



Sebevražda marketingu

Jan Novák
JU-TURN Advertising



Mediální partneři:

MODERNÍ
ŘÍZENÍ

HRM
HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

JAN NOVÁK - PŘEDSTAVENÍ

- Spolumajitel reklamní agentury JU-TURN, konzultant, lektor
- Spolumajitel a konzultant společnosti J&H Associates, Saudská Arábie
- Ředitel marketingu v rádiích Evropa 2, Frekvence 1, telekomunikační firmě Contacel (ČR), Golden Telecom (Rusko), obchodní ředitel deníku Metro



MILUJU MARKETING!

- Moje dnešní prezentace je o tom, jak marketing zachránit – před sebou samým...



PROČ SE POZICE MARKETINGU ZHORŠUJE?

- Proč se marketingové rozpočty tak snadno škrtají?
- Proč spousta firem nemá marketingové oddělení?
- Proč neposlouchají naše skvělé rady a nápady?

Můžeme si za to sami...



„TVRDÁ“ A „MĚKKÁ“ ODDĚLENÍ



- Finance
- Prodej
- Výroba
- IT



- Marketing
- HR
- Back-office



PŘÍLIŠ ČASTO LŽEME...



Ukázka z filmu Český sen

PŘÍLIŠ ČASTO LŽEME ...



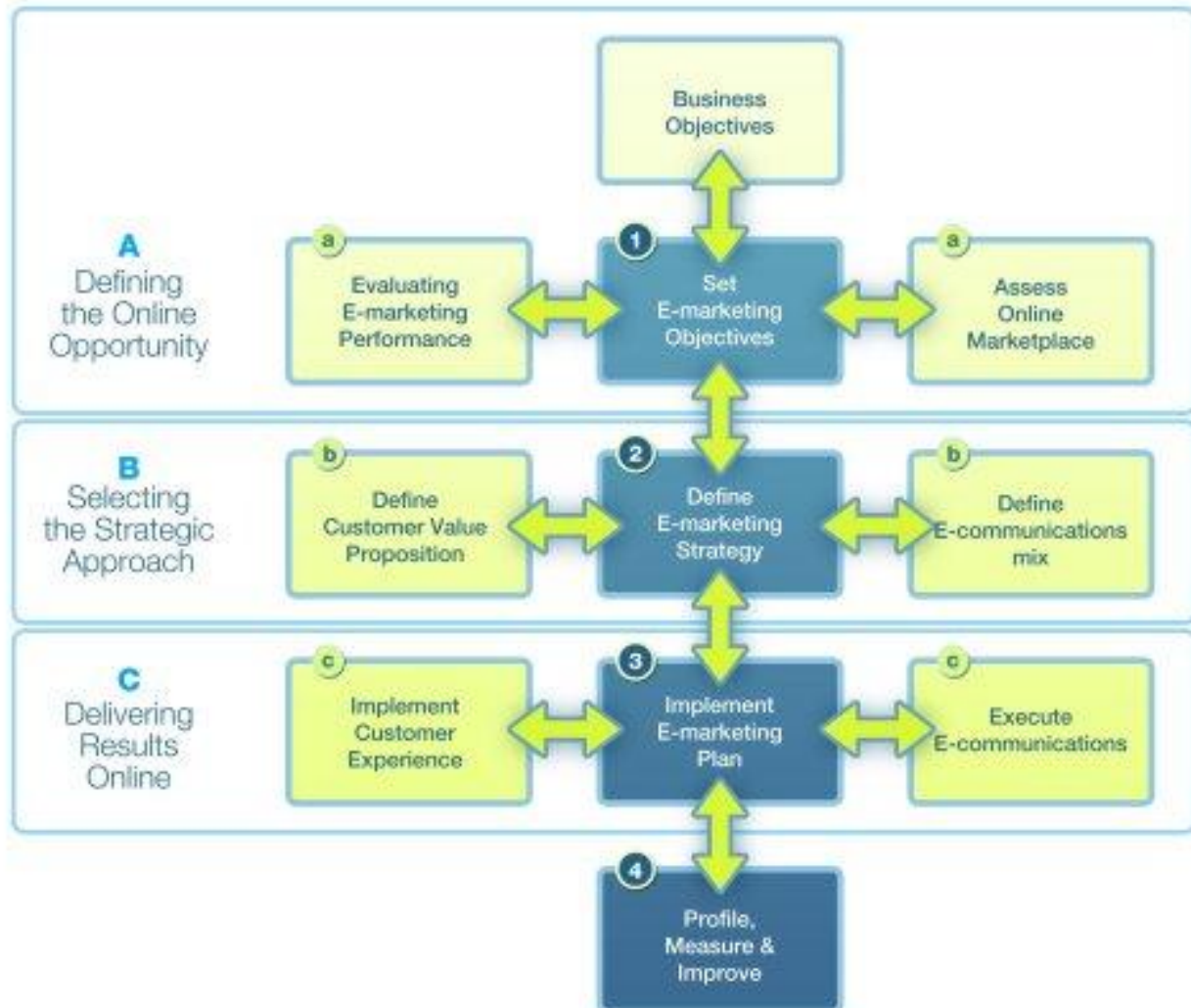
PŘÍLIŠ ČASTO LŽEME...



