

Digital Marketing



Best Provider

이영은
010.5652.4046 /
duddms2222@naver.com

안내 목차

베스트
프로바이더
소개

고객과의 소통

브랜딩 마케팅
성공 사례

추구방향

신개념 프로바이더 서비스

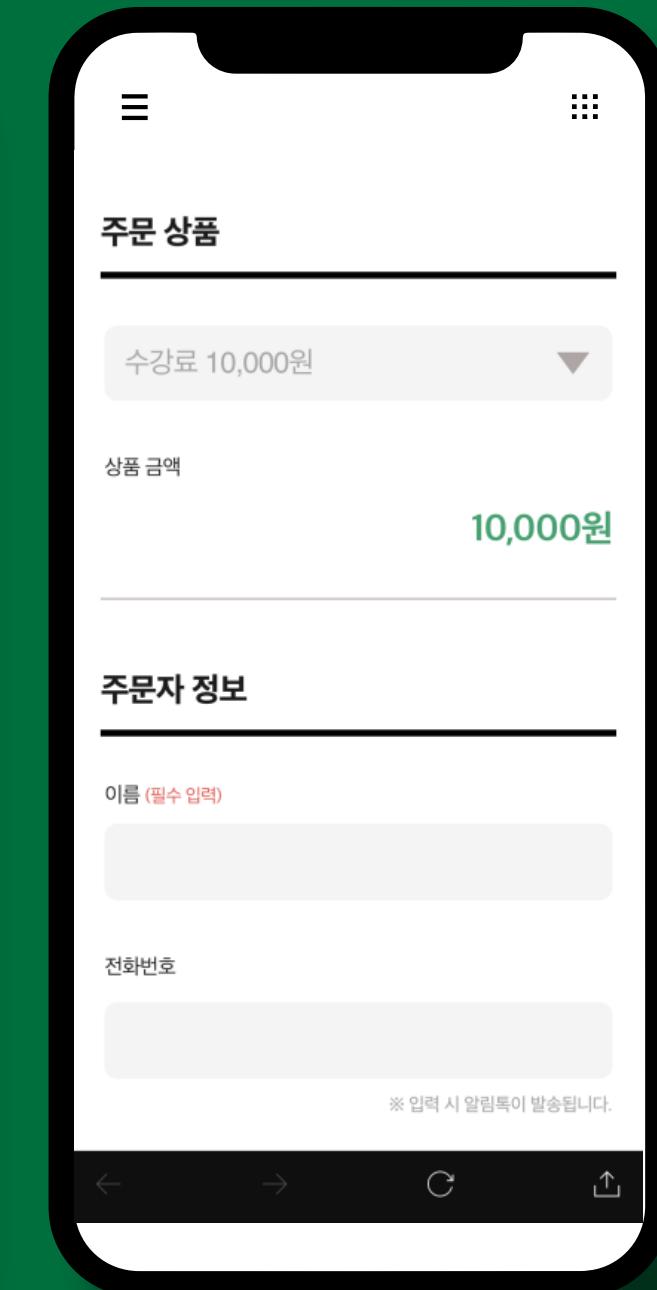
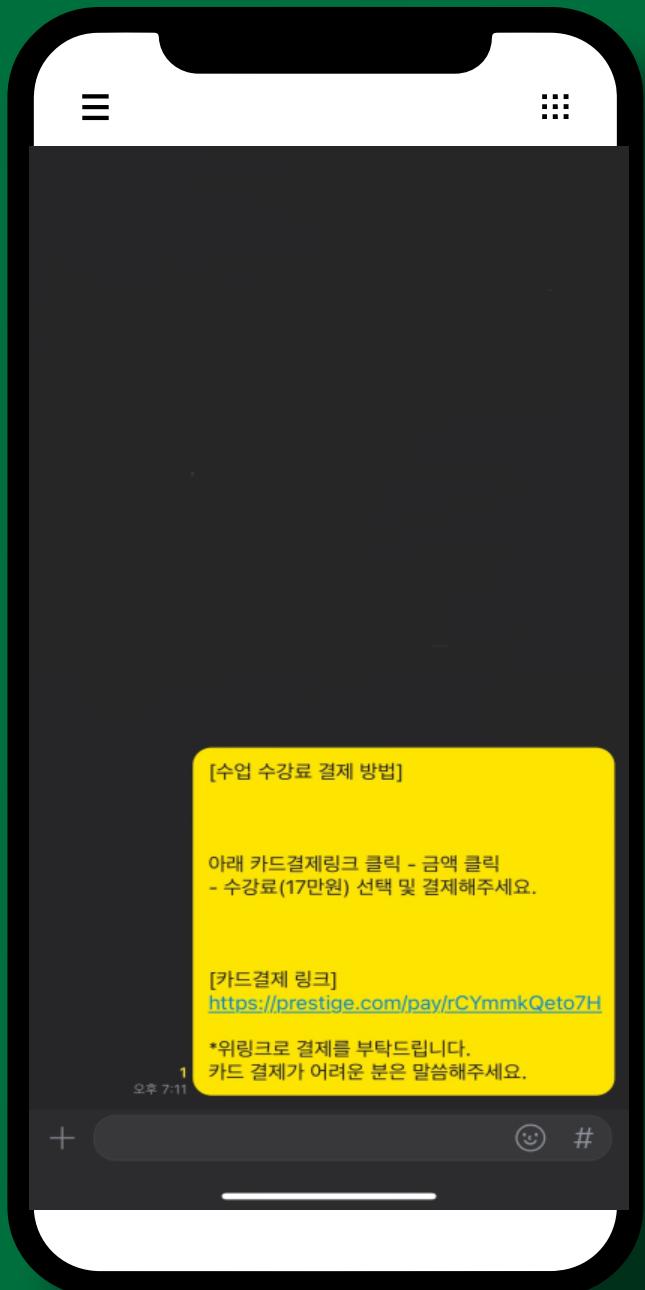
베스트 프로바이더를 소개합니다.

