
Vartotojų pritraukimo strategijos startuoliams

Gintautas Švedas, VU MIF Kompiuterijos
Katedra, Informacinės Technologijos, 3 kursas

Bet viskas nuo pradžių...

No. of New Business Applications (2011 to 2021)



Source: Census.gov

OBERLO

Kas yra startuolis?

- Tai aukštos pridėtinės vertės sektoriuose veikianti įmonė.
- Turinti didelį augimo potencialą ir galinčios sėkmingai veikti didėjant verslo masteliams.
- Anot Alex Wilhelm, įmonė yra startuolis kol:
 - ◆ Pajamos: iki 50 mln dolerių
 - ◆ Darbuotojai: iki 100.
 - ◆ Įmonės vertė: iki 500 mln. dolerių

Startuolis*



Revolut



Revolut



Įmonė



* Neatsižvelgiant į Alex Wilhelm sąvoką

Kas yra vartotojas?

- Tai asmuo, kuris pareiškia norą pirkti, perka ir naudoja prekę ar paslaugą su verslu ar profesija nesusijusiu tikslu, t. y. vartotojo asmeniniams poreikiams tenkinti.
- Tai žmogus perkantis bananus turguje.
- Tai vairuotojas, atvežęs savo automobilį į autoservisą.
- Tai moksleivis naršantis „Reddit“.

Apie tyrimą

Tyrimo esmė

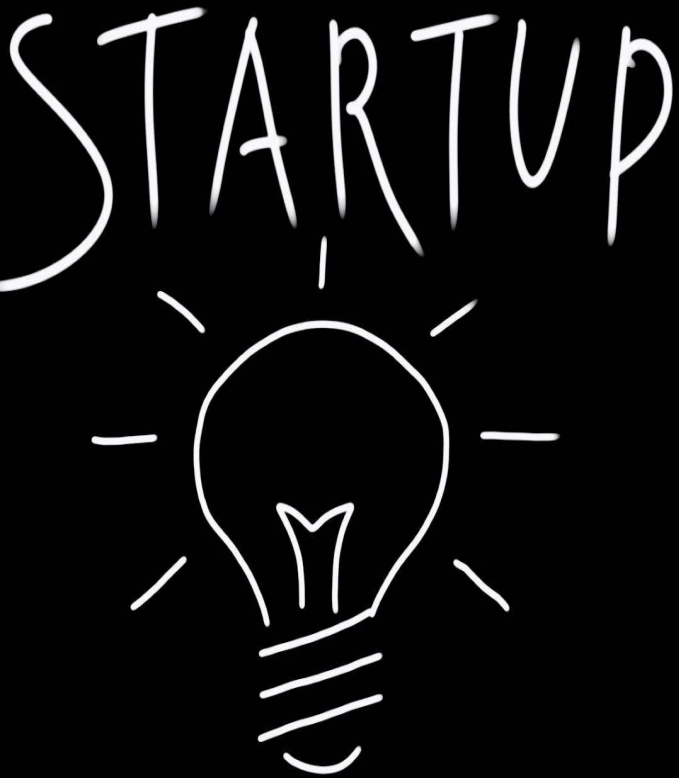
Tyrimo tikslai:

1. Išsiaiškinti, kurias vartotojų pritraukimo strategijas yra populiariausios VU studentų tarpe.
2. Kokias strategijas naudoja egzistuojantys startuoliai?
3. Ar sutampa VU studentų ir startuolių strategijos?

Tyrimo hipotezė:

VU studentų pasirinktos strategijos turėtų labiausiai remtis socialiniais tinklais, nes:

- studentai praleidžia daug laiko socialiniuose tinkluose
- socialiniuose tinkluose yra reklamos, kuri yra aktuali studentams



Tyrimo uždaviniai:

1. Išanalizuoti startuolių naudojamas strategijas remiantis moksliniais tyrimais.
2. Išanalizuoti VU studentų naudojamas strategijas kuriant startuolius.
3. Palyginti VU studentų ir startuolių naudojamas strategijas.
4. Prieiti išvadas, padėsiančias VU studentams pritraukti daugiau vartotojų.
5. Paneigti arba patvirtinti iškeltą hipotezę.

Tyrimo metodika:

1. **„Google Forms“ apklausa** -Vilniaus universiteto Informacinių Technologijų studentai įvardijo vartotojų pritraukimo strategijas.
2. **Klausimai** - dalyviams buvo užduoti **9** uždarojo ir atvirojo tipo klausimų.
3. **Mokslinis darbas** - norint nustatyti egzistuojančių startuolių naudojamas strategijas ir jas palyginti su apklausos rezultatais.





