



Сэдэв 1. Брэндийн элементүүд, хэрэглээ

Сэдэв 2. Дижитал маркетинг

Модуль №3

Багш: Т.Тамир

ШУТИС-ийн Маркетингийн багш

Цахим шуудан: tamir_sto@must.edu.mn

Утасны дугаар: 99641983

II. Дижитал маркетинг

3. Дижитал маркетингий суурь ойлголт

Багш: Т.Тамир

Агуулга

Сурталчилгааны загвар, үе шат (AIDA загвар)

Дижитал хэрэглэгчийн зан төлөв

Контент маркетинг

Сурталчилгааны загвар (AIDA)

- Анхаарал татах (Attention)
 - Сурталчилгаа
- Сонирхол татах (Interest)
 - Урамшуулал, хөнгөлөлт
- Хүсэл төрүүлэх (Desire)
 - Ашиг тус
- Худалдан авалт хийлгэх (Action)
 - Амталгаа, туршилт, үнэгүй хүргэлт

Жишээ хариулт: Гутлын үйлдвэрийн жишээ



Гутал муут гурвын хойно



Анхаарал татах аргууд

- Сонирхолтой зүйл хийх:
 - Контент, видео, зурагт хуудас, бичвэр;
 - Эвент, арга хэмжээ;
- Өөрийн брэндийн лого, нэрийг харуулах.

Сонирхол төрүүлэх аргууд

- Ашиг тус, үйлчилгээг танилцуулах
- Онцлог, бусдаас ялгарах талыг харуулах
- Шинэ боломж, мэдрэмжийг харуулах
- Амталгаат худалдаа, үнэгүй ашиглах эрх, турших эрх

Хүсэл төрүүлэх аргууд

- Онцгой санал, хямдрал, урамшуулал, бэлэг
- Хүрч болох үр дүнг харуулах, мэдрүүлэх
- Онцгой зүйлийг мэдрүүлэх
- Үндсэн багц

Худалдан авалт хийлгэх аргууд

- Яг одоо авбал ...% хямдруулна.
- Хүргэлт үнэгүй
- Эрхийн бичиг
- Олон нэмэлт багц дагалдах
- Хязгааргүй эрх

Дасгал ажил:

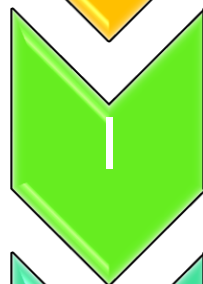


- Өөрийн брэнд, бүтээгдэхүүн дээр A.I.D.A загварын төлөвлөгөө гаргана уу.
- Анхаарал татах - ?
- Сонирхол татах - ?
- Хүсэл төрүүлэх - ?
- Худалдан авалт хийлгэх - ?

Дундговь аймгийн жишээ



- Facebook, вебсайт сурталчилгаа



- Яагаад дундговийн бүтээгдэхүүн онцгой вэ?



- Дундговиос бүтээгдэхүүн авбал танд ямар эерэг өөрчлөлт авчрах вэ?



- Хөнгөлөлт, урамшуулал

Дижитал хэрэглэгчийн зан төлөв

- Онлайн платформуор зочлоход хялбар байх
- Бүх төрлийн төхөөрөмжөөр хандах боломжтой байх
- Олон суваг (omnichannel) ашиглах
- Төлбөрөө хялбар хийх боломж
- Хурдан хүргэлттэй байх

Дижитал хэрэглэгчид хүрэх

- Хэрэглэгчид ямар хэрэгцээ үүссэн бэ?
- Хэрэгцээгээ хангахын тулд юу хийдэг вэ?
- Хэнтэй ярилцаж, ямар мэдээлэл цуглуулдаг вэ?
- Яаж бүтээгдэхүүнүүдийг харьцуулдаг вэ?
- Юунд үндэслэж шийдвэр гаргадаг вэ?

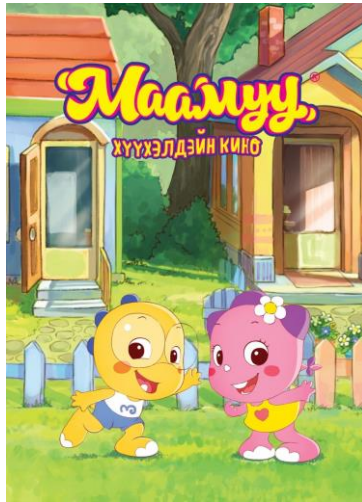
Контент маркетинг

- Хэрэглэгчид хэрэгтэй:
 - Мэдлэг, мэдээ, мэдээлэл
 - Бусад контент
- Орчин үед:
 - YouTube video
 - Facebook page

• Төрөл, хэлбэр:

- Кино
- Ном
- Дуу, хөгжим
- Зөвлөгөө
- Баримтат кино
- Хайрцаг сав
- Календарь
- Хичээл
- Уран зураг
- Хатгамал
- Хэлэцүүлэг
- Хурал

Жишээ



Хүмүүст хэрэгцээтэй:

- Зөвлөгөө
- Баримт
- Хичээл

Танай брэнд

ЖИШЭЭ



Дундговь аймгийн зөвлөмж



SONGDO PODCAST

**ХҮҮХДИЙН ХАРААГ
ХЭРХЭН ХАМГААЛАХ ВЭ?**

Нүдний эмч
М.БЯМБАСҮРЭН

УБ СОНГДО ЭМНЭЛЭГ
UB SONGDO HOSPITAL
Bumungrad Health Network

A podcast cover for "SONGDO PODCAST" featuring a woman in a white lab coat. The cover has a green background with a white and yellow diagonal stripe. The text is in white and yellow. The woman is smiling and has a stethoscope around her neck. The logo for UB SONGDO HOSPITAL and Bumungrad Health Network is at the bottom left.

Дасгал ажил:



- Өөрийн бүтээгдэхүүнийг сурталчлах контент маркетингийн жишээ гаргана уу:
 - Зардлын тооцоо
 - Шийдэл, загвар, хэрхэн хийх арга
 - Ямар хэлбэр, форматтай байх вэ?
 - Ямар сувгаар, платформоор цацах вэ?
 - Бүтээгдэхүүнтэй хэрхэн холбогдох вэ? Ямар бүтээгдэхүүн гаргах вэ?

Жишээ хариулт: Үслэг эдлэлийн жишээн дээр



Гэрийн нөхцөлд арьс гараараа элдэх хялбар арга.

Видео хийх.

Видео бичлэг нь Live хэлбэртэй учир үнэгүй.

Гэр ахуйн ямар бүтээгдэхүүн хийж болохыг харуулна.

Видеондоо өөрийн нэр, компанийн логог байнга хэлж сануулж байх.

Сануулж байсан нэр, лого бүхий бүтээгдэхүүн зах зээлд гаргах.

Анхаарал хандуулсанд баярлалаа

