

ONLINE BUSINESS PARTNER



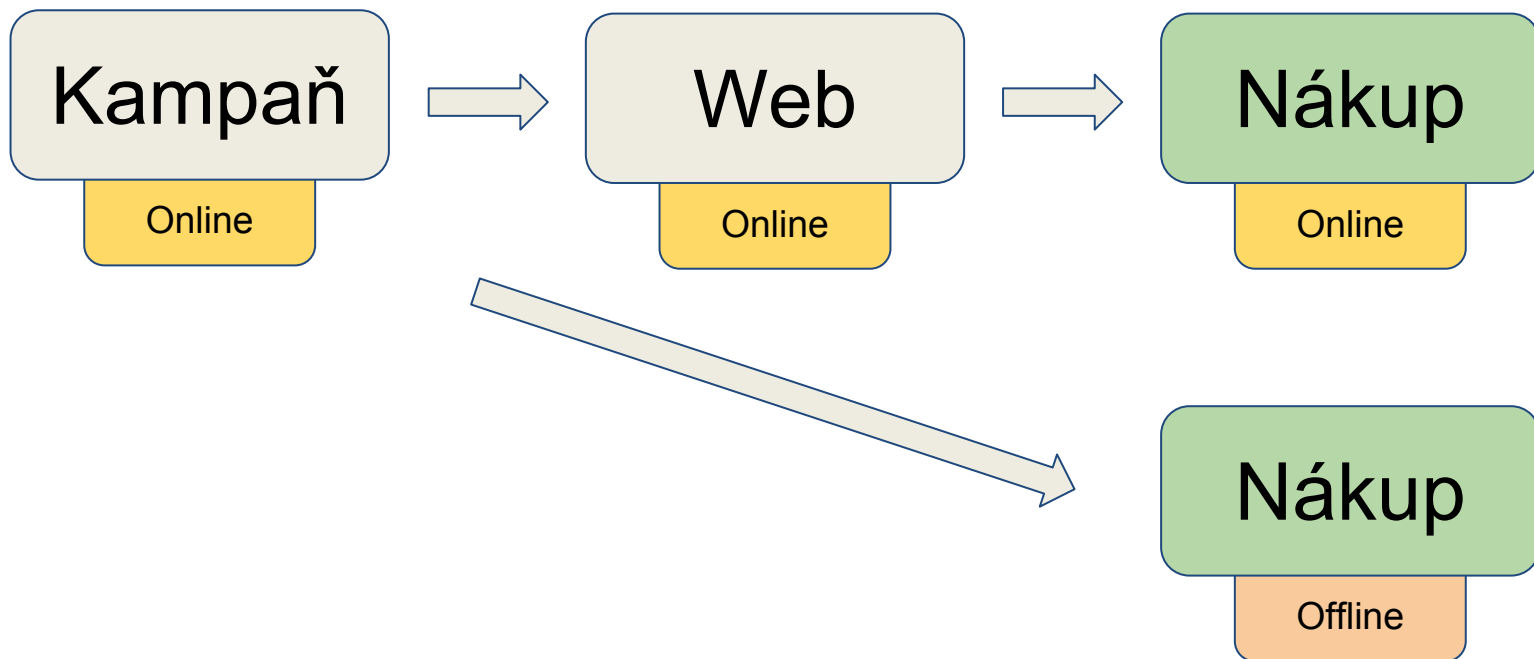
Richard Kondáš  
Performance Marketing

Čo nás naučili cestovné  
kancelárie o prepájaní online a  
offline B2B marketingu ?

