

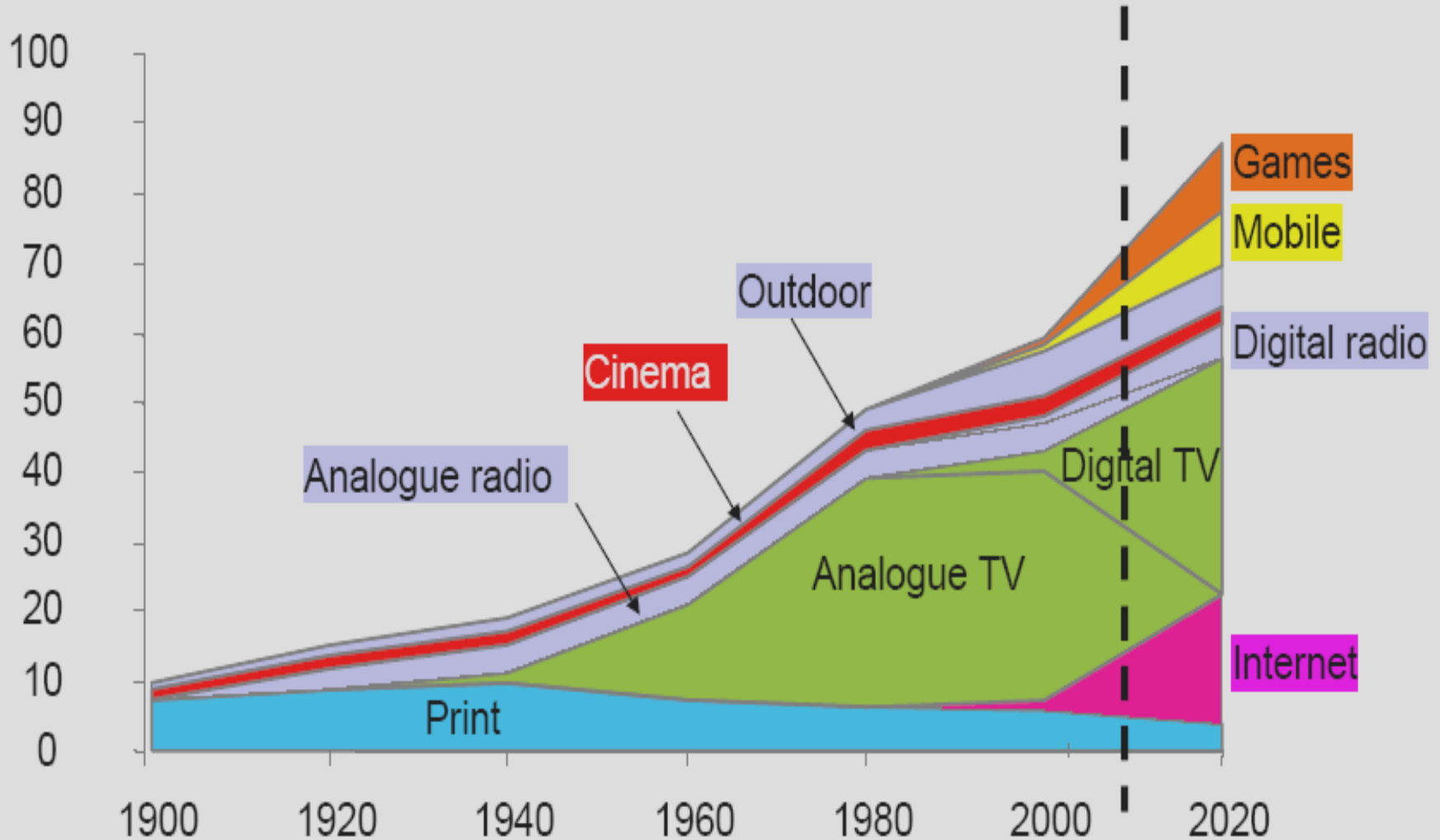
# Digitalna revolucija

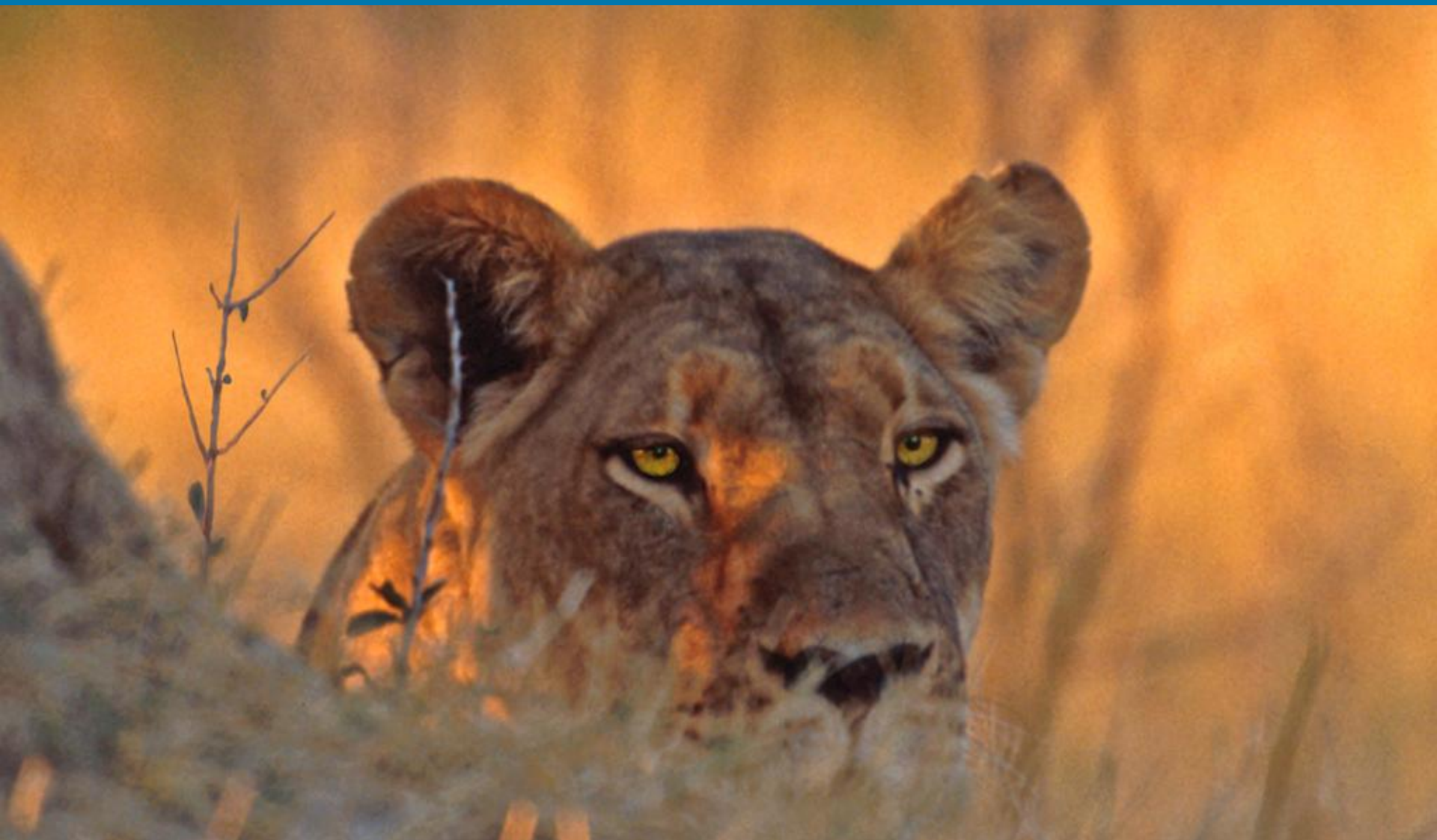
## Kaj se lahko naučimo od najuspešnejših in kako biti na strani zmagovalcev?

