

VÝVOJ SLUŽBY NA B2B TRHU

„PŘÍBĚH ZRODU IT PARTÁKA“

edgroup

► Představení - Kdo jsem?



- **Marketér, obchodník a projektový manažer** tělem i duší
- **CMO** ve společnosti eD system v CZ, SK, PL
- **25 let zkušeností** v marketingové/obchodní podpoře
- Marketingový kapitán 25ti členného týmu
(marketing + zákaznická péče)



► eD GROUP – PŘEDSTAVENÍ



Technologická skupina působící ve střední Evropě v oblasti IT, obchodu, softwarových řešení, komunikace, e-commerce a nových technologií



Poskytovatel komplexních řešení a nositel trendů



Leader v CEE a aplikátor inovačních řešení



Partner pro digitální transformaci a dynamické efektivní řešení



Platforma pro nápady, inovace a rozvinuté start-upy



The background is a purple-to-blue gradient. On the left and right sides, there are decorative patterns of white triangles. On the left, the triangles form a large, upward-pointing triangle shape. On the right, the triangles form a large, downward-pointing triangle shape. In the center, the text 'edgroup' is displayed in white. The 'e' is lowercase and has a small white triangle pointing to its right side.

edgroup

▶ Hlavní pilíře skupiny eD Group

▶ eD system

Velkoobchodní IT distributor pro CZ, SK, PL

▶ DNS

IT distributor s přidanou hodnotou pro CZ, SK

▶ Datron

Specialista na projektové celky v oblasti ICT, vývoj a dodávky softwarových produktů i služeb

▶ DFMG

Specialista pro digitální marketing a komunikaci

▶ E LINKX

Dodavatel softwarových řešení na míru

▶ Pumpedu

Poskytovatel školení, který se specializuje na IT kurzy, soft skills a kurzy na míru

▶ Technology Hub

Platforma pro nápady, inovace a start-upy



The background is a purple-to-blue gradient. On the left and right sides, there are decorative patterns of white triangles. On the left, the triangles form a large, upward-pointing triangle shape. On the right, the triangles form a large, downward-pointing triangle shape. In the center, the text 'edgroup' is displayed in white. The 'e' is lowercase and has a small white triangle above it pointing to the right. The 'd' is lowercase and has a small white triangle above it pointing to the left. The 'g' is lowercase and has a small white triangle above it pointing to the right. The 'r' is lowercase and has a small white triangle above it pointing to the left. The 'o' is lowercase and has a small white triangle above it pointing to the right. The 'u' is lowercase and has a small white triangle above it pointing to the left. The 'p' is lowercase and has a small white triangle above it pointing to the right.

edgroup

The background is a purple-to-blue gradient. On the left and right sides, there are decorative patterns of white triangles. On the left, the triangles form a large, upward-pointing triangle shape. On the right, the triangles form a large, downward-pointing triangle shape. In the center, the text 'edgroup' is displayed in white. The 'e' is lowercase and has a small white triangle pointing to its right side.

edgroup

The background is a purple gradient with a pattern of white triangles. On the left side, there are several large, upward-pointing triangles formed by rows of smaller white triangles. On the right side, there are several large, downward-pointing triangles formed by rows of smaller white triangles. The triangles are arranged in a way that they appear to be floating or falling from the top and bottom edges.

edgroup



STYL DNEŠNÍ PREZENTACE

1. KLASICKÁ (ROZUMĚJ NUDNÁ) ☹️

2. AKTIVNÍ (WORKSHOPOVÁ) 😊

Výběr je na vás ...

