

Συνέντευξη

Marketing Σύμμαχος Επιτυχίας

Το marketing είναι μια επένδυση που κάνεις τις μικρές επιχειρήσεις μεγάλες και τις μεγάλες, μεγαλύτερες. Είναι βασικός σύμμαχος και οδηγός επιτυχίας των επιχειρήσεων. Δουλεύει με συνέπεια, χτίζει σταδιακά το όνομα για να φέρει την αναγνώριση, αύξηση πελατών και φυσικά κέρδος. Ως DIGIADS πάντα με έμπνευση, διάθεση και αστείρευτη δημιουργικότητα βρισκόμαστε στο πλευρό των επιχειρήσεων, συνεισφέροντας στην ανάπτυξη και εδραίωσή τους υπογραμμίζοντας στο Κρητών Επιχειρείν ο Αθανάσιος Βούρδας, Σύμβουλος Επικοινωνίας και Ιδρυτής της DIGIADS | Digital Marketing Agency.



Αθανάσιος Βούρδας,
Σύμβουλος Επικοινωνίας
& ψηφιακού Marketing,
Ιδρυτής της DIGIADS
Digital Marketing Agency.

Ποια είναι η σημασία του ψηφιακού μάρκετινγκ για μια επιχείρηση;

Αρχικά να πούμε ότι πλέον που όλα τα μέσα είναι ψηφιακά, ο όρος ψηφιακό μάρκετινγκ είναι αρκετά ευρύς. Δηλαδή, κάποτε που η τηλεόραση, το ραδιόφωνο και ο έντυπος τύπος, τα παραδοσιακά μέσα ενημέρωσης δηλαδή, ήταν ακόμη προ ψηφιακής εποχής, ήταν αναγκαίο να γίνει αυτός ο όρος, ψηφιακός. Κάτι που τώρα, όπως σας είπα δεν χρειάζεται. Άρα η απάντηση στο πόσο σημαντικό είναι το μάρκετινγκ για μια επιχείρηση, αρκεί να σας πω ότι

πλέον η πλειοψηφία των μικρών και μικρομεσαίων επιχειρήσεων έχουν αναγνωρίσει και προσπαθούν να ενταχθούν σε αυτό το κλίμα, όπου παρουσιάζονται στο κοινό μέσω των Social Media, είτε ο καθένας με τις δικές του προσπάθειες, είτε μέσω οργανωμένων και στρατηγικά δομημένων ενεργειών με την συνεργασία επαγγελματιών, όπως είμαστε εμείς στην DIGIADS.

Τα ψηφιακά μέσα δίνουν την δυνατότητα να έχουν πρόσβαση σε ανθρώπους που ενδεχομένως δεν θα γνωρίζουν καν που είναι το φυσικό κατάστημα, δίνουν την δυνατότητα να ανταγωνιστεί μια αντί-

στοιχη επιχείρηση που βρίσκεται σε άλλη πόλη ή και χώρα, δίνει την δυνατότητα να προσωποποιήσει τις πωλήσεις, όπως θα έκανε σε έναν πελάτη που θα είχε την δυνατότητα να τον έχει στον χώρο του και γενικότερα ο ψηφιακός κόσμος είναι σαν να ανοίγεις ένα υποκατάστημα, ή μια επιπλέον πόρτα σε όλο τον υπόλοιπο κόσμο. Κυριολεκτικά.

Ποιες είναι οι τάσεις και οι καινοτομίες στον ψηφιακό μάρκετινγκ;

Το marketing στην βάση του δεν έχει αλλάξει τόσο, ώστε να μας δώσει κάτι τόσο πρωτοπορια-

κό. Αυτό που κάνει την διαφορά σε μια επιχείρηση στο ψηφιακό κομμάτι και την βοηθάει να ξεχωρίσει είναι η στρατηγική, η δημιουργικότητα και η φαντασία.