## Digitalno okolje

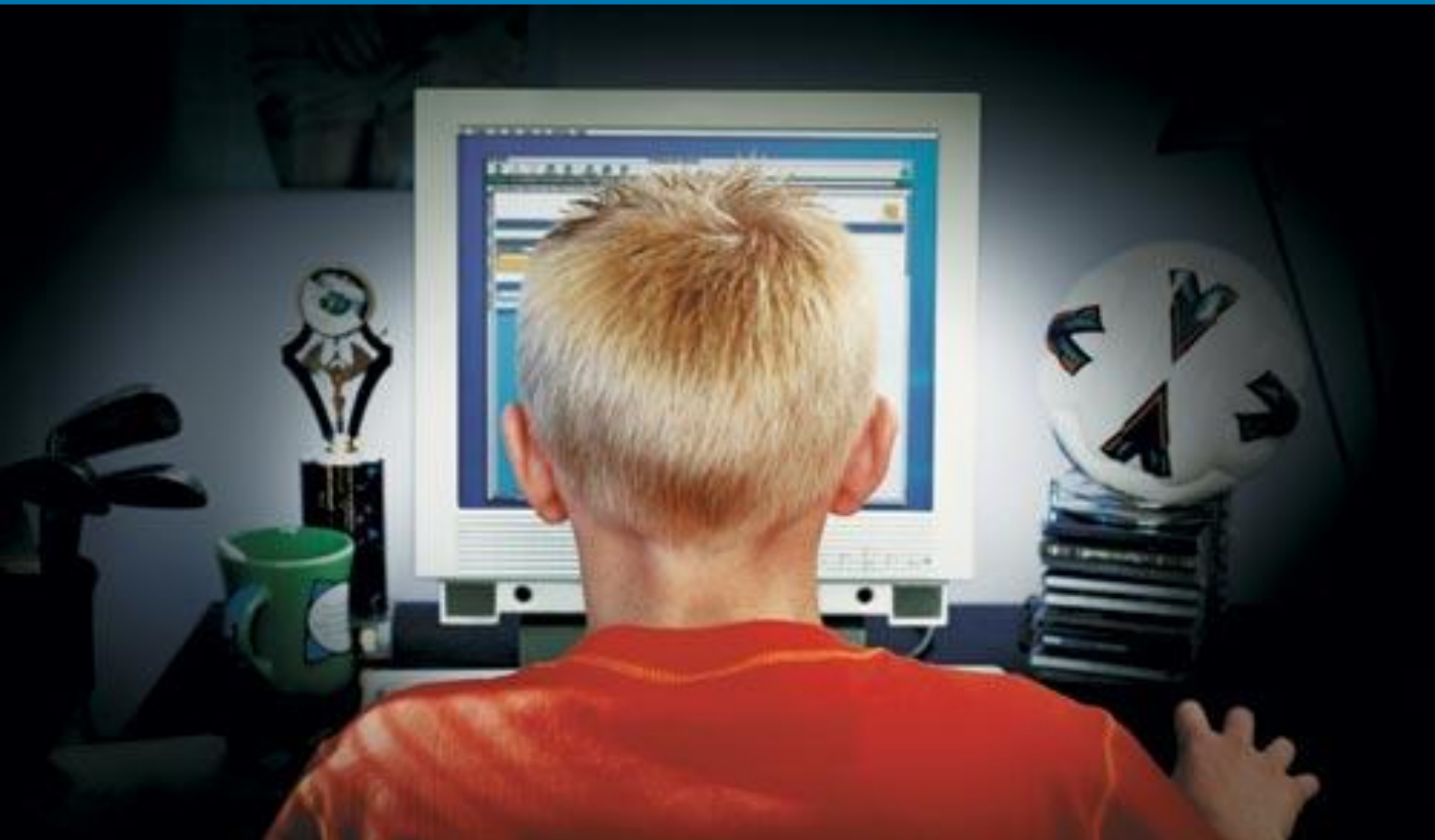
- Svet se je spremenil... (in to zelo hitro)
- ..in se še vedno spreminja (še hitreje)
- Medijska segmentacija je za vedno spremenila medijski svet
- Blagovno znamko ne upravljate več sami
- Veliko točk dotika
- Različne taktike in orodja
- Veliko priložnosti
- Malo zaupanja