s námi si můžete **dopřát cokoliv**
jednoduše si zažádejte o půjčku On-Line hned teď



PŘÍLIŠ ČASTO DĚLÁME Z MARKETINGU VĚDU...



PŘÍLIŠ ČASTO DĚLÁME Z MARKETINGU VĚDU...

KISS

Keep It Short and Simple



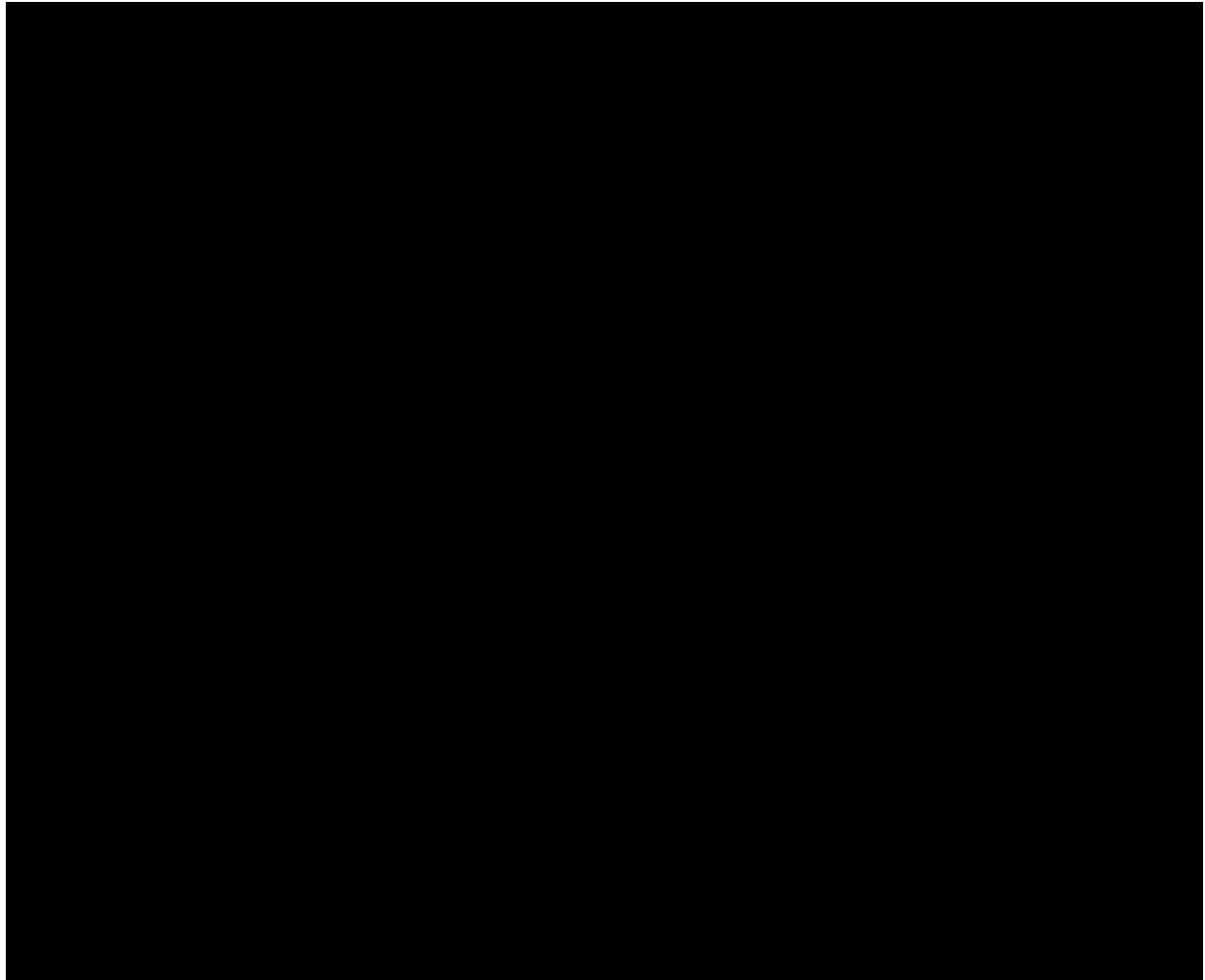
PŘÍLIŠ ČASTO MÁME PLNOU PUSU ZÁKAZNÍKA – A PŘITOM NA NĚJ KAŠLEME...



