



---

# Planowanie mediów z pasją

# Marketing Automation

Automatyzacja marketingu, czyli technologia, która pozwala firmom na usprawnienie procesów marketingowych, lepszą organizacją zadań, a także automatyzację stosowanych strategii i precyzyjną ocenę ich skuteczności, a w rezultacie wzrost ROMI



# Świadomość Marketing Automation

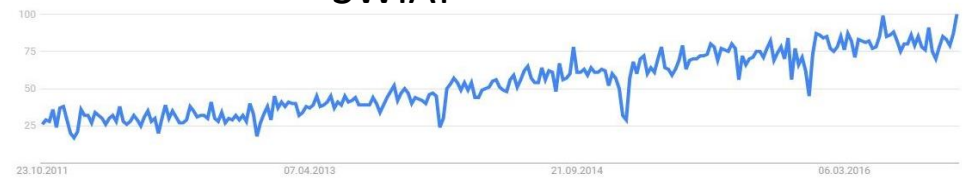
Zainteresowanie wg regionu ?

Region ▾ ⋮



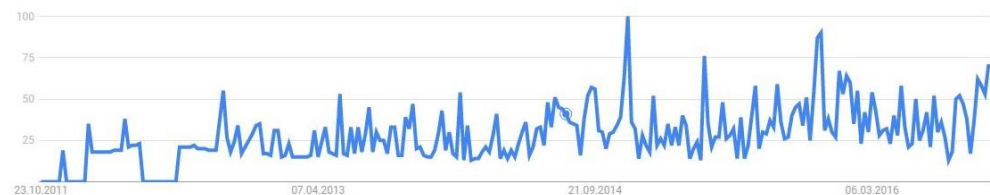
Zainteresowanie w ujęciu czasowym ?

## ŚWIAT



Zainteresowanie w ujęciu czasowym ?

## POLSKA



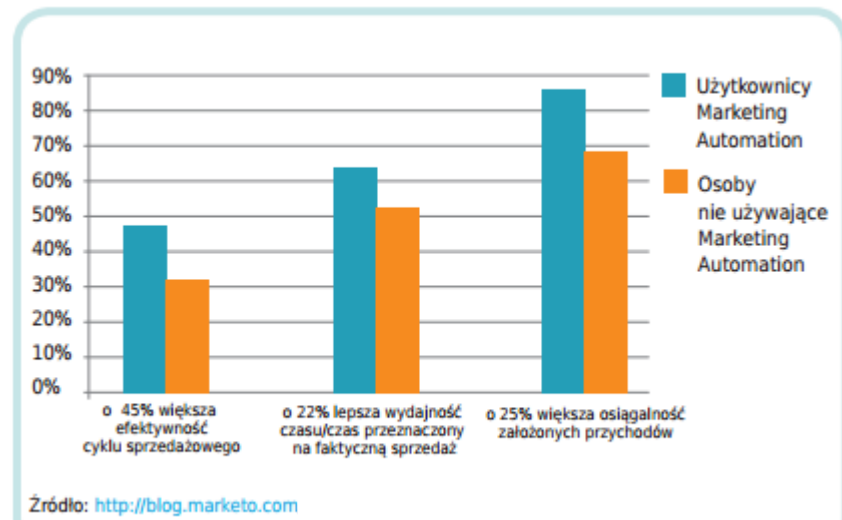
**Każdy wie, że czas się zainteresować, ale  
mało kto to robi**

**Dużo łatwiej wydać budżety tradycyjnie –  
KUPIĆ UWAGĘ**



# Przyszłość

- Do 2020 roku 85% kontaktów z klientami będzie się odbywać bez konieczności spotkania się (źródło Gartner Research)
- Szacuje się, że korzystanie z marketing automation wzrośnie aż o 50% do 2017 roku (źródło Sirius Decisions)
- Firmy, które zarządzają leadami przy pomocy marketing automation w przeciągu 6-9 miesięcy odnotowują wzrost przychodów rzędu 10% (źródło Gartner Research)
- W ciągu ostatnich pięciu lat spośród wszystkich technologii z dziedziny CRM marketing automation rozwinęła się zdecydowanie najszybciej (źródło Focus Research)



# Co możemy osiągnąć?

- Pozyskiwać wartościowe leady sprzedażowe
- Trafnie klasyfikować leady sprzedażowe
- Prowadzić kampanię dojrzewania leadów
- Prowadzić skuteczne kampanie w ramach marketingu relacyjnego
- Prowadzić skuteczny cross-selling i up-selling
- Precyzyjnie zmierzyć efektywność prowadzonych działań marketingowych i wskaźnika ROMI