# media consumption, hours per week



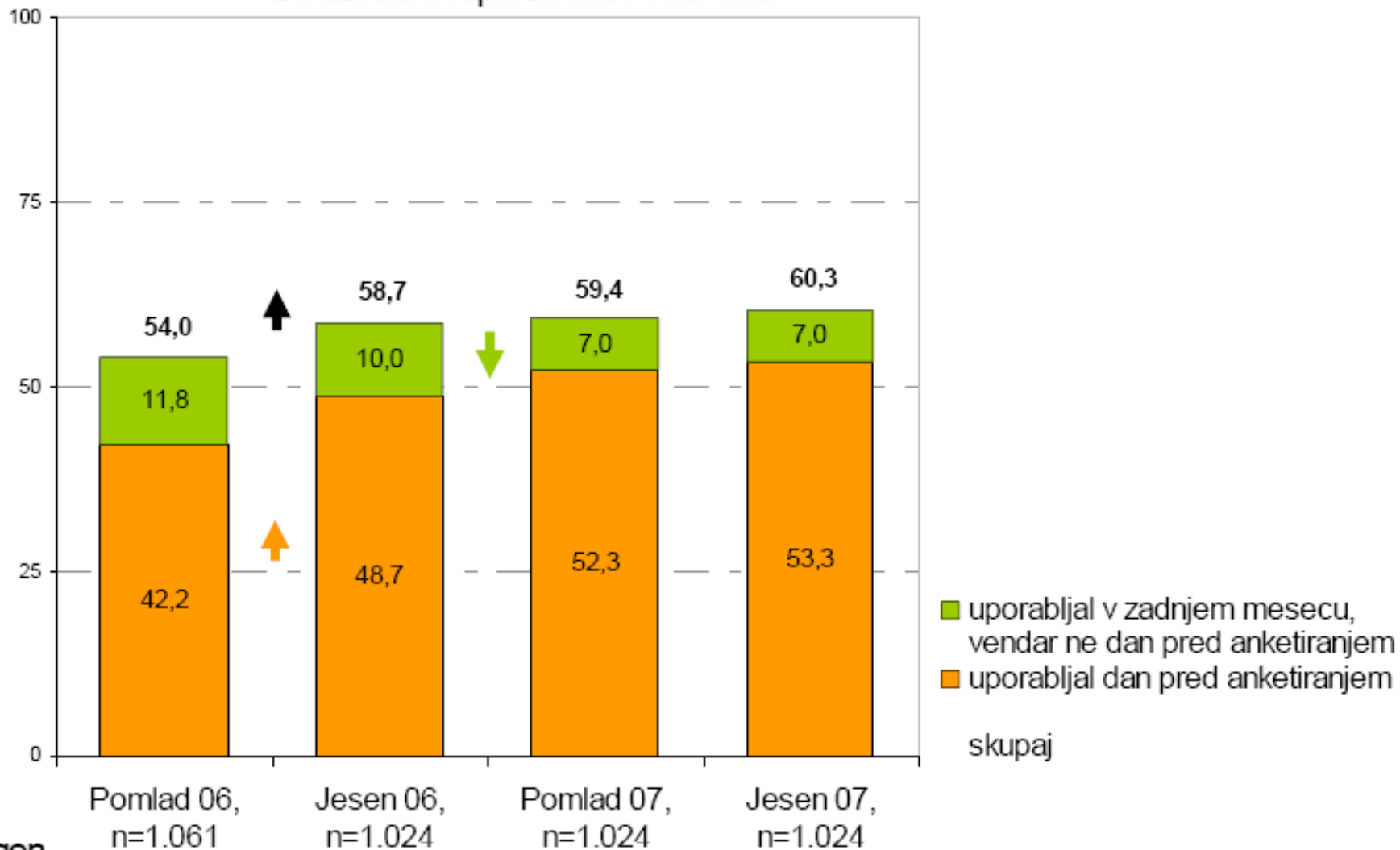


**Kaj delajo najboljši?**



**Vse se začne pri potrošnikih**

Delež rednih uporabnikov interneta




## Uporaba interneta - MOSS Jesen 2007

- V populaciji od 10 do 75 let je bilo jeseni 2007 62% uporabnikov interneta, 38% populacije pa interneta sploh ni uporabljalo.
- Med rednimi uporabniki interneta predstavljajo dobro polovico (52%) moški. Povprečna starost rednega uporabnika interneta znaša 35 let, v starosti od 10 do 49 let je 81% rednih uporabnikov interneta.
- Pričakujemo povišanje v skupini 50+
- Spletni uporabniki uporabljajo več medijev hkrati, nekaj več kot 40+ jih kupuje online.

## Kdo so RES vaši potrošniki?

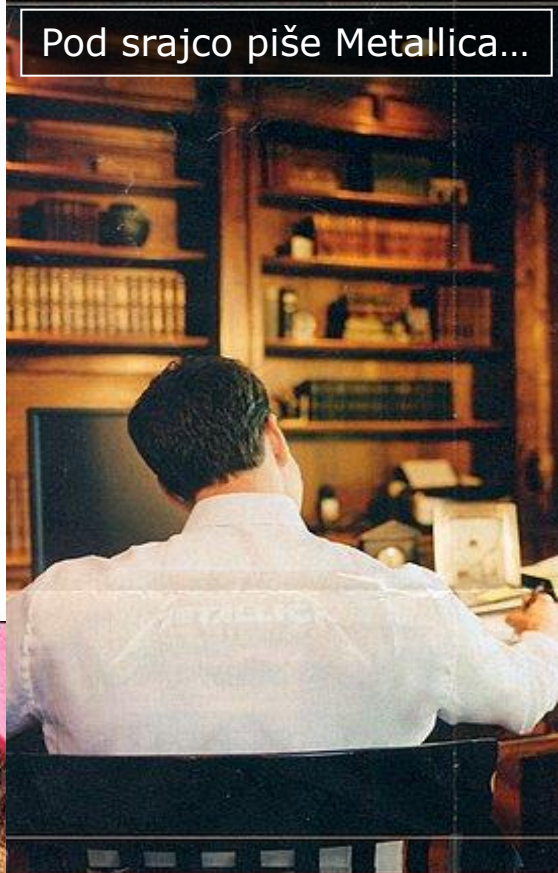
- So demografski podatki res dovolj?
- Po starosti
- Po spolu
- Po geografski lokaciji
- Po navadah...



Playstation skupina



Znani nemški transvestit



Pod srajco piše Metallica...

YOU KNOW WHO YOU ARE.

*Hard Rock*

HARDROCK.COM



teacherspoint.com

**Poznajo svojo ciljno skupino**

WEALTHY MEN<sup>®</sup>

WELCOME | BROWSE | SIGN UP

username or email

\*\*\*\*\*

sign in

[not a member? sign up now](#)[forgot password?](#)

Remember me



## Welcome,

Wealthy Men is the one and only online personals dating site dedicated to those men & women seeking a higher caliber online dating experience.

Women: Thank You for visiting Wealthy Men, where you will find professional men making over \$100k a year. WM makes it fun and easy to find your prince. [sign up here »](#)

Men: Tired of receiving few email/contacts due to so many guy members? At WM, you are the few and proud. Finally a personals site to celebrate your success. Enjoy. You've worked hard, now play harder. [sign up here »](#)