Tyrimo objektas

- 10 VU studentų
- 5 startuolių įmonės
- 5+ vartotojų pritraukimo būdai

O tai mums reikia
vartotojų?

Taip! Ir labai.

Kodėl startuoliams reikia vartotojų?

- Gauti daugiau pajamų;
- Gauti daugiau duomenų iš vartotojų
- Pritraukti investuotojams
- Tikrinti skirtingus verslo planus
- Plėstis į kitas rinkas;
- Suprasti, ar produktas/paslauga yra patraukli ir sprendžia problemą?

—

Kaip mes galime juos gauti?



“iš lūpų į lūpas”

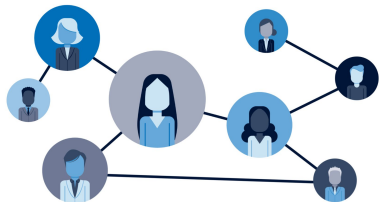


Turinio
marketingas



Virtualūs renginiai

Skaitmeninis marketingas



Rekomendacijos



El.pašto rinkodara



Socialiniai tinklai

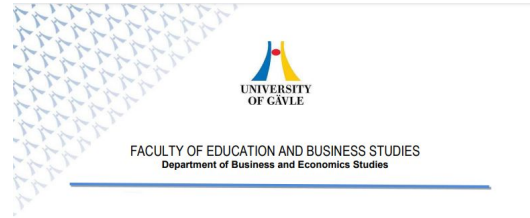


SEO

—

Ką naudoja startuoliai?

„Digital Marketing and its effects on Start-up“ - Akeel, Ali, Gubhaju, Manisha



Digital Marketing and its effects on Start-up
business

Author
Ali Akeel
Manisha Gubhaju

Year 2020

Vieta

Table 4: Score for each factor out of 10

	Key Factors	Company A	Company B	Company C	Company D	Company E
6.	Pay-Per-Click	5	Never used	3	3	2
5.	Content Marketing	4	5	7	6	6
4.	Email Marketing	9	8	8	7	7
3.	Social media Marketing	8	7	9	9	8
2.	Search Engine Marketing	9	7	9	8.5	8
1.	Websites	10	10	10	10	10

Legenda:

1 - kompanija
nerekomenduotų
naudoti šios vartotojų
pritraukimo strategijos

10 - kompanija
rekomenduotų šią
strategiją labiausiai




„Pay per click“
marketingo strategija
kompanijai A iš pradžių
sukūrė pajamų srautą,
bet ilginiui jis pasiekė
o, todėl kompanija
nutraukė šią strategiją.

„Content marketing“
nuolatos naudojo tik
kompanija C. Kompanija
C naudoja
profesionalius turinio
marketingistus. Ši
kompanija galvoja, kad
ši rūšis naudinga tol, kol
kompanija kuria
teisingą turinį.


„Email marketing“
strategija yra pati
populiariausia tarp
apklaustų kompanijų.
Kompanija A naudoja
suplanuotų el. Laiškų
strategiją kas 3-6
dienas, kad pasiektų
savo vartotojus.



„Social media marketing“ strategiją taip pat naudojo visos kompanijos. Kompanija D naudojo „Instagram“ ir „TikTok“ kurti turiniui. Ši strategija kompanijai pasiteisino.



„Search engine marketing (SEM)“ buvo rekomenduota kompanijų A, C, D ir E. Ši strategija labiausiai padėjo vartotojams surasti kompanijas.



„Website marketing“ strategiją visos kompanijos įvertino 10-tukais.

—

**O kokiūs būdus naudotų VU
studentai?**

Apklausa

„Potential marketing strategies used by Vilnius university students for creating startups“.

→ **10 respondentų**

→ **3**
Klausimai apie patį respondentą

→ **6**
Klausimai apie marketingo strategijas

Kas yra mūsų respondentai?

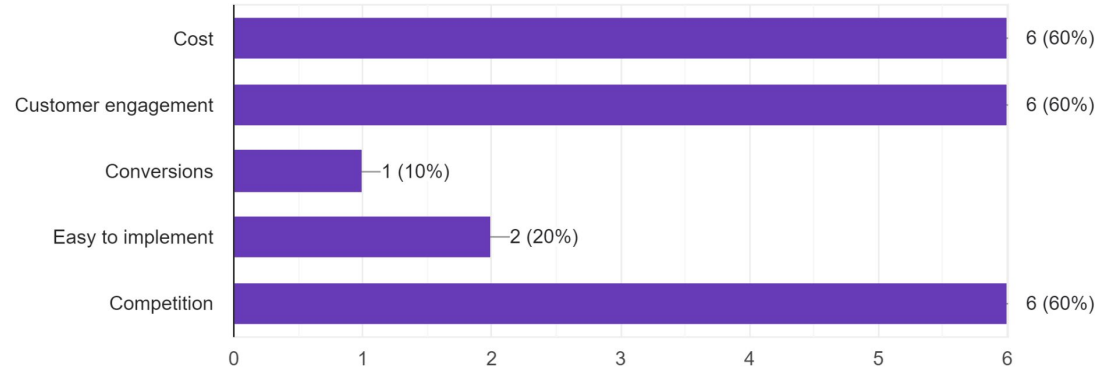
- Visi Studijuoja IT.
- Amžius vyrauja tarp 18 ir 24 m.
- Visi yra vyriškos lyties.