고객과의 원활한 소통과 편리성을 위한
온라인 마케팅의 활용으로 고객의 유입부터 오프라
인 피트니스 공간의 결제, 예약, 출입, 수업, 운영까지
물리적 한계를 뛰어넘은 디지털 솔루션입니다.



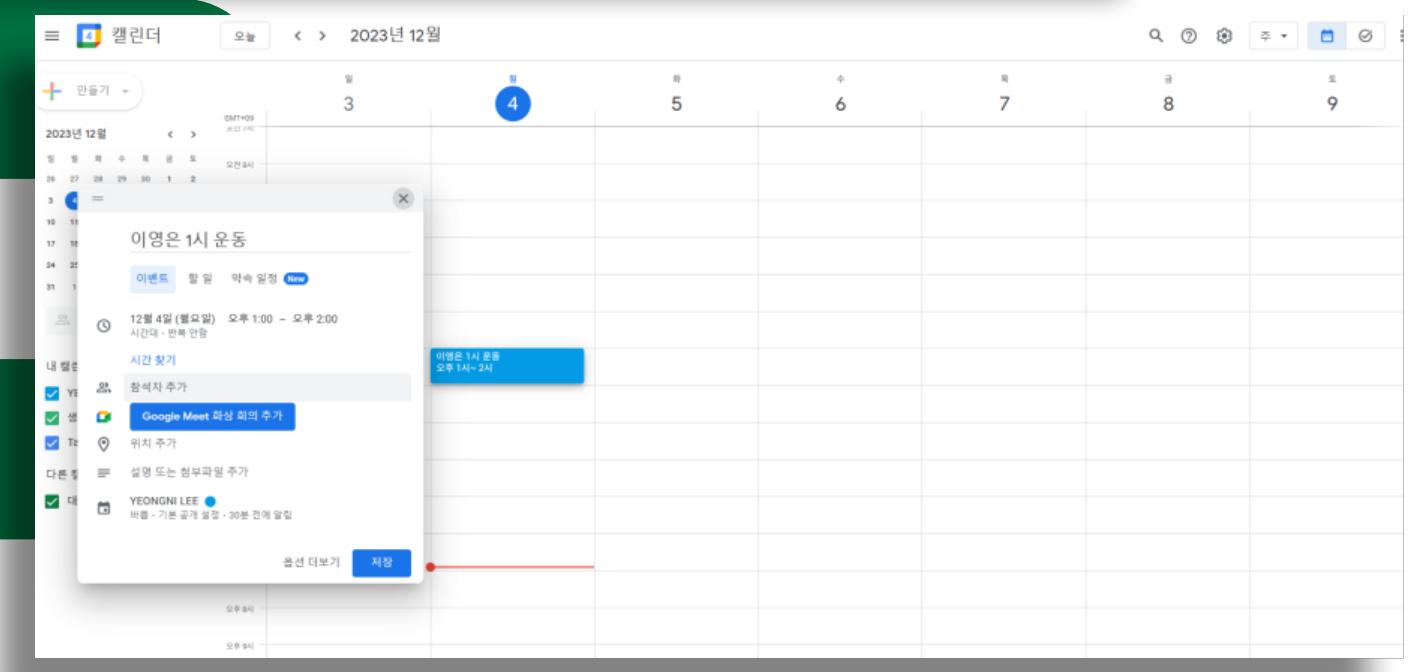
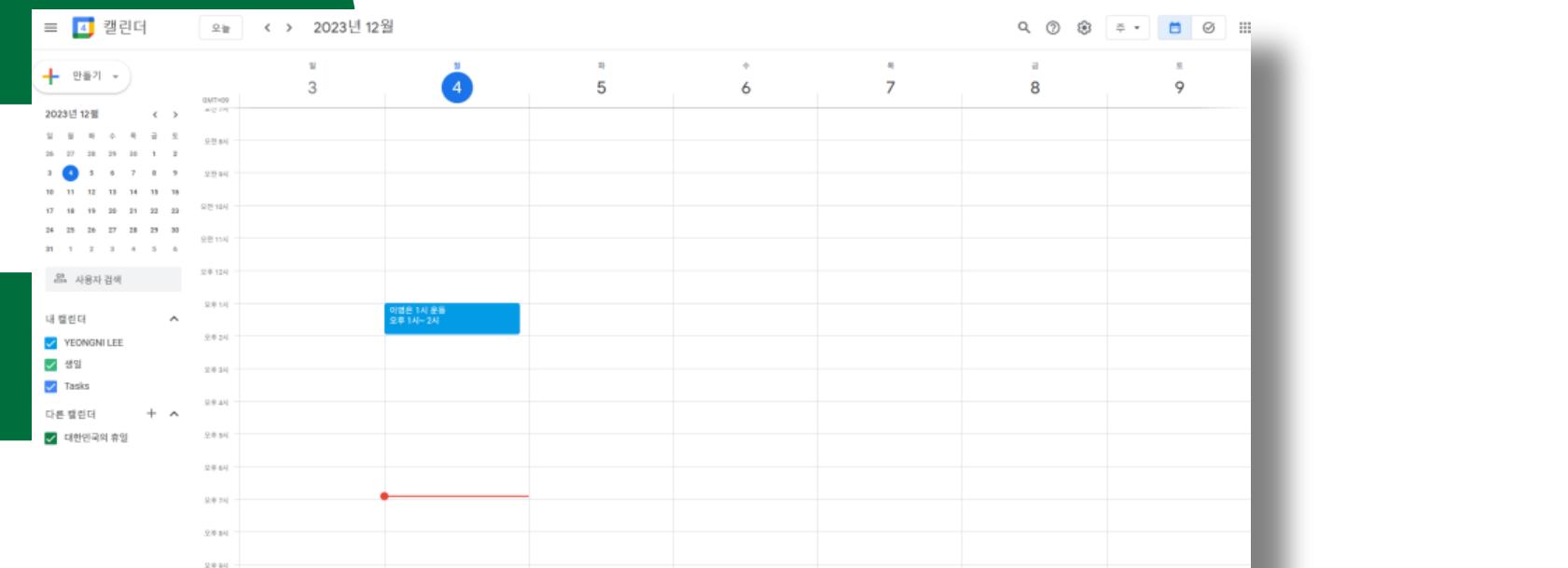
빠른 자동화 시스템과 디테일

카카오톡으로 결제 희망 메세지 전달 후
"페이플"을 통하여 결제.