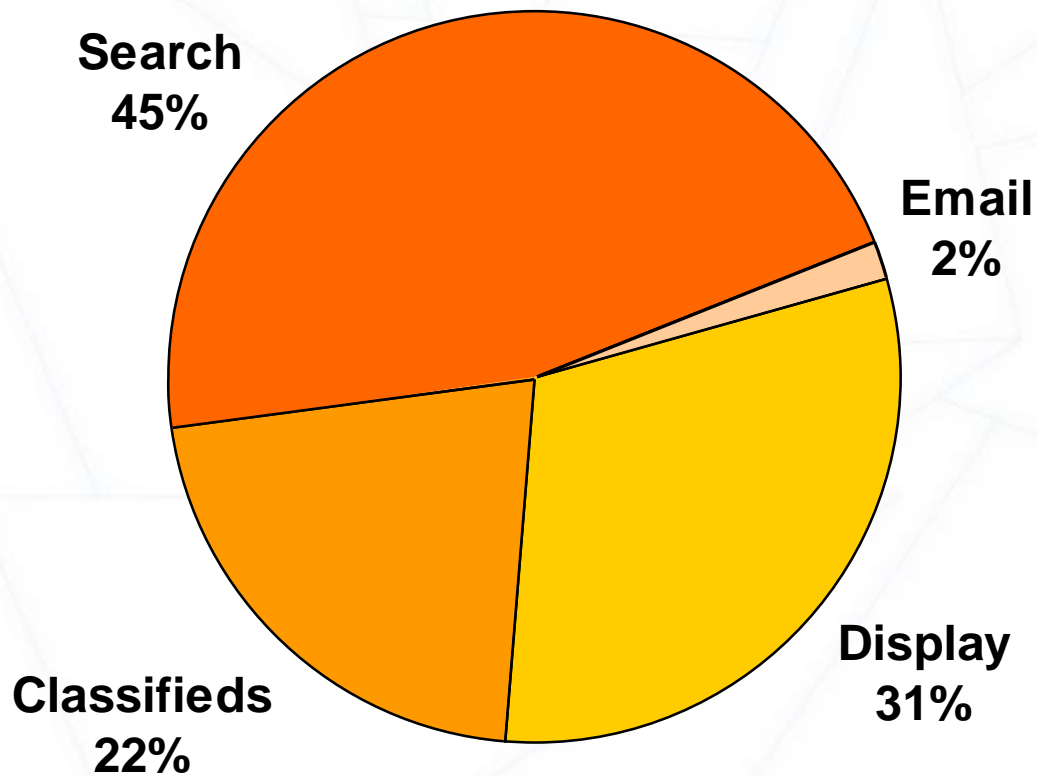
[sign up today](#)

Ciljajo



**Iskanje – verjetno najpomembnejša točka dotika**

## Delež po oblikah oglaševanja



Source: IAB Europe/PricewaterhouseCoopers

## So inovativni in morajo biti resnični!

- Kar je nepredvidljivo zahteva posebne priprave
- Pri interaktivni komunikaciji je potrebno biti pripravljen na “odgovor”
- Prilagajanje je na dnevnem redu
- Resnica pride na dan prej ali slej
- Iskanje novih priložnosti se obrestuje
- Pomembna je dobra strategija...
- ... ki pokriva vse točke dotika z izdelanimi taktikami



So pogumni!

# First in Line for iPhone

[www.firstinlineiphone.com](http://www.firstinlineiphone.com)

## My video interview

June 26th, 2007 by firstinline



[Click To Play](#)

Posted in [iPhone](#) | [58 Comments](#) »

[Please Digg me!](#)

## First in Line for iPhone

My name is [Greg Packer](#). I'm first in line for iPhone in New York City at [Apple Store Fifth Avenue](#) near Central Park. I showed up on Monday morning, June 25th, at 5 am. Want to help make my experience sitting in line more comfortable? Anything you can [donate via PayPal](#) ([grego11743@hotmail.com](mailto:grego11743@hotmail.com)) or drop by for me in line will be greatly appreciated!