Tyrimų rezultatai

Kokie yra esminiai faktoriai renkantis marketingo strategiją?

What are the key factors when choosing marketing strategy?

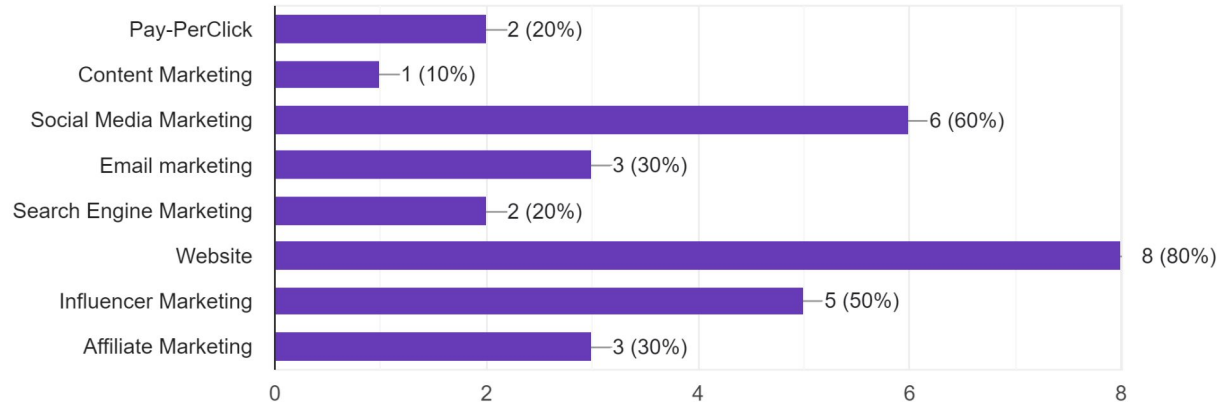
10 responses



Kokias skaitmeninio marketingo strategijas rinktumėtės kurdami startuolį?

Which of these digital marketing strategies you may use when creating a startup?

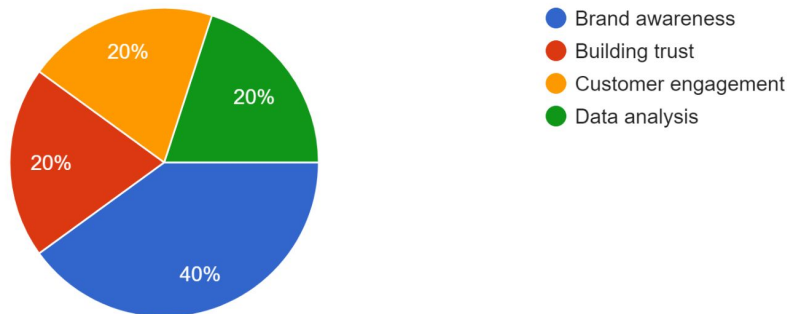
10 responses



Koks skaitmeninio marketingo efektas yra pats svarbiausias?

What effect of digital marketing is most important for you? Please choose one.

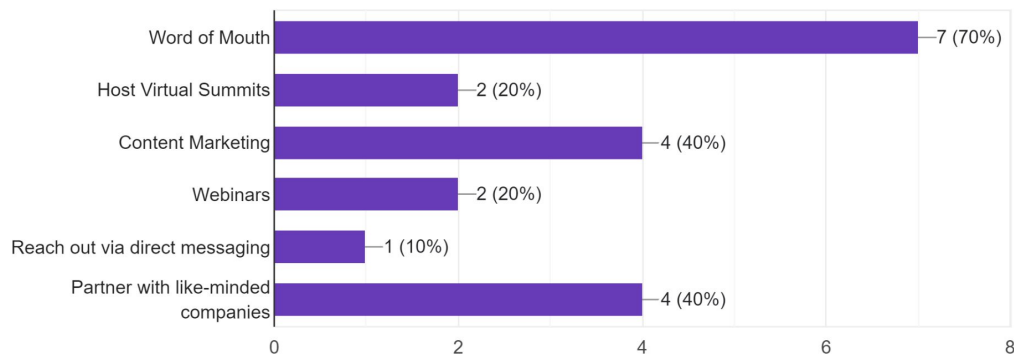
10 responses



Kurias ne skaitmeninio marketingo strategijas naudotumėte kurdami startuolį?