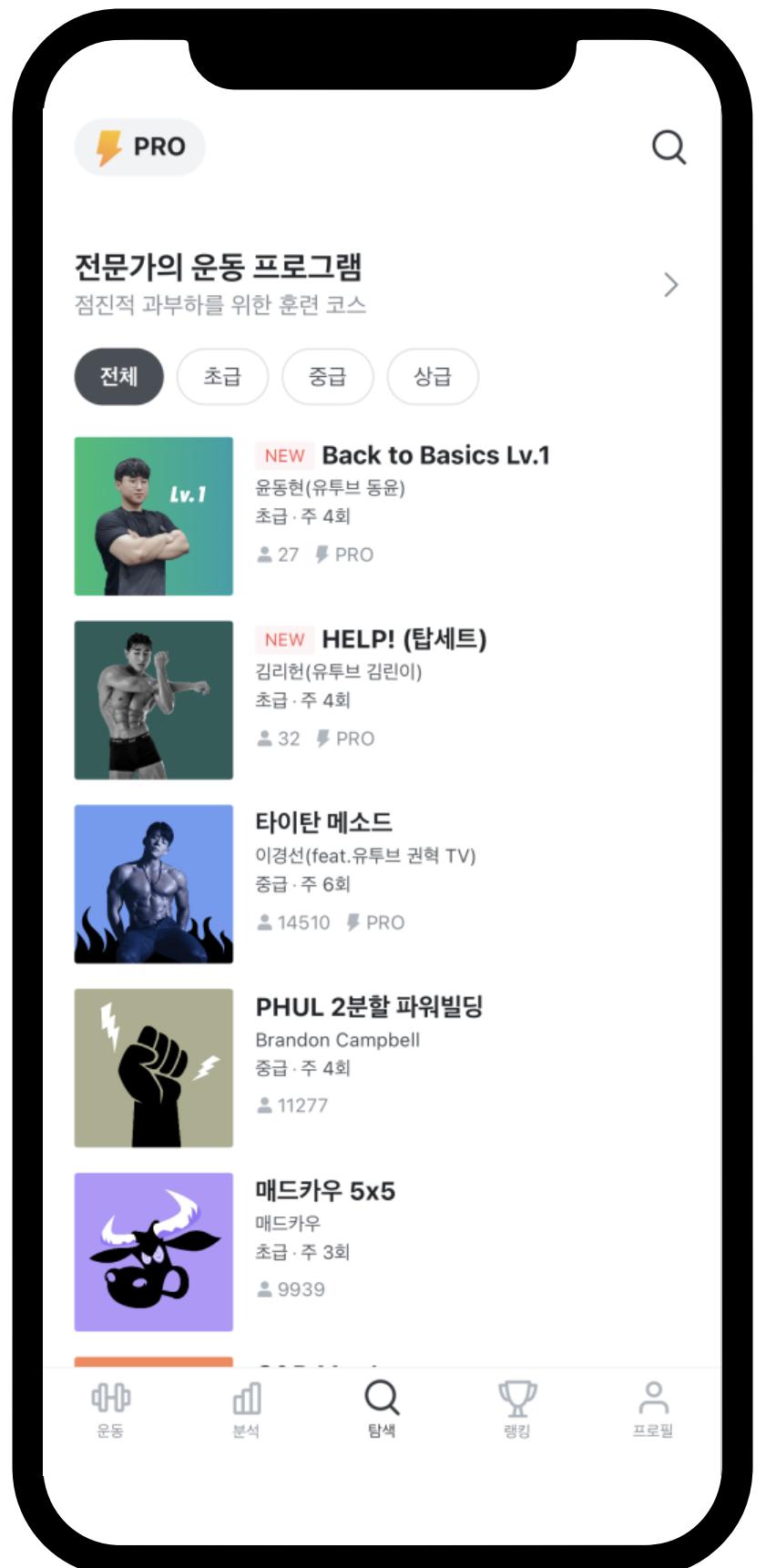
편리한 공유 시스템

결제 후 "공유 구글캘린더"로
고객의 스케줄을 공유하여 수업 예약 후 확정까지



고객과의 소통

짐워크 앱을 활용한 브랜딩 및 커뮤니티



이영은 디지털 마케팅



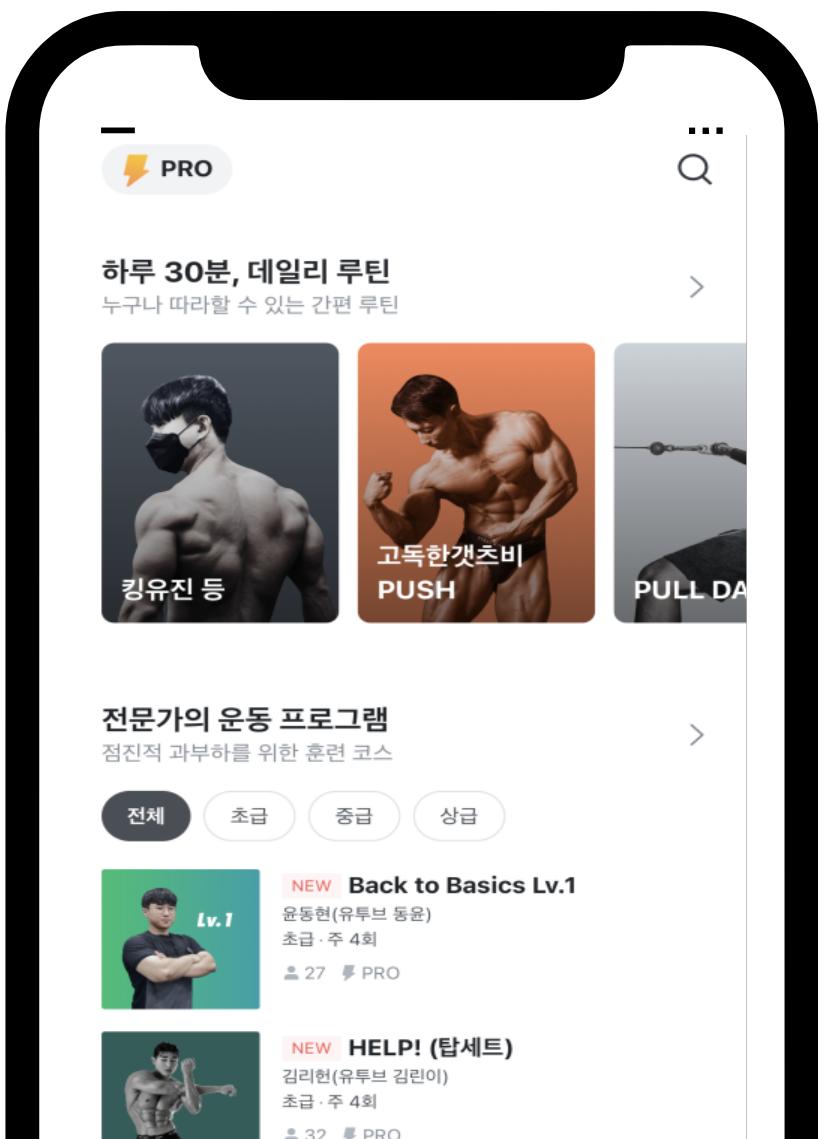
