vrednost svaki put kada neko kupuje.



NA KOJI NAČIN?

- Upsell prilikom kupovine (sugestivna prodaja)
- Dodatne vrednosti za kupce
- Model pretplate (subscription)
- Loyalty programi
- Posebne email liste za kupce
- Građenje odnosa sa kupcima



INSTAGRAM I FB TE PRISLUŠKUJU?





NE, U PITANJU JE RETARGETING

- Šta je retargeting?
- Šta je FB pixel?
- 80% vlasnika biznisa sa kojima sam pričao nikad nije čulo za ovo
- Da li za retargeting treba sajt?
- Kada je najbolje raditi ovo?



ZBOG DRUŠTVENIH MREŽA DANAS **IMAM FIRMU**



MOJ RAZVOJNI PUT



- 20.05.2020 - prva objava na profilu
- 11.09.2020. - 1000 pratilaca
- 20.12.2020. - prvi PPC klijent koji je došao preko profila
- 15.03.2021. - registrovanje firme
- 10.07.2021. - najavljen otkaz u agenciji u kojoj sam radio

DRUŠTVENE MREŽE U 2023. IZ MOG UGLA



NAŠE SMERNICE ZA 2023.

- Video sadržaj
- Kratki formati
- Smici iz ruke
- Edit na platformama (tiktok/reels)
- Snimci iza scene
- DIY saveti (za sve brendove)
- TikTok je mašia, zato ga koristi
- Gradi lični brend na LinkedInu
- Prati Web3 tehnologiju i kako je primenjuju društvene mreže + AI

KAKO SVE OVO DUPLIRA PRODAJU?

- Brend donosi prepoznatljivost i utiče na cenu usluga/proizvoda
- Ciljna grupa nam laserski precizno pokazuje KOME prodajemo
- Odabirom adekvatne društvene mreže lakše dolazimo do te ciljne grupe
- Adekvatnom organizacijom nam ostaje više vremena da se bavimo kupcima umesto marketingom
- Adekvatnim oglašavanjem štedimo novac i dobijamo bolje rezultate
- Srećan kupac će se vratiti i ostaviti više novca
- Retargeting je neophodan ukoliko želimo više prodaje
- Rezultati nekad dođu kasnije, nemoj da odustaješ posle mesec dana
- Praćenje trendova će nam pomoći da brže dođemo do novih ljudi

**KO NE PITA NE MOŽE DA ZNA VIŠE..
ZATO **PITAJ** I NE STIDI SE ;)**

**I ZAPRATI NA INSTAGRAMU ŽIV MI BIO!
@DJORDJE.BANJAI**