# Warto!!!



# Porównanie systemów Marketing Automation

	SEO	BLOGOWANIE	CMS	MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE	STRONY DOCELOWE	BAZA DANYCH	E-MAIL MARKETING	ANALIZA RAPORTOWANIE	LEAD INTELLIGENCE	LEAD SCORING	PROFILOWANIE PROGRESYWNE	TEST A/B	MONITOROWANIE ODWIEDZAJĄCYCH
ELOQUA			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
HUBSPOT	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
INFUSIONSOFT				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓
MARKETO				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
PARDOT	✓			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
SALESMANAGO				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓





- Amerykańska firma, stworzona w 2006 roku, przez Briana Halligana i Dharmesh'a Shah
- Obecni udziałowcami są Google Venture oraz Salesforce
- Zatrudnia 800 ludzi na całym świecie
- 10 000 klientów, 56 krajów
- *Cookies Media* – pierwsza w Polsce dla branży mediowej



HubSpot, Inc. jest liderem na amerykańskim rynku wśród dostawców zaawansowanych rozwiązań typu *marketing automation* w modelu SaaS i jednym z największych dostawców oprogramowania do automatyzacji marketingu na świecie. Oferta skierowana jest głównie do średnich i małych firm. Hubspot powstał w 2006, liczy ok. 8 000 klientów i zatrudnia 400 pracowników. Ostatnio firma otrzymała poważny zastrzyk gotówki w postaci 35-milionowej inwestycji od Altimeter Capital i Cross Creek Capital.



# Co daje Hubspot?

## MODUŁ MARKETINGOWY

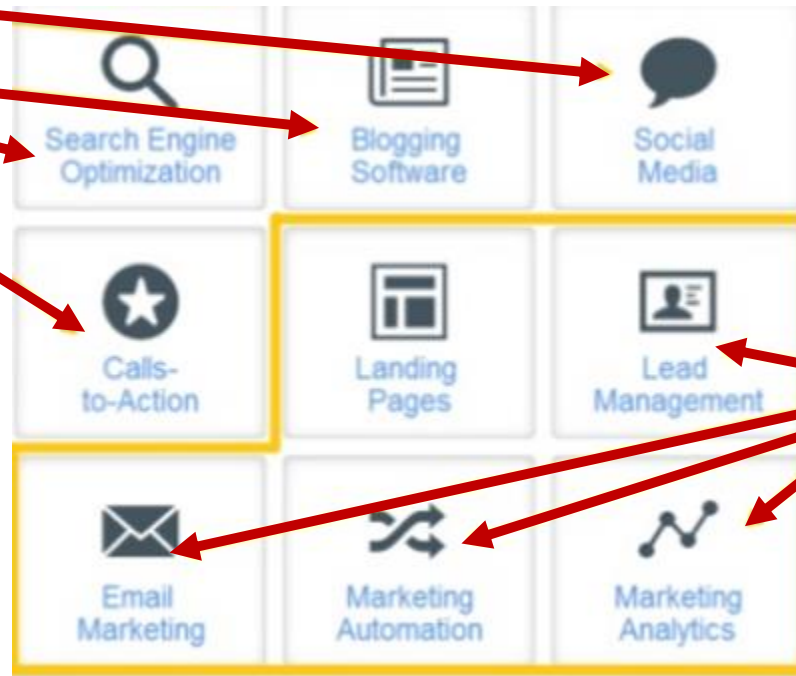
- ✓ CMS – redagowanie treści/tworzenie wartościowego kontentu
- ✓ Optymalizowanie kontentu pod roboty Googla - analiza słów kluczowych
- ✓ Bloggowanie
- ✓ Automatyzacja publikacji społecznościach (FB, Lin, Twit, G+)
- ✓ CRM – import posiadanych baz/tworzenie nowych baz
- ✓ Buyer Persona
- ✓ Zautomatyzowane wysyłki newsletterowe
- ✓ Personalizacja
- ✓ Segmentacja – Marketing Lead nurturing
- ✓ Analityka podjętych działań/analizy
- ✓ Raportowanie

## MODUŁ SPRZEDAŻOWY

- ✓ Sidekick – śledzenie zachowań leadów
- ✓ Segmentacja leadów MSQL
- ✓ Lead scoring
- ✓ Sales Lead Nurturing
- ✓ Prognozy sprzedaży
- ✓ Organizacja pracy handlowców
- ✓ Weryfikacja produktywności handlowców
- ✓ 150 kompatybilnych aplikacji

# Wszystko w jednym miejscu

Hubspot pomaga **zwiększyć ruch** na stronie i jego jakość, uwzględniając personalizację przekazu



A dodatkowo pomaga **skonwertować** ten **ruch** w wydających klientów

# Zintegrowana platforma: wszystkie narzędzia w jednym miejscu



O marzeniach każdego marketera, by być jak Coca-Cola i mieć budżety jak Afotfarm;) O kampaniach Inbound marketingowych skutecznych jak Barack Obama.