짐워크 앱을 통하여 트레이너 홍보



동시에 센터 프로모션 효과 증대



지속적인 고객 유출



고객과의 소통

프립을 활용한 브랜딩 및 커뮤니티



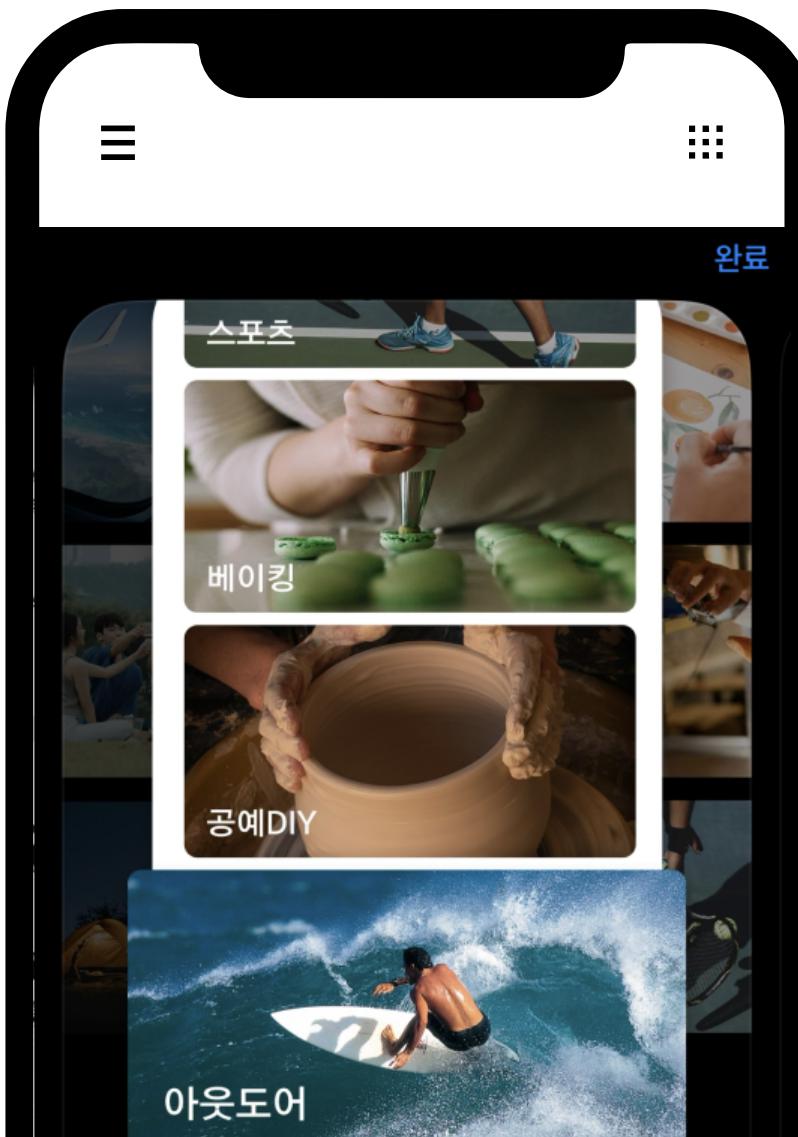
새로운 친구 만나기

같은 취미를 즐기고
취향이 통하는 친구를 만나요.