► Vývoj nové služby / tvorba kampaně

Zadání/ definice služby

- Servisní podpora **na dálku**
- Používáme na to **prvky AR** (rozšířená realita)
- **Placená služba** – měsíční fee
- Trh: Česká republika (primárně), Slovenská republika (sekundárně)
- **98%** problémů lze vyřešit **online**, pouze 2% je fyzický výjezd technika
- Pomůžeme s opravou i nákupem
- Chceme **budovat vztah** (autorita) a možné další propojení do firem / služeb ve skupině
- Stejná služba dosud neexistuje (na trhu střední Evropy) – prošlapáváme cestu/příležitost
- **Cílová skupina**
 - B2B - Firmy, 1 – 10 zaměstnanců, bez vlastního IT oddělení
 - B2C – Výrobci, služba/výhoda při nákupu IT techniky – prvních 30 minut doma/ ve firmě

► Vývoj nové služby / tvorba kampaně

Máme tyto základní marketingová hřiště:

- Marketing „nemá místo u stolu“
- Marketing „má místo u stolu“

Zamyslete se nad nástinem procesu tvorby služby/marketingové kampaně, když jste:

- Marketingový manažer junior, který nemá vazby na obchod, nákup, či jiné oddělení – subka
- Marketingový manažer senior, který má zkušenost, ale nemá 100% vazby
- Marketingový manažer (spojovač, inspirátor, manipulátor), který má 100% vazby

7 minut a zkuste udělat nástin postupu k tvorbě služby/ marketingové kampaně

► Vývoj nové služby / tvorba kampaně

Testování názvu:

- IT guru
 - IT asistent
 - IT expert
 - IT parták
 - Zajímavé názvy – test studentů
- Expert Vítek
 - Filip - To ví líp
 - Ajták parták
 - KOMOPO (KOMunikace - MODerní přístup - POMoc)
 - TENATE (TEchnologie NA TELEfonu)
 - Kívano
 - Buntu
 - Opravteto.cz

► Vývoj nové služby / tvorba kampaně

Postup při tvorbě služby/kampaně IT partáka

- Design sprint – iniciační workshop
- Kreativní a obsahový koncept
- Testování konceptu u vzorku cílové skupiny
- Nástin strategie
- Dopracování strategie
- Spuštění kampaně
- Měřte, vyhodnocujte
- Nečekané změny / reakce
-

► Vývoj nové služby – Kreativní a obsahový koncept

Kreativní / obsahový koncept

- Máme definici služby, její USP, cenotvorbu, cílové skupiny,
- Začínáme tvořit jak službu „prodat“ / vtiskávat do trhu
- Příprava kreativního / obsahového konceptu
- Zjednoduší/zlevní si realizaci – pokud se nestrefím nepálím hodně času
- Ukázka z reálného výstupu – pdf – Kivano a IT parták

STONE OF VOICE

Značky Kivano & IT-parták

Formální (Formal)		Neformální (Informal)
Profesionální (Professional)		Uvolněný (Relaxed)
Seriózní (Serious)		Vtipný (Humorous)
Odtáživý (Reserved)		Hřejivý (Warm)
Výspělý (Mature)		Mladistvý (Youthful)

Klíčová slova: ochota
odbornost
dostupnost
jednoduchost
přátelskost
rychlost

EXPLIKACE

- > Kivano je druh exotického ovoce, které chutná jako meloun a okurka
- > Kivano s jednoduchým V v češtině nic neznamena (v polštině se tak jmenuje firma, která pěstuje kivano)
- > Jedná se o zvukomalebné slovo, které se bude zákazníkům dobře vyslovovat a pamatovat

KIVANO

- > Působí přátelsky, mile, ale zároveň profesionálně a ochotně.
- > Je lidský hlas na druhé straně telefonu, který pomáhá v momentě, kdy si nevíte rady s jakýmkoliv domácím spotřebičem s modrou diodou.
- > Je služba se kterou se nemusíte bát používat nejen počítače, ale i jinou techniku doma nebo ve firmě. Stačí mít po ruce telefon a víte, že pomoc je blízko a je rychlá.

EXPLIKACE

- Získáváme služby IT asistentů, přinášíme je blíž lidem.
- Jsme víc parták, než aťák.
- Je nám lépe rozumět, protože nejsme nerdi, ale normální lidé, kteří chtějí pomoci.

