

Moduli: Strategjia e Marketingut Digjital

Ora 1: Kuptimi i Funnel-it të Klientit

Objektivat:

- Të kuptojnë çfarë është një "marketing funnel"
- Të mësojnë fazat e udhëtimit të klientit nga vetëdijësimi deri te blerja

Përmbajtja:

Funneli i klientit (Marketing Funnel) përfaqëson udhëtimin që një klient bën nga momenti kur dëgjon për produktin, deri në blerje dhe besnikëri.

Fazat:

1. Awareness (Vetëdijësim)
2. Interest (Interes)
3. Consideration (Konsiderim)
4. Intent (Qëllim për të blerë)
5. Purchase (Blerje)
6. Loyalty (Besnikëri)

Shembull:

Një klient sheh një reklamë në Facebook për një kurs online, viziton faqen, lexon detaje, pyet, regjistrohet dhe fton miqtë.

Detyrë:

Skico një funnel për një produkt të thjeshtë dhe identifikoj fazat përkatëse.

Moduli: Strategjia e Marketingut Digjital

Ora 2: Thellimi në Funnelin e Klientit

Objektivat:

- Të kuptojnë veprimet dhe mjetet digjitale për çdo fazë
- Të mësojnë si të krijojnë përmbajtje për çdo fazë

Përmbajtja:

Faza - Mjete Digjitale - Lloji i Përmbajtjes:

- Awareness: Facebook/IG Ads, SEO - Video, infografikë, blog
- Interest: Faqe web, YouTube - Udhëzues, artikuj
- Consideration: Email, testimoniale - Komentë klientësh
- Intent: CTA, landing page - Oferta me kohë të kufizuar
- Purchase: Pagesë online - Garanci, mbështetje
- Loyalty: Email, grupe - Oferta VIP, feedback

Shembull:

Kurs gjuhe që përdor blog post, video, email, ofertë dhe email përsëritës.

Detyrë:

Në grupe, krijoni funnel të plotë me përmbajtje të personalizuar.

Ora 3: Çfarë është një Buyer Persona?

Objektivat:

- Të kuptojnë konceptin e Buyer Persona
- Të mësojnë rëndësinë e të dhënave të audiencës

Moduli: Strategjia e Marketingut Digjital

Përmbajtja:

Buyer Persona: Përfaqësim i klientit ideal me të dhëna reale.

Shembull:

Emri: Ardit, 25 vjeç, freelancer, synim: mëson anglisht për klientë ndërkombëtarë, sfidë: kurset janë të shtrenjta.

Rëndësia:

- Mesazhe të sakta
- Kursim buxheti
- Rrit konvertime

Detyrë:

Krijoni një buyer persona për një produkt/shërbim vendas me të dhëna bazike.

Ora 4: Zbatimi i Strategjisë me Funnel + Persona

Objektivat:

- Të kombinojnë funnel-in me buyer persona
- Të planifikojnë një strategji të plotë marketingu

Përmbajtja:

Funnel = Udhëtimi i klientit

Persona = Me kë po flet

Moduli: Strategjia e Marketingut Digjital

Shembull:

18-vjeçar në TikTok = video meme (Awareness)

35-vjeçar në LinkedIn = artikull profesional

Aktivitet praktik:

Çdo grup zgjedh persona dhe krijon funnel me përmbajtje për secilën fazë dhe e prezanton.