



INSPIRACIE: VIANOČNÉ EVENTY
Neutíchajúci záujem a veľký úspech či B2B eventy zo strany slovenských klientov dokazujú realizáciu členských agencií BTL komunikačnej asociácie.

ŠTEFAN KOZÁK
Creative Pro
Dobrá časť z úspechu je spojená s tým, že klienti v posledných rokoch majú jasnejšie predstavy o tom, čo chcú. Sú to jasné požiadavky, ktoré sa dajú realizovať. Vďaka tomu je práca kreatívnej agentúry ľahšia a efektívnejšia. Klienti chcú jasne definovať, čo chcú a ako to majú realizovať. To im umožňuje poskytnúť im presnú odpoveď a realizovať ich požiadavky. Vďaka tomu je práca kreatívnej agentúry ľahšia a efektívnejšia.

TOMÁŠ RUCKÝ
Lionel & Partners
Významnou súčasťou úspechu je to, že klienti majú jasnejšie predstavy o tom, čo chcú. Sú to jasné požiadavky, ktoré sa dajú realizovať. Vďaka tomu je práca kreatívnej agentúry ľahšia a efektívnejšia. Klienti chcú jasne definovať, čo chcú a ako to majú realizovať. To im umožňuje poskytnúť im presnú odpoveď a realizovať ich požiadavky. Vďaka tomu je práca kreatívnej agentúry ľahšia a efektívnejšia.

ANETA SKOČKOVÁ
BTL Bratislava
Práca kreatívnej agentúry je spojená s tým, že klienti majú jasnejšie predstavy o tom, čo chcú. Sú to jasné požiadavky, ktoré sa dajú realizovať. Vďaka tomu je práca kreatívnej agentúry ľahšia a efektívnejšia. Klienti chcú jasne definovať, čo chcú a ako to majú realizovať. To im umožňuje poskytnúť im presnú odpoveď a realizovať ich požiadavky. Vďaka tomu je práca kreatívnej agentúry ľahšia a efektívnejšia.

Šťastie v práci a pracovný výkon = priama úmera

Vianočné obdobie je správny čas, keď môžete dať svojim zamestnancom vedieť, že vám na nich záleží. Môžete zdvojnásobiť ich pozitívny vzťah k vám a priamo tak zvýšiť ich pracovný výkon. Preto sú Vianočné B2B eventy výhodnou investíciou.

Investícia do vašich ľudí je investícia do vášho úspechu. Vianočné B2B eventy sú ideálnou príležitosťou, aby ste svojim zamestnancom ukázali, že im záleží na ich pohode a spokojnosti. Tieto eventy sú nielen príležitosťou na posilnenie tímu, ale aj na získanie nových informácií o vašom biznise. Vďaka týmto eventom môžete zvýšiť produktivitu a lojalitu svojich zamestnancov. Preto sú Vianočné B2B eventy výhodnou investíciou.

Personalizovaný marketing predáva



Prí získavaní nových zákazníkov vyhrajú tí, ktorí doručia reklamné posolstvo personalizované v správnom čase, na správnom mieste, za správnu cenu.

Ako silná diera nepočítajú, ale silne v ňom sú. Personalizovaný marketing je kľúčom k úspechu. Vďaka tomu môžete zvýšiť konverziu a znížiť náklady na získanie zákazníka. Personalizovaný marketing vám umožňuje doručiť správnu správu v správny čas na správne miesto. To zvyšuje šancu, že vaši zákazníci budú reagovať na vašu ponuku. Preto je personalizovaný marketing kľúčom k úspechu.

Na to, aby mohli firmy rozvíjať personalizovaný marketing, musia sa prvom rade zákazníkov opýtať, čo chcú.

Výsledky inteligentného marketingu sú skvelé. Zákazníci sú spokojnejší a lojálnejší. Firmy získajú nových zákazníkov a zvyšujú svoj obrát. Personalizovaný marketing vám umožňuje doručiť správnu správu v správny čas na správne miesto. To zvyšuje šancu, že vaši zákazníci budú reagovať na vašu ponuku. Preto je personalizovaný marketing kľúčom k úspechu.

Opýtajte sa klientov, čo chcú?
V čase, keď podniky sú stále viac konkurenčné, je dôležité, aby ste svojim zákazníkom poskytli čo najlepšiu službu. To znamená, že musíte byť schopní poskytnúť im personalizovanú ponuku. Preto je dôležité opýtať sa klientov, čo chcú. Týmto spôsobom môžete získať cenné informácie o ich potrebách a preferenciách. Tieto informácie môžete potom použiť na vytvorenie personalizovanej ponuky, ktorá bude pre vašich zákazníkov najviac atraktívna.