Which of these non digital marketing strategies you may use when creating a startup?

10 responses



A hand holding a black smartphone, with the screen displaying some text. The background is a blurred red fabric. The text "Tyrimų išvados" is overlaid in white.

Tyrimų išvados

Studentų ir startupų pasirinkimai

Studentų pasirinkimai (Vieta)	Strategija	Startupų pasirinkimai* (Vieta)
1	Website	1
2	Social media Marketing	3
4	Email Marketing	4
5	Pay-Per Click	6
6	Content Marketing	5

* Remiamasi kompanijų atsakymais iš darbo

"Digital marketing and its effects on Start-up business" - Akeel, Ali, Gubhaju, Manisha

Išvados

- Studentų ir startupų pasirinkimai sutampa. Tai gali būti dėl daugelio priežasčių, kaip atsitiktinumas, skaitmeninio pasaulio supratimas ar turima patirtis marketinge.
- Startupai turi savo unikalias vartotojų pritraukimo strategijas, kurios labai priklauso nuo sektoriaus, rinkos, valstybės. Startupui X nebūtinai tiks startupo Y strategija.
- Populiariausi vartotojų pritraukimo būdai startupų tarpe yra asmeninės svetainės, paieškos sistemų marketingas ir socialiniai tinklai. Pas studentus pirmojoje vietoje asmeninės svetainės, socialiniai tinklai, o trečioje vietoje - reklama pas nuomonės formuotojus, „influencerius“.
- Negalime teikti, kad studentai labiausiai renkasi socialinius tinklus, kaip pagrindinį vartotojų pritraukimo įrankį. Hipotezė paneigta.

A hand holding a black smartphone, with the screen displaying some text. The background is a blurred red and white striped pattern. The text is overlaid on the image in white.

Ar yra klausimų?
Ačiū už dėmesį 😊

Šaltiniai

- <https://zodynas.vz.lt/>
- <https://techcrunch.com/2014/12/30/what-the-hell-is-a-startup-anyway/>
- <https://www.vector4free.com/free-vectors/conveyor>
- Company icons are taken from company websites.
- <https://about.crunchbase.com/blog/8-low-cost-user-acquisition-strategies-that-actually-work/>
- <https://www.oberlo.com/statistics/how-many-new-businesses-start-each-year>
- <https://www.webfx.com/digital-marketing/learn/digital-marketing-strategies/>
- <https://smallbizclub.com/sales-and-marketing/relationships/8-ways-to-grow-positive-word-of-mouth-about-your-business/>
- <https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.business2community.com%2Fcontent-marketing-tips%2Fwhat-is-content-marketing-7-01988590&psig=AOvVaw0WkUMkuT5uu4q1p3U0hDd9&ust=1666550142424000&source=images&cd=vfe&ved=0CA4QihxqFwoTCLiHqpu99PoCFQAAAAAdAAAAABAO>
- <https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.searchenginejournal.com%2Fultimate-digital-marketing-guide%2F417055%2F&psig=AOvVaw2GvEfty8v9axliM-Mi0ChS&ust=1666550282681000&source=images&cd=vfe&ved=0CA0QiRxqFwoTCPiXI9699PoCFQAAAAAdAAAAABAK>
- <https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fbiz30.timedoctor.com%2Fvirtual-meetings%2F&psig=AOvVaw3xeQt9zR12poThkx0XyZe6&ust=1666550430261000&source=images&cd=vfe&ved=0CA0QiRxqFwoTCMiK3aS-9PoCFQAAAAAdAAAAABAE>
- <https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fswiftmedical.com%2Fboost-your-agencys-institutional-referrals%2F&psig=AOvVaw1Svhnqu4iSmxplS34Kil27&ust=1666550540941000&source=images&cd=vfe&ved=0CA0QiRxqFwoTCJD7o9m-9PoCFQAAAAAdAAAAABAE>
- https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.pcworld.com%2Farticle%2F393978%2Fhow-to-clean-up-your-gmail-inbox-by-quickly-deleting-old-email.html&psig=AOvVaw3VPUHAWpsd0v00MR9TWY34&ust=1666550633761000&source=images&cd=vfe&ved=0CA0QiRxqFwoTCLi6uYW_9PoCFQAAAAAdAAAAABAE
- <https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fmangools.com%2Fblog%2Flearn-seo%2F&psig=AOvVaw3dYYQUxMA10sgq4d0S7JUR&us>