IT-PARTÁK

- Působí profesionálně i lidsky zároveň. Žádná cizí slova, kterým nerozumíte, žádné technické termíny, které by vás znervózňovaly.
- Pomocník na telefonu, kterému se můžete úplně bez obav svěřit. Společně s ním vyřešíte, co je potřeba vyřešit. Bez stresu a obav, že se ztrapníte.
- Je služba se kterou se nemusíte bát používat nejen počítače, ale i jinou techniku doma nebo ve firmě. Stačí mít po ruce telefon a víte, že pomoc je blízko a že je rychlá.

► Vývoj nové služby – Testování konceptu

Testování konceptu u vzorku cílové skupiny

- Máme definici služby, její USP, cenotvorbu
- Máme kreativní / obsahový koncept
- Jsme „happy“ jak jsme to zvládli
- Odpovídá to ale potřebám / vnímání trhu?
- Testujte

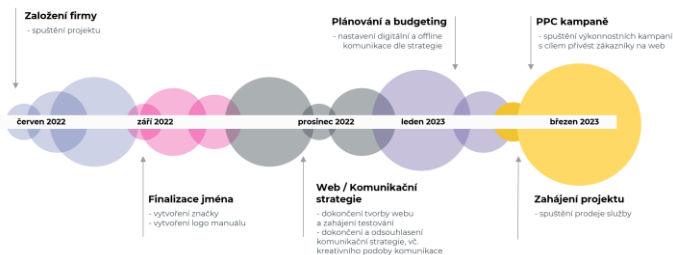
The logo for KIVANO features the word "KIVANO" in a bold, white, sans-serif font. The letter "V" is stylized with a green triangle pointing upwards, forming the letter's shape.The logo for IT → Parták features the text "IT → Parták" in a white, sans-serif font. A yellow arrow points from "IT" to "Parták".

► Vývoj nové služby – Nástin marketingové strategie

Nástin marketingové strategie

- Máme finalizovanou podobu služby, otestovali jsme ji na trhu
- Jak budeme komunikovat – do trhu?
- Jak budeme komunikovat – akcionáři, odsouhlasení projektu, rozpočtu, KPI ...
- Proč nástin – ukazujeme cestu, pokud bude přijata finalizujeme. Pokud ne, nepálíme tolik času a rozpočtu
- Ukázka z reálného výstupu – ppt prezentace DFMG – komunikační strategie

Časový plán projektu .



Parametry služby .

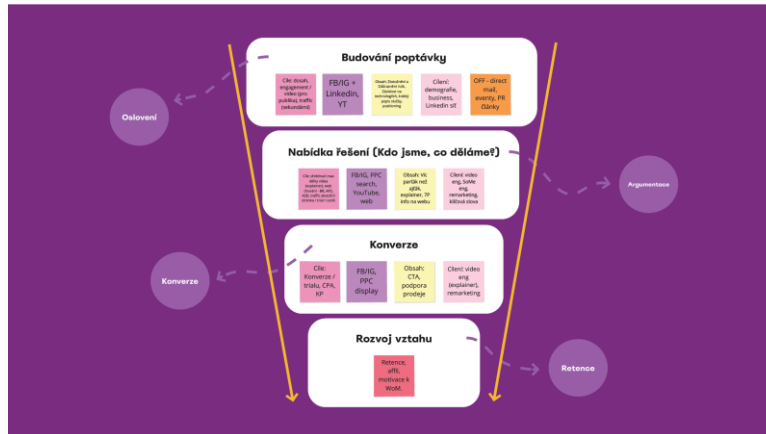


► Vývoj nové služby – Dopracování marketingové strategie

Dopracování marketingové strategie

- Máme finalizovanou podobu služby, otestovali jsme ji na trhu
- Máme odsouhlasení akcionářů/vedení, máme GO zónu
- Jedeme na ostro - finalizujeme podobu kampaně, zdroje, kapacity, harmonogram,
- Potkávají nás nečekané úskalí – kapacita – výměna agenturního partnera
- Akcentace netradičnosti, hravosti,
- Ukázka z reálného výstupu – pdf prezentace 2 Mluvěč – komunikační strategie