Milica mediana a horovica
Aká je hodnota vášho produktu? Aká je hodnota vášho zákazníka? Tieto otázky sú kľúčové pre úspech vašej firmy. Milica mediana a horovica sú dva dôležité ukazovatele, ktoré vám pomáhajú pochopiť hodnotu vášho produktu a vášho zákazníka. Tieto ukazovatele môžete použiť na vytvorenie personalizovanej ponuky, ktorá bude pre vašich zákazníkov najviac atraktívna.

Pracujte s vlastnými dátami
Vlastné údaje sú kľúčom k úspechu. Vďaka nim môžete pochopiť svoje zákazníky a vytvoriť personalizovanú ponuku. Preto je dôležité pracovať s vlastnými dátami. Týmto spôsobom môžete získať cenné informácie o svojich zákazníkoch a ich potrebách. Tieto informácie môžete potom použiť na vytvorenie personalizovanej ponuky, ktorá bude pre vašich zákazníkov najviac atraktívna.

Pracujte s vlastnými dátami
Vlastné údaje sú kľúčom k úspechu. Vďaka nim môžete pochopiť svoje zákazníky a vytvoriť personalizovanú ponuku. Preto je dôležité pracovať s vlastnými dátami. Týmto spôsobom môžete získať cenné informácie o svojich zákazníkoch a ich potrebách. Tieto informácie môžete potom použiť na vytvorenie personalizovanej ponuky, ktorá bude pre vašich zákazníkov najviac atraktívna.

Milica mediana a horovica
Aká je hodnota vášho produktu? Aká je hodnota vášho zákazníka? Tieto otázky sú kľúčové pre úspech vašej firmy. Milica mediana a horovica sú dva dôležité ukazovatele, ktoré vám pomáhajú pochopiť hodnotu vášho produktu a vášho zákazníka. Tieto ukazovatele môžete použiť na vytvorenie personalizovanej ponuky, ktorá bude pre vašich zákazníkov najviac atraktívna.

Pracujte s vlastnými dátami
Vlastné údaje sú kľúčom k úspechu. Vďaka nim môžete pochopiť svoje zákazníky a vytvoriť personalizovanú ponuku. Preto je dôležité pracovať s vlastnými dátami. Týmto spôsobom môžete získať cenné informácie o svojich zákazníkoch a ich potrebách. Tieto informácie môžete potom použiť na vytvorenie personalizovanej ponuky, ktorá bude pre vašich zákazníkov najviac atraktívna.

Pracujte s vlastnými dátami
Vlastné údaje sú kľúčom k úspechu. Vďaka nim môžete pochopiť svoje zákazníky a vytvoriť personalizovanú ponuku. Preto je dôležité pracovať s vlastnými dátami. Týmto spôsobom môžete získať cenné informácie o svojich zákazníkoch a ich potrebách. Tieto informácie môžete potom použiť na vytvorenie personalizovanej ponuky, ktorá bude pre vašich zákazníkov najviac atraktívna.

Pracujte s vlastnými dátami
Vlastné údaje sú kľúčom k úspechu. Vďaka nim môžete pochopiť svoje zákazníky a vytvoriť personalizovanú ponuku. Preto je dôležité pracovať s vlastnými dátami. Týmto spôsobom môžete získať cenné informácie o svojich zákazníkoch a ich potrebách. Tieto informácie môžete potom použiť na vytvorenie personalizovanej ponuky, ktorá bude pre vašich zákazníkov najviac atraktívna.

Cenník špeciálnych formátov mesačníka Stratégie a jeho príloh

Pripravené s ... (témy pripravené obchodným partnerom v spolupráci s redakciou)

2/1	1/1	1/2	1/4
1 600 €	900 €	500 €	280 €

Katalógy

4/1	2/1	1/1
1 200 €	800 €	500 €

Iné formy inzercie

napr. inzercia vlepovaná, rozkladacia alebo vložená krídlečko, je potrebné dohodnúť priamo s obchodným oddelením. Rovnako je možné dohodnúť aj iný formát inzercie pri dodržaní zrkadloveho obrazca. (Cena bude vypočítaná alikvótno z cenníkovej ceny za 1/1 strany inzercie).

Všetky ceny sú uvedené v € bez DPH.