이영은 디지털 마케팅



프립을 앱을 활용한 고객 유치



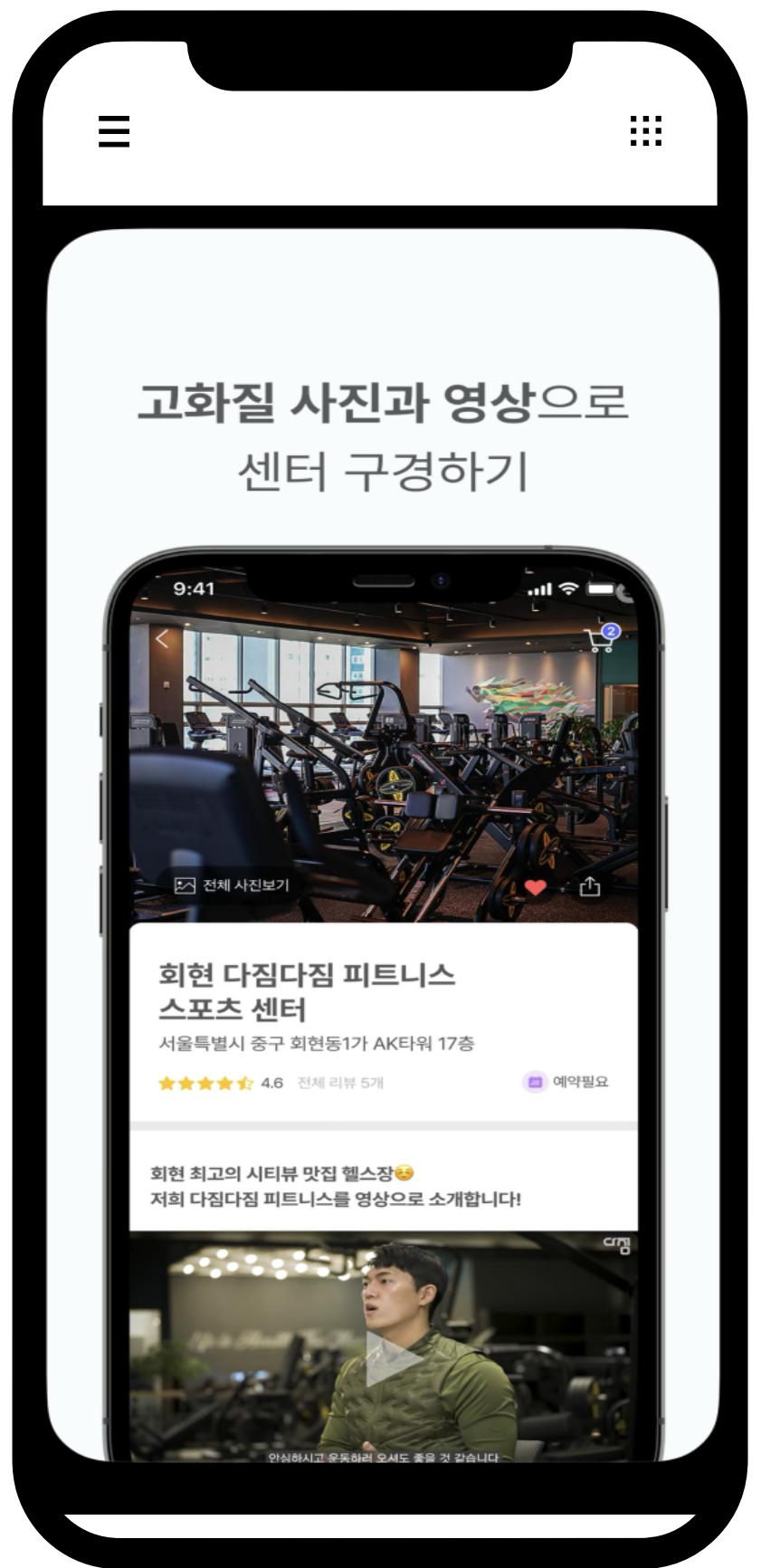
"원데이클래스"로 프로모션 효과



캘린더 중심 프로그램 선택

고객과의 소통

다짐 앱을 활용한 브랜딩 및 커뮤니티



이영은 디지털 마케팅



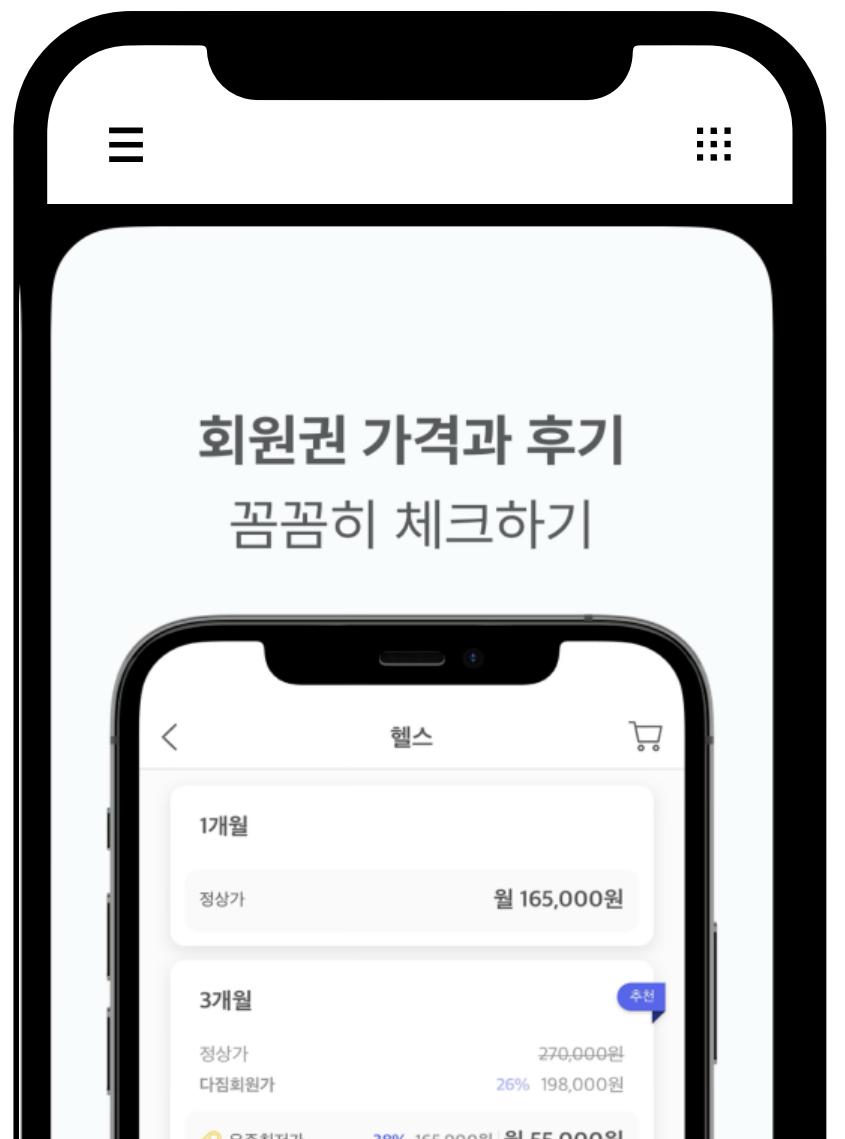
다짐 앱을 통하여 센터 홍보



회원권 결제 유도

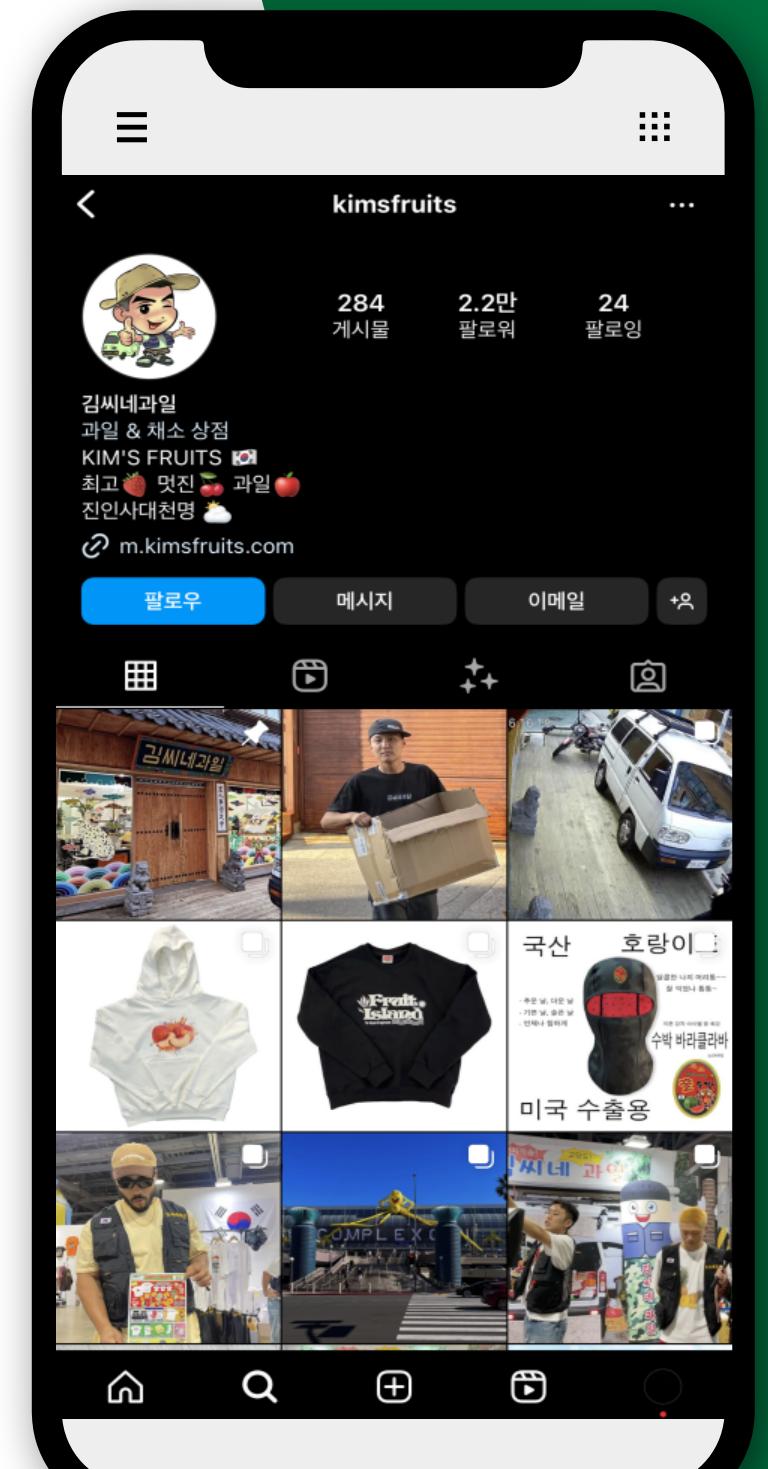


후기 작성 이벤트로 센터 프로모션



브랜딩 마케팅 성공 사례

현대 비즈니스는 디지털로 통합
잠재고객을 모으며 브랜드 및 각종 프로모
션을 홍보. 또한 고객들은 더 이상 상품만