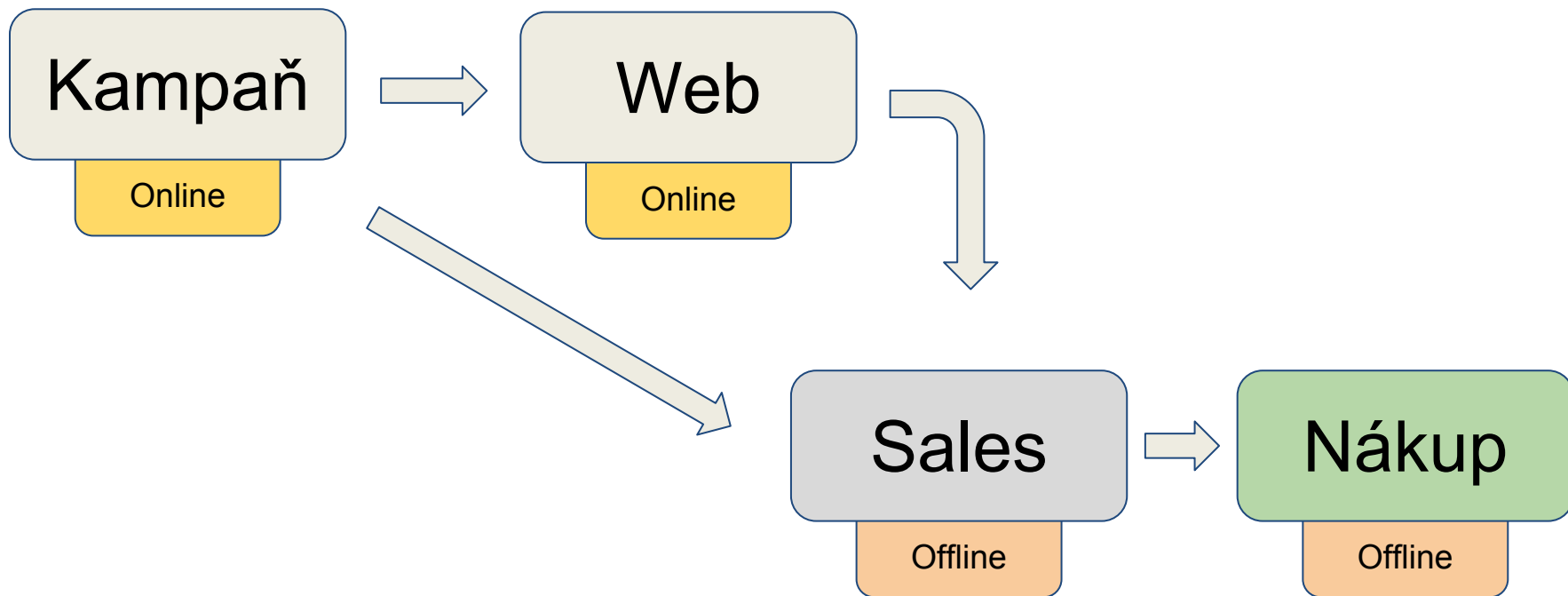
# B2C online - Marketer's paradise



# B2C online + offline



# B2B - Paradise lost



# Prečo je konverzná cesta podobná v B2B a v cestovke?

- Research online, purchase offline
- Sales process je offline
- Dlhý čas od prvého kontaktu po nákup
- Neflexibilný software v backende