Posted on 2016-09-15 11:15:00 by Eliza Graff in Inbound marketing



Przez ponad 60 lat takie firmy jak IBM, Coca-Cola, Procter&Gamble wydawały grube miliony dolarów, by móc jak najskuteczniej zakłócać uwagę swoim konsumentom, by zostać zauważonym i wygrać prowadzenie w swojej branży.

1

SZUKASZ NOWEGO, DZIAŁAJĄCEGO SPOSOBU NA PROMOCJĘ TWOJEJ FIRMY? CHCESZ WIEDZIEĆ WIĘCEJ O INBOUND MARKETINGU?



Jeśli doświadczasz NIEDZIAŁAJĄCYCH KAMPANII INTERNETOWYCH, WYDAWANIA CORAZ WIĘKSZYCH BUDŻETÓW Z KRÓTKIM CZASEM PRZEBYWANIA NA TWOJEJ STRONIE to ten e-book JEST DLA CIEBIE!

Darmowy ebook trafia do?

Form with fields: First Name, Last Name, Email, and a Submit button.

4

- Ściągnij darmową wiedzę o tym:
- Jak zwiększyć ruch na Twojej stronie
- Jak pisać, by użytkownicy chcieli czytać
- Jak skonwertować, by były leady i sprzedaż

O marzeniach każdego marketera, by być jak Coca-Cola i mieć budżety jak Afotfarm;) O kampaniach Inbound marketingowych skutecznych jak Barack Obama.



Subscribe to Email Updates form with a list of recent posts.

2



Dziękujemy za subskrypcję. W nagrodę ściągnij ebooka #Cookies Media o Inbound Marketingu

Lubisz Ciasteczka? My też, szczególnie gdy świeżutkie i nowe trafiają na naszą stronę;)
Cieszymy się bardzo z tego, że drążysz temat dotarcia do Twoich potencjalnych fanów marki z nami.

5

Daj się poznać, zainteresuj, pomóż szukającym informacji o Tobie, skonwertuj, sprzedaj, rozkochaj!
COOKIES\_MEDIA\_O\_INBOUND\_MARKETINGU
Więcej ciekawego kontentu o reklamie internetowej tworzy się!
Tymczasem milego oczekiwania na kolejny nasz wpis!
#CiasteczkoweMedia



© 2016 Cookies Media

BEZPIECZNA STRONA? WERYFIKACJA KAMPANIE... BUDŻET... BARACK OBAMA...
Ważne jest, aby wiedzieć, jak skutecznie zarządzać budżetem i jak wygrać w swojej branży, jak to zrobił Barack Obama.



Ważne jest, aby wiedzieć, jak skutecznie zarządzać budżetem i jak wygrać w swojej branży, jak to zrobił Barack Obama.
Ważne jest, aby wiedzieć, jak skutecznie zarządzać budżetem i jak wygrać w swojej branży, jak to zrobił Barack Obama.

Inbound Marketing jest prosty!



3

# Wow!

- 92% firm używających Hubspota zwiększa swój ruch na stronie
- 40% z tych firm, zwiększa ruch aż o 75%
- 93% z firm korzystających z Hubspota zwiększa liczbę leadów
- 65% klientów raportuje, zwiększenie liczby leadów w okresie krótszym niż 4 miesiące
- 50% zauważa zwiększenie sprzedaży





## **#ElizaGraff, 14 lat sprzedaży różnych produktów, 10 lat doświadczenia w planowaniu mediów interaktywnych.**

Odpowiedzialna za sprzedaż dóbr szybko zbywalnych w firmie British American Tobacco, produktów niewidzialnych w Pramerica Financial, usług księgowych, szkoleniowych, wdrożeń w Centrum Medycznym LIM. Od 2006 roku pasjonatka reklamy online przy współpracy z największymi klientami tego rynku oraz klientami bezpośrednimi przy niestandardowych projektach dedykowanych. Pracowała dla Grupy Onet.pl, Infor, Goldbach Audience, a obecnie

właścicielka agencji mediowej *Cookies Media* [#www.cookiesmedia.pl](http://www.cookiesmedia.pl), prekursorka

**Inbound Marketingu w Polsce.**

Energetyczna optymistka, uwielbiana trudne, niemożliwe tematy, projekty, adrenalinę i pracę pod presją. Prywatnie żona, mama trójki dzieci. Pozytywnie uzależniona od biegania, fitnessu domowego i muzyki. Motto życiowe: Im więcej na głowie, tym lepsza organizacja i finalny efekt!



---

Zapraszamy do  
współpracy

---