구매하고자 하는 것이 아닌 비슷한 고객들
과 브랜드와 소통을 원하는 상황
기존 고객을 포함하여 잠재 고객과 가깝게
소통을 하여 친밀감을 높여 충성 고객으로
전환시키는 것이 최종 목적



"김씨네 과일"

"김씨네 과일"은 이름과 달리 티셔츠를
파는 브랜드.
"김씨네 과일"은 작은 브랜드지만 인스
타그램을 통해 재치있게 브랜드를 홍보
하고 이를 통해 입소문이 나 사람들은
인스타그램에 인증 사진을 올리기 위해
"김씨네 과일"을 방문하여 개인 계정에
해시태그 포함하여 업로드
이 과정에서 "김씨네 과일"은 유행이 되
어 작은 투자로 큰 홍보 효과를 얻음.



Best Provider

추구 방향

자동화, 커뮤니티, 브랜딩

효율적인 운영을 위한 자동화 시스템의 설계-
페이플, 공유 구글 캘린더
모바일 앱을 활용한 고객과의 지속적인 커뮤니티-
워크짐, 프립, 다짐 등의 앱 활용
인스타, 카카오톡, 페이스북, 기관과의 제휴 등을 통한
타겟 브랜딩

뻔하지 않게,

인류가 달에 첫발을 내딛기까지는 7만 시간이 필요했다고 합니다. 수많은 시행착오를 경험하며 기술들을 개발하고 목표를 이루었습니다. 한 사람 한 사람을 변화시키겠다는 엄청난 목표를 향해 집요하게 몰입하여 이 자리까지 오게 되었습니다. 원하는 목표를 이뤄냈을 때 “오늘 성공적이었는데 어떻게 한 거죠?”라는 질문을 받는다면 “제가 아니라 우리가 성공적이었죠.”라고 말하고 싶습니다.

이영은
010.5652.4046 /
duddms2222@naver.com