# Riešenie (CK) - Párovanie objednávok podľa kľúčových dát - custom plugin

- Meno
- Kontaktné údaje
- Dátum
- Produkt

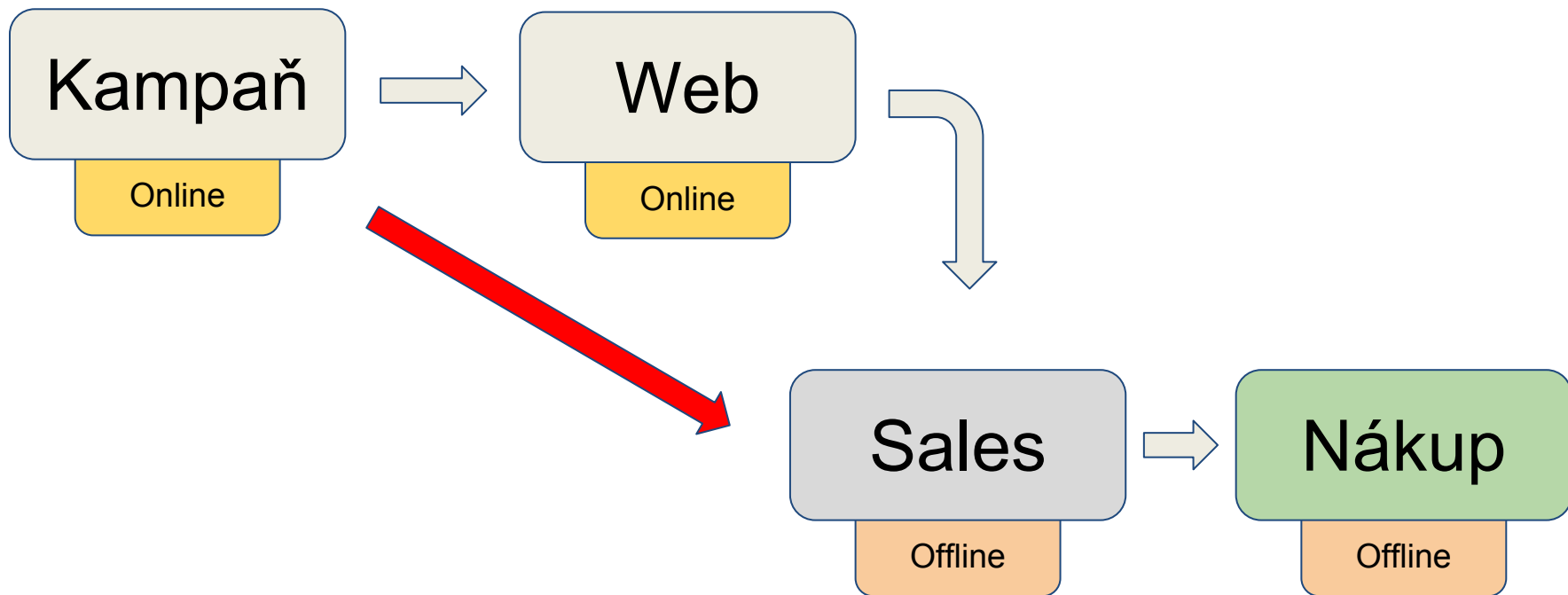
# Výsledok (CK) - 3 možné scenáre

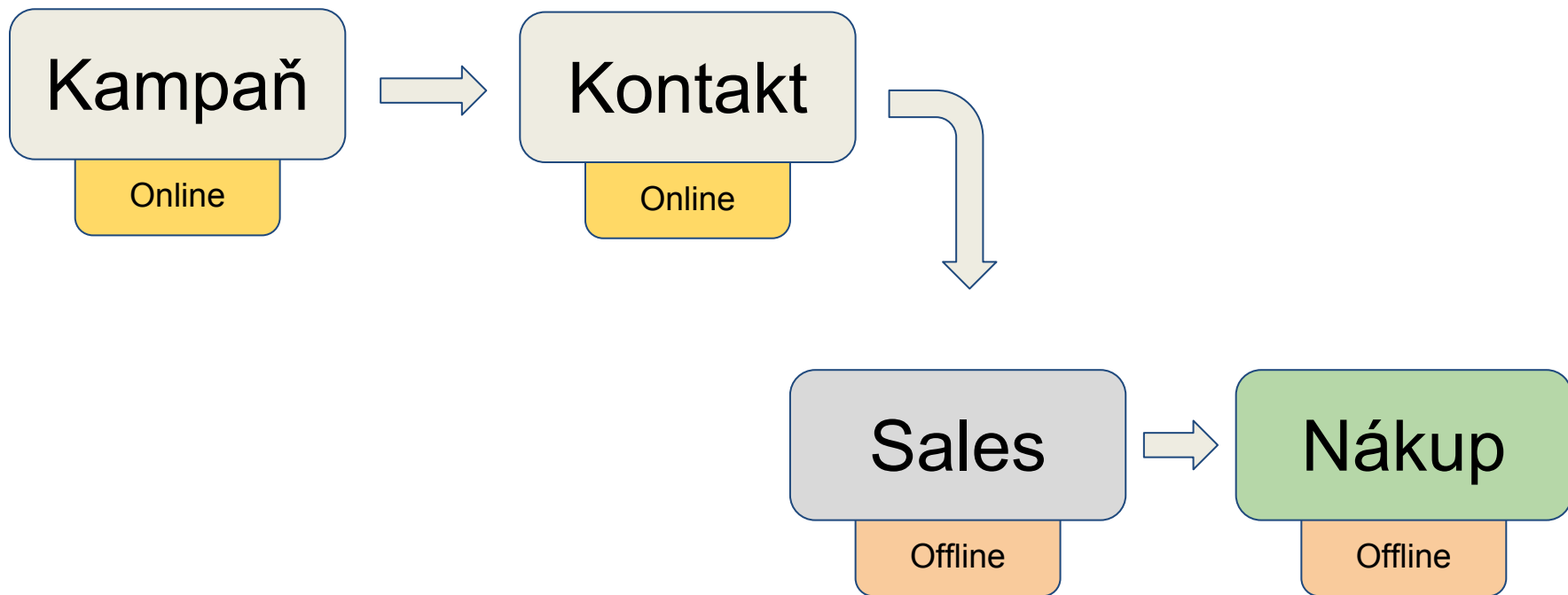
- Objednávka spárovaná
- ??? - Neštandardný scenár
- Objednávka nespárovaná