Zkuste se Monice dovolat...



PŘÍLIŠ ČASTO SI NESTOJÍME PEVNĚ ZA SVÝM NÁZOREM



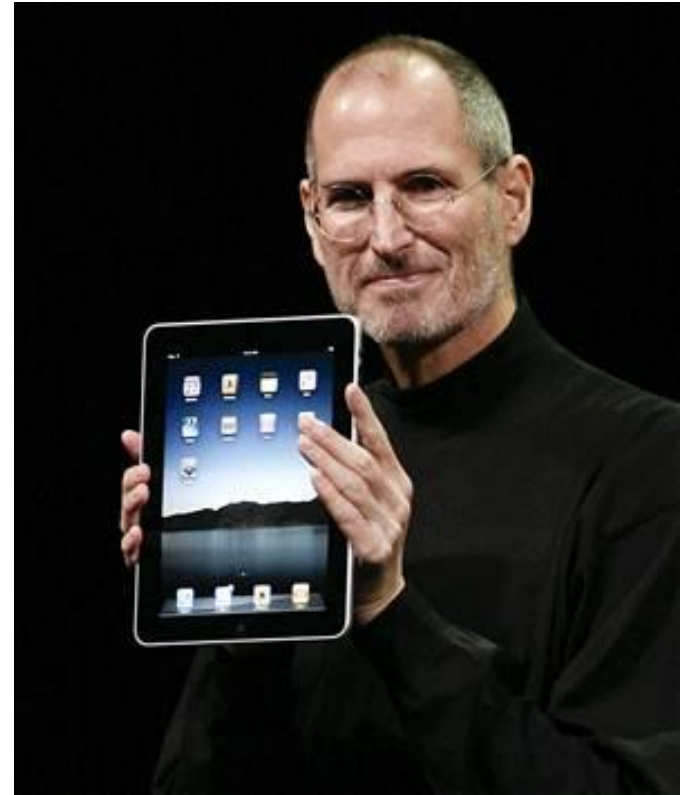
PŘÍLIŠ ČASTO NEMÁME ŽÁDNÝ NÁZOR

- A alibisticky se ukrýváme za průzkumy a statistiky....
- Zkoumáme výrobky, kampaně, zákazníky...
- Co intuice, nos, chuť zariskovat?



LIDÉ NEVĚDÍ, CO CHTĚJÍ, DOKUD JIM TO NEUKÁŽETE.

- Steve Jobs měl poněkud svérázný názor na marketingový výzkum, který - jak se ukázalo v jeho oboru - měl své opodstatnění.
- Doslova říkal: *„It's really hard to design product by focus groups. A lot of times, people don't know what they want until you show it to them.”*



Sony: Naše podcenění Demon's Souls byl největší omyl této generace

13. února 2012 17:26

Sony si sype popel na hlavu přímo v kýblech. Důvodem je fantasy hra na hrdiny Demon's Souls. Ta sice vyšla exkluzivně na PS3, ale firma nedokázala ocenit její kvality a přepustila ji jinému vydavateli.