Για παράδειγμα, ένα συχνό φαινόμενο που παρατηρούμε είναι μικρές ή μικρομεσαίες επιχειρήσεις να επενδύουν ένα σοβαρό ποσό, κυρίως από ίδια κεφάλαια αλλά και μέσω των προγραμμάτων που τρέχουν τα τελευταία χρόνια, σε ιστοσελίδες τις οποίες μετά απλά τις αφήνουν χωρίς να φροντίζουν για την σωστή ανάδειξή τους. Κι αυτό στηρίζεται - δυστυχώς - στην εντύπωση

που υπήρχε προ 15 – 20 ετών όπου η πρόσβαση στο διαδίκτυο ήταν πιο περιορισμένη, οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνταν στο διαδίκτυο ήταν επίσης ελάχιστες και ο τρόπος που λειτουργούσε το περιεχόμενο ήταν διαφορετικό.

Πλέον, υπάρχουν πάρα πολλές επιχειρήσεις στο διαδίκτυο, η πρόσβαση είναι πανεύκολη, το περιεχόμενο μετράει, δεν αρκούν δυο γραμμές, μια όμορφη φωτογραφία και τέλος, χρειάζεται συνεχή παρακολούθηση, χτίσιμο της αναγνώρισης της επιχείρησης, μέσα από τα κοινωνικά δίκτυα, μέσα από καταχωρήσεις διαφημιστικές, μέσα από συνεργασίες με publishers, δημιουργία περιεχομένου σε τρίτους κλπ. Άρα δεν μιλάμε για κάποια τάση, αλλά για το πως λειτουργεί αυτήν την στιγμή το πλάνο.

Πώς η DIGIADS συμβάλει στη δημιουργία ενός αποτελεσματικού πλάνου ψηφιακού μάρκετινγκ;

Παρέχουμε όλες τις παραπάνω λύσεις, σε μια λογική Total 360°, ξεκινάμε δηλαδή από την κατασκευή ή τις προτάσεις διόρθωσης / βελτίωσης Ιστοσελίδας, παρέχουμε την δυνατότητα να κάνουμε ή να βελτιώσουμε την διαδικασία με την οποία γίνεται πιο εύκολα ανιχνεύσιμη από τις μηχανές αναζήτησης (Search Engine Optimization), δημιουργούμε στρατηγικό πλάνο για μια συνολική παρουσία στα ψηφιακά μέσα, αλλά και επί μέρους ενέργειες με προτάσεις, δημιουργία και διαχείριση

όλων των Κοινωνικών δικτύων, προτάσεις συνεργασίας με publishers, influencers κ.λ.π, αλλά πλέον έχουμε την δυνατότητα να παρέχουμε και ατομικές και μεμονομένες συνεδρίες συμβουλευτικής όπου εκεί καλύπτουμε αρχές επικοινωνίας, συμβουλές επιχειρηματικότητας στην ψηφιακή εποχή και φυσικά συμβουλές για ενέργειες σε ψηφιακά μέσα.

Ποιες είναι οι βασικές συμβουλές που θα δίνετε στους ιδιοκτήτες των εταιρειών;

Θα ξεκινούσα λέγοντας ότι το marketing πρέπει να το δουν σαν μια βασική επένδυση για την επιχείρησή τους, ανεξάρτητα του πόσο μεγάλη είναι. Το marketing είναι μια επένδυση που κάνεις τις μικρές επιχειρήσεις μεγάλες και τις μεγάλες, μεγαλύτερες. Δουλεύει με συνέπεια, χτίζει σταδιακά το όνομα και μπορεί να φέρει την αναγνώριση, αύξηση πελατών και φυσικά κέρδος. Μια δεύτερη συμβουλή που θα έδινα - ειδικά σε αυτούς που έχουν κάνει τα πρώτα βήματα - θα ήταν να σεβαστούν την επένδυση και την επιχείρησή τους και να συνεχίζουν να προχωράνε και να κάνουν βήματα μπροστά.

Το marketing είναι ένας μαραθώνιος, όπου αν προσαρμόζεσαι στις συνθήκες του αγώνα είναι σίγουρο ότι θα έχεις κέρδος.

