

Jak przygotować firmę do współpracy z agencją marketingową

- Cele i priorytety** - Co firma chce osiągnąć, które usługi są najważniejsze i na czym ma skupić się marketing.
- Oferta i klienci** - Najważniejsze produkty/usługi, grupa docelowa, potrzeby klientów, obietnice i przewagi firmy.
- Dostępny do strony i analityki** - CMS, hosting, domena, formularze, GA4, GSC, GTM oraz informacja, co jest obecnie mierzone.
- Dostępny do reklam i social media** - Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads, Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok, YouTube.
- Google Wizytówka i obecność w Google** - Dostęp do profilu, dane kontaktowe, godziny, zdjęcia, opinie, usługi i link do strony.
- Materiały marki** - Logo, kolory, fonty, zdjęcia, filmy, prezentacje, opisy usług i wcześniejsze materiały reklamowe.
- Historia działań i sprzedaży** - Co było robione wcześniej, jakie były budżety, wyniki, źródła zapytań i jakość leadów.
- Proces współpracy i akceptacji** - Osoby kontaktowe, osoby decyzyjne, czas akceptacji, zasady poprawek i sposób przekazywania informacji.

Szukasz agencji, która podejdzie do Twojej firmy z pełnym zaangażowaniem?
Napisz do Warsztatu Marketingowego!