"Když byla takřka hotová, strávil jsem dvě hodiny jejím hraním. Když jsem byl za tu dobu stále na začátku, řekl jsem si, že je to odpad, neuvěřitelně špatná hra. A tak jsme ji ignorovali.,,"

Shuhei Yoshida, šéf Sony Worldwide Studios



PŘÍLIŠ ČASTO MLUVÍME DIVNÝM JAZYKEM

- Vytvoříme bríf, pak si uděláme insajty fokusama na cílovce.
- Kopíci s artákama nastřelí hedlajny a klíčové vizuály. Potom naplánujeme podlinku a nadlinku.



PŘÍLIŠ ČASTO MLUVÍME DIVNÝM JAZYKEM

- Musíme investovat do povědomí o značce...
- Musíme budovat vztah se zákazníkem...
- Musíme vytvořit pozitivní emoci spojenou s naší značkou...



PŘÍLIŠ MILUJEME MÉDIA

➤ Je to tak snadné...

➤ A je to vidět!



PŘÍLIŠ ČASTO JSME „Z JINÉ PLANETY“

- Jak mohou lidé ve věku 25+ dělat marketing pro generaci 55+?
- Jak může marketýr- čtyřicátník komunikovat s generací náctiletých...?



OMYL Č. 1: „VĚTŠINA ŠÉFŮ JSOU PITOMCI, CO NEMAJÍ O MARKETINGU ANI POTUCHU...“

- Opravdu?
- Překvapivě šéfují často velmi úspěšné firmy...
- Marketing se nejmenuje vždy marketing...



OMYL Č. 2: „NA KVALITĚ PRODUKTU NEZÁLEŽÍ“

- Na čem je postaven úspěch značek jako Apple, IKEA nebo Volvo?
- Kolik reklam jste viděli na Rolls-Royce, Moser a argentinské hovězí?



OMYL Č. 3: „MUSÍ NÁS MÍT RÁDI“



OMYL Č. 3: „MUSÍ NÁS MÍT RÁDI“

- Kolik máte skutečných „lovebrands“?
- Necháte si vytetovat logo vaší banky na rameno...?



OMYL Č. 3: „MUSÍ NÁS MÍT RÁDI“

iDNES.cz / **Ekonomika**

iDNES.cz | Zprávy | Kraje | Sport | Kultura | **Ekonomika** | Finance | Bydlení | Cestování | Auto | Hobby | Mobil |
Domácí | **Zahraniční** | Podniky | Doprava | Evropská unie | Dilbert | Test a spotřebitel

Let „na stojáka“ bude stát 4 libry, plánuje Ryanair

Iva Špačková | 1. července 2010 | 16:03

Největší evropský nízkonákladový dopravce Ryanair dává svému plánu zavést po Evropě létání ve stoje reálnější obrysy. Za let "na stojáka" si chce účtovat 4 až 8 liber, v přepočtu 125 až 250 Kč. Na projekt výměny klasických horizontálních sedadel za vertikální si chce vydělat výběrem poplatku za WC.



Hotovo



KDYBYCH MĚL TU DRZOST VÁM RADIT...

- I marketing musí „ven z krabice“ – a začíná to vaším postojem k němu.
- Nelamte hůl nad marketingem – ale využijte jeho silných stránek.



KDYBYCH MĚL TU DRZOST VÁM RADIT...

➤ Ptejte se marketingu:

- Jak nám pomůžete prodávat?
- Jak nám pomůžete snižovat náklady?
- Jak nás ochráníte před nespokojenými zákazníky?
- Jak nám pomůžete vydělat (i na vaše) výplaty?



KDYBYCH MĚL TU DRZOST VÁM RADIT...

- Najděte někoho, s kým budete ochotni se radit, hádat, argumentovat, vymýšlet.
- Donuťte své marketáky naučit se finance, mluvit s finančním oddělením a počítat ROI všude tam, kde to jen trochu jde.



KDYBYCH MĚL TU DRZOST VÁM RADIT...

- Spousta věcí se v marketingu dá dělat i bez rozpočtu (spousta ale ne...)
 - Průzkumy zákazníků
 - Správa obchodních prezentací a argumentářů
 - On-line komunikace, obsluha a prodej



KDYBYSTE MĚLI PŘEČÍST JEDINOU KNIHU O MARKETINGU...

- 22 věčných zákonů marketingu
- Al Ries, Jack Trout





Děkuji za pozornost!