# Ako to preniesť do B2B?

➔ Minimalizovať možnosť kontaktu bez získania kľúčových dát





# Kontakt

- Call tracking
- Webové formuláre



- Názov firmy
- Kontaktná osoba
- (IČO)

# Výsledok



+



= **3 scenáre**

 Nasleduje import do GA - podľa stavu leadu

# Pridaná hodnota?

- Automatizované párovanie
- Rýchlejšie reakcie na strane agentúry
- Porovnanie jednotlivých kanálov (takmer real - time)
- Opakovaný import - porovnanie jednotlivých fáz (lead-prospect-sale)
- Posun z fixnej ceny leadu na skutočnú hodnotu

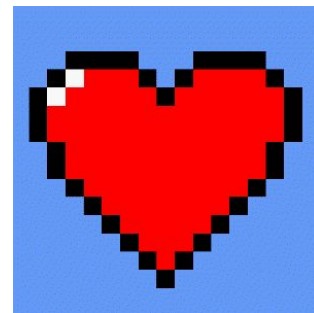
# Výsledok



+

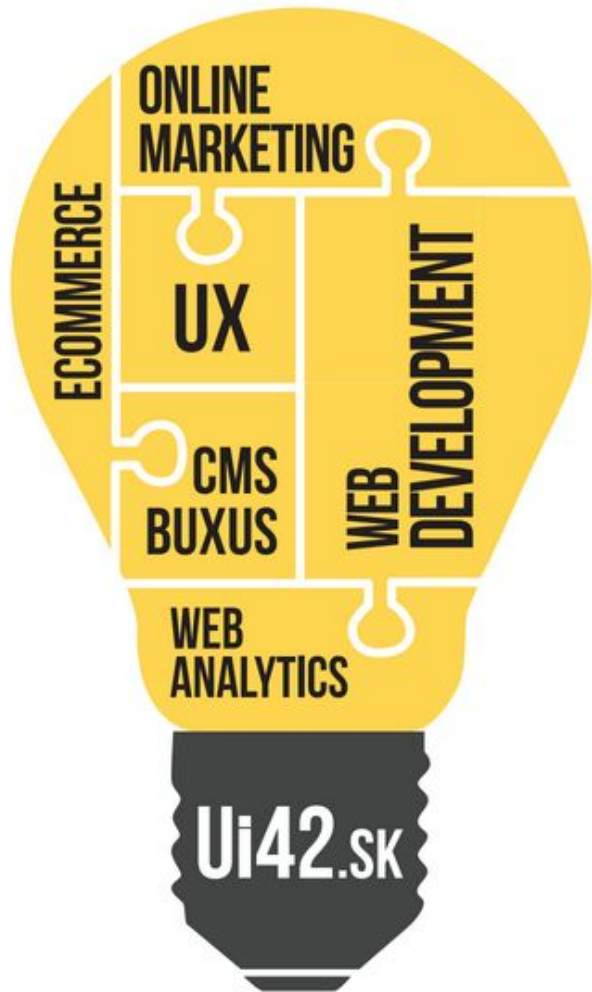


=



# Otázky?





ONLINE BUSINESS PARTNER

[facebook.com/ui42.sk](https://facebook.com/ui42.sk)

[www.ui42.sk/blog](http://www.ui42.sk/blog)