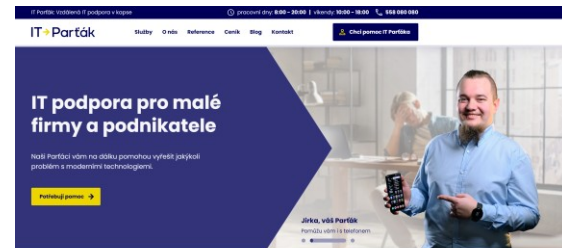
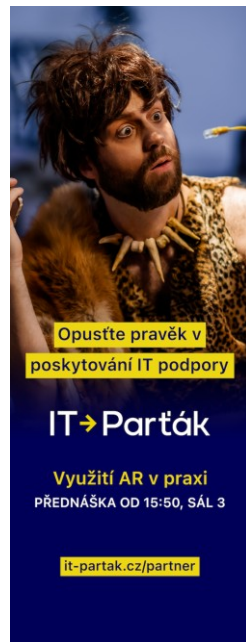
	INSIGHTY	CHALLENGE	PRINCIPY	AKCE
1	Jaké jsou očekávání společnosti v oblasti marketingu a jak je možné je naplnit? Jaké jsou cíle společnosti v oblasti marketingu?	Jak získat pozornost? Jak upoutat pozornost?	Identifikace cíle, stanovení priorit, harmonogram, rozpočet	Media, PR, SEO, PPC, Display, Video, Social Media, Content Marketing, Influencer Marketing, Email Marketing, Retargeting, Remarketing, CRM, Analytics, Reporting, Optimization
2	Proč? Jaké jsou cíle společnosti v oblasti marketingu? Jaké jsou cíle společnosti v oblasti marketingu?	Jak získat pozornost? Jak upoutat pozornost?	Identifikace cíle, stanovení priorit, harmonogram, rozpočet	Media, PR, SEO, PPC, Display, Video, Social Media, Content Marketing, Influencer Marketing, Email Marketing, Retargeting, Remarketing, CRM, Analytics, Reporting, Optimization
3	Proč? Jaké jsou cíle společnosti v oblasti marketingu? Jaké jsou cíle společnosti v oblasti marketingu?	Jak získat pozornost? Jak upoutat pozornost?	Identifikace cíle, stanovení priorit, harmonogram, rozpočet	Media, PR, SEO, PPC, Display, Video, Social Media, Content Marketing, Influencer Marketing, Email Marketing, Retargeting, Remarketing, CRM, Analytics, Reporting, Optimization
4	Proč? Jaké jsou cíle společnosti v oblasti marketingu? Jaké jsou cíle společnosti v oblasti marketingu?	Jak získat pozornost? Jak upoutat pozornost?	Identifikace cíle, stanovení priorit, harmonogram, rozpočet	Media, PR, SEO, PPC, Display, Video, Social Media, Content Marketing, Influencer Marketing, Email Marketing, Retargeting, Remarketing, CRM, Analytics, Reporting, Optimization
5	Proč? Jaké jsou cíle společnosti v oblasti marketingu? Jaké jsou cíle společnosti v oblasti marketingu?	Jak získat pozornost? Jak upoutat pozornost?	Identifikace cíle, stanovení priorit, harmonogram, rozpočet	Media, PR, SEO, PPC, Display, Video, Social Media, Content Marketing, Influencer Marketing, Email Marketing, Retargeting, Remarketing, CRM, Analytics, Reporting, Optimization
6	Proč? Jaké jsou cíle společnosti v oblasti marketingu? Jaké jsou cíle společnosti v oblasti marketingu?	Jak získat pozornost? Jak upoutat pozornost?	Identifikace cíle, stanovení priorit, harmonogram, rozpočet	Media, PR, SEO, PPC, Display, Video, Social Media, Content Marketing, Influencer Marketing, Email Marketing, Retargeting, Remarketing, CRM, Analytics, Reporting, Optimization
7	Proč? Jaké jsou cíle společnosti v oblasti marketingu? Jaké jsou cíle společnosti v oblasti marketingu?	Jak získat pozornost? Jak upoutat pozornost?	Identifikace cíle, stanovení priorit, harmonogram, rozpočet	Media, PR, SEO, PPC, Display, Video, Social Media, Content Marketing, Influencer Marketing, Email Marketing, Retargeting, Remarketing, CRM, Analytics, Reporting, Optimization