Πώς πρέπει να αντιμετωπίζει μια επιχείρηση την παρουσία αρνητικών σχολίων στα κοινωνι-

κά δίκτυα;

Πολύ ωραία ερώτηση, αφού - ειδικά σε τουριστικά μέρη όπως είμαστε στην Κρήτη - η αρνητική κριτική χρησιμοποιείται σαν εκφοβισμός από τον πελάτη, ή σαν αντίποινα από ανταγωνιστές. Δεν είναι λόγος πανικού. Οποιαδήποτε κριτική, είναι καλοδεχούμενη. Κι έτσι πρέπει να το βλέπουμε, αρκεί να είναι αληθινή ή τουλάχιστον να έχει βάση αλήθειας.

Από εκεί και πέρα καλό είναι να απαντάμε ευγενικά, να καλούμε τον «καταγγέλοντα» να επικοινωνήσει μαζί μας, ώστε να μας πει αναλυτικά τι τον ενόχλησε και να δείχνουμε ότι είμαστε διαθέσιμοι να επανορθώσουμε σε περίπτωση λάθους, αλλά και ότι ακόμη και η άμεση υπόδειξη θα είχε παραπάνω όφελος και για τον ίδιο.

Ας κρατήσουμε στο πίσω μέρος του μυαλού μας ότι κάποιος που θα διαβάσει την αρνητική κριτική θα ήθελε μια απάντηση, σε περίπτωση που είναι αληθινό συμβάν ότι (α) η επιχείρησή πήρε το μήνυμα κι εργάζεται προς την βελτίωση των υπηρεσιών, (β) σέβεται μια αρνητική άποψη κι απαντάει με ειλικρίνεια και κόσμια, (γ) ότι έχει άμεσες λύσεις και (δ) αν είναι ψεύτικη με δομημένα επιχειρήματα αποδομεί και κάνει ανίσχυρη την κριτική.

Περιπτώσεις επιθετικής απάντησης με χρήση κοσμητικών επιθέτων, λεκτικής βίας κλπ, μπορεί να είναι αστείες, να γίνονται viral, αλλά στο τέλος αφήνουν μια ακόμη πιο αρνητική ανάμνηση σε έναν υποψήφιο πελάτη.

Για το τέλος θα ήθελα να προσθέσω το εξής:

Ένα σχόλιο, τέλος, για το όραμα της DIGIADS Το motto μας είναι Be DIGIADS, Be Online και αντικατοπτρίζει το όραμά μας. Να συμβάλλουμε στην εδραίωση των επιχειρήσεων, με τις οποίες συνεργαζόμαστε, στον ψηφιακό κόσμο. Να είναι δυναμικά στην πρώτη γραμμή, να διέπονται από εξωστρέφεια με σεβασμό στα brand guidelines τους και να αναπτύσσονται διαρκώς. Επιθυμία είναι να ορίσουμε το Marketing ως βασικό σύμμαχο και οδηγό επιτυχίας των επιχειρήσεων. Πάντα με έμπνευση, διάθεση και αστείρευτη δημιουργικότητα βρισκόμαστε στο πλευρό των επιχειρήσεων, συνεισφέροντας στην ανάπτυξη και εδραίωσή τους.

• Βιογραφικό

Ο Αθανάσιος Βούρδας είναι σύμβουλος επικοινωνίας και ψηφιακού Marketing. Ιδρυτής της DIGIADS | Digital Marketing Agency με έδρα το Ρέθυμνο.

Επί χρόνια έχει υπάρξει υπεύθυνος ανάπτυξης πολλών ηλεκτρονικών καταστημάτων, σύμβουλος επικοινωνίας σε επιχειρήσεις εντός και εκτός Ελλάδος, καθώς επίσης και σύμβουλος ανάπτυξης ψηφιακού Marketing σε επιχειρήσεις του τουρισμού αλλά και σε άλλους τομείς της επιχειρηματικότητας. Τα τελευταία δύο χρόνια εθελοντικά είναι σύμβουλος marketing στον Δήμο Ρεθύμνου

