

PROMOCIÓ

Com em promociono?

Conec moltes formes diferents de promocionar-me. Però, sé quin és el format que més em convé?

La promoció és imprescindible perquè el vostre client ideal us conegui. Per tenir èxit, és indispensable prioritzar i marcar-vos uns objectius reals i clars.

Benvingut/uda al món de la promoció. Som-hi!

Reflexioneu i responeu les preguntes següents:

- ▶ Quina publicitat us agradaria fer? Publicitat convencional, no convencional, esdeveniments, assistències a fires, accions de visibilitat, màrqueting en línia...?

- ▶ Teniu uns objectius ben definits? Recordeu que han de tenir un límit temporal i ser quantificables. Per exemple, «vull aconseguir 15 vendes en un mes».

- ▶ Heu definit els recursos econòmics i humans que teniu respecte a la promoció? Quants diners hi podeu invertir i durant quant de temps?

PROMOCIÓ

Com em promociono?

- ▶ Una vegada definits els objectius i els recursos humans i econòmics de què disposeu, quina publicitat prioritzeu?

- ▶ Teniu les accions promocionals planificades i definides en un calendari? Si la resposta és no, és el moment d'organitzar-vos i planificar anualment les properes accions.

- ▶ Heu fet ja algunes accions? Com han funcionat? Recordeu que és indispensable avaluar les accions per extreure conclusions i saber si és millor repetir l'acció o eliminar-la.

És molt important tenir en compte que la promoció no va dirigida a tothom, només al vostre client ideal.

Tingueu en compte els recursos disponibles, tant econòmics com humans. **En una fase inicial, és més recomanable dur a terme una sola acció i ben feta que planificar-ne moltes i deixar-les a mitges.**

Planifiqueu les accions en un calendari i avalueu sempre els resultats de les accions promocionals.