► Vývoj nové služby – Spuštění kampaně

Spuštění služby/kampaně IT Parták

- Vše hotovo / připraveno
- Spuštění kampaně 1.2.2023
- Ukázka z reálného výstupu – youtube videa – HuHU kampaň



Proč si vybrat IT Partáka?

Váš čas je příliš cenný na to, abyste se trápili s technikou. Od toho je tu IT Parták, který se postará o bezproblémový chod vašeho IT vybavení.



► Vývoj nové služby – Měřte, vyhodnocujte

Nečekané změny, reakce, možnosti ...

- Kampaň byla netradiční - přinesla viditelnost, přístupy na web, dotazy na zákaznickou podporu, konzultace, falešné ano, ale ne reálné platící klienty
- Testování u klientů – opět – těch co na kampaň reagovali
- Klienti/ zájemci si nedokážou představit jak by jim to pomohlo či nechtějí být testovacími králíky
- Aktualizace kampaně – stále jsme netradiční, ale hned za tím edukace na reálných příkladech
- Ukázka z reálného výstupu – youtube video - tiskárna



► Vývoj nové služby – Nečekané změny, reakce, možnosti ...

Nečekané změny, reakce, možnosti ...

- Očekávali jsme primární cílovou skupinu:
 - B2B - Firmy, 1 – 10 zaměstnanců, bez vlastního IT oddělení
- A sekundární cílovou skupinu:
 - B2C – Výrobci, služba/výhoda při nákupu IT techniky – prvních 30 minut doma/ ve firmě
- V Q4/2023 došlo k radikální změně/ prohození cílových skupin – výrobci jsou číslo 1
 - HP market – IT parták k vybraným zařízením
 - Canon – IT parták k vybraným tiskárnám
 - Xerox – IT parták k vybraným tiskárnám
 - Partner pro projektové celky – úroveň servisní podpory L0 a L1
 -

► Vývoj nové služby / tvorba kampaně

Shrnutí pro marketáka při tvorbě služby/kampaně

- Buďte spojovač, inspirátor, manipulátor (v pozitivním smyslu)
- Postavte si své hřiště
- Nebudte krabice, buďte netradiční/odlišujte se
- Nikomu nevěřte (špatný výchozí stav znamená špatnou službu/ kampaň)
- Nedívejte se na to mikro pohledem, ale makro pohledem
- Řešte to komplexně – nákup, obchod, marketing, finance
- Testujte
- Měřte/ vyhodnocujte
- Nebojte se agilně reagovat na změny, nové skutečnosti/příležitosti

► Vývoj nové služby / tvorba kampaně

Osobní doporučení

- Zajisti si „místo u stolu“, pokud jsi subka, nic nevytvoříš
BUDUJ VZTAHY
- Vzdělávej se, trénuj se a buď 3 v 1
MARKETÉR, OBCHODNÍK, PROJEKTOVÝ MANAŽER
- NIKDY SE NEVZDÁVEJ



Děkuji za pozornost

Kontakty:

Ostrava / CZ - Novoveská 1262, 709 00 Ostrava
Praha / CZ - Na Strži 1702/65, 14000 Praha – Nusle
Bratislava / SK - Prievozská 6/a, 821 09 Bratislava



Kontaktní osoba

Šimon Churý, +420 724 222 045, schury@edsystem.cz



ed.cz

