Kako izabrati prvi marketinški kanal?

Za: Obrt · j.d.o.o. · d.o.o.

Praktični poslovni vodič · Pregledano: 2026-11-15

Primjena: Nije vezano uz zakonski datum

Testirajte kanal na kojem možete doći do konkretnih kupaca i pratiti prodaju.

Testirajte prodajnu pretpostavku

Za početak odaberite jednu ciljanu skupinu, jednu jasnu ponudu i jedan mjerljiv cilj: primjerice kvalificirani upit ili prodaju. Broj prikaza i reakcija može biti koristan, ali bez veze s poslovnim rezultatom ne pokazuje isplativost.

Unaprijed odredite budžet, trajanje testa i uvjet za nastavak. Uključite i vrijeme provedeno na sadržaju i odgovaranju na upite. Nakon testa promijenite jednu važnu pretpostavku kako biste mogli razumjeti rezultat.

Kako to pripremiti u svojem poslovanju

Unaprijed zapišite kako prepoznajete kvalitetan upit i kojim se podatkom povezuje s prodajom. Odvojite nove i postojeće kupce kad je to važno za cilj kampanje. Tako nećete svakom posjetu ili narudžbi automatski pripisati jednak poslovni učinak.

Na kraju testa sažmite što ste naučili o publici, ponudi i trošku. Ako nema dovoljno podataka, zaključak može biti da test treba prilagoditi; nije potrebno iz malog uzorka izvoditi tvrdnju da cijeli kanal sigurno radi ili ne radi.

Primjer malog prodajnog testa

Uložite 100 € u jasno definiranu ponudu i dobijete četiri kupca. Trošak oglasa po kupcu je 25 €, ali isplativost tek provjeravate prema doprinosu tih prodaja nakon ostalih troškova.

Konkretni sljedeći koraci

1. Opišite kupca i ponudu.
2. Postavite ograničen budžet testa.
3. Mjerite kvalitetne upite i trošak prodaje.

Najčešće pogreške

• Povećati budžet zbog klikova bez provjere prodaje.

• Istodobno promijeniti publiku, ponudu, cijenu i odredišnu stranicu.

Granice primjene

Smjernicu prilagodite okolnostima svojeg poslovanja.

Ako trebate daljnju pomoć

Za pomoć oko poslovnog plana, ponude ili organizacije procesa možete se obratiti Adria Trendsu.

https://adriatrends.hr/#usluge

Izvorna stranica

https://adriatrends.hr/poslovni-vodic/pitanja/prvi-marketing-kanal