## Blogroll

- » [Apple iPhone](#)
- » [iPhoneDevCamp](#)
- » [the iphone adventure](#)

## Recent Posts

- » [My video interview](#)
- » [Please Digg me!](#)
- » [I'm first in line for iPhone!](#)

## Recent Comments

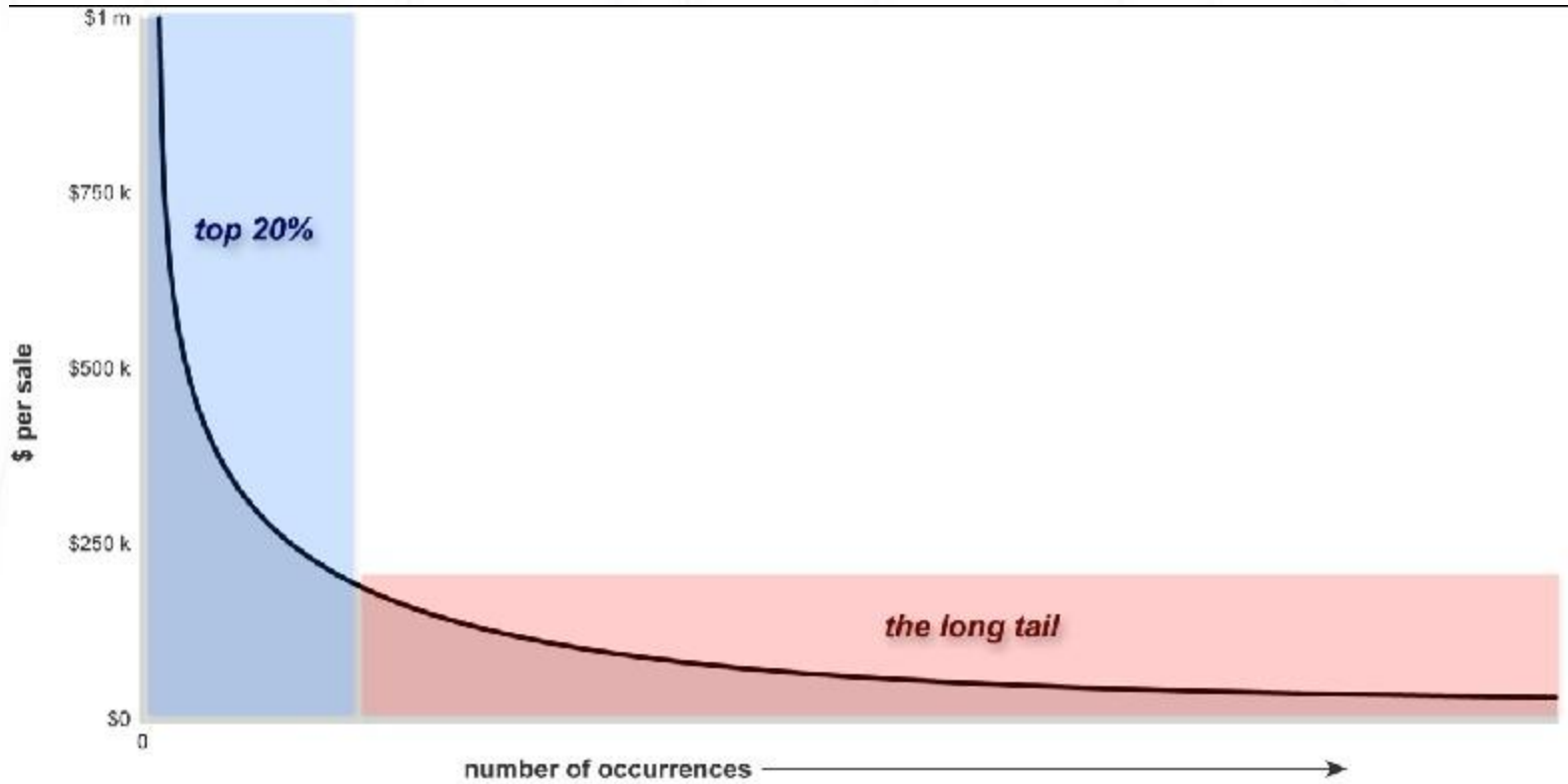


[Trump](#) on [Please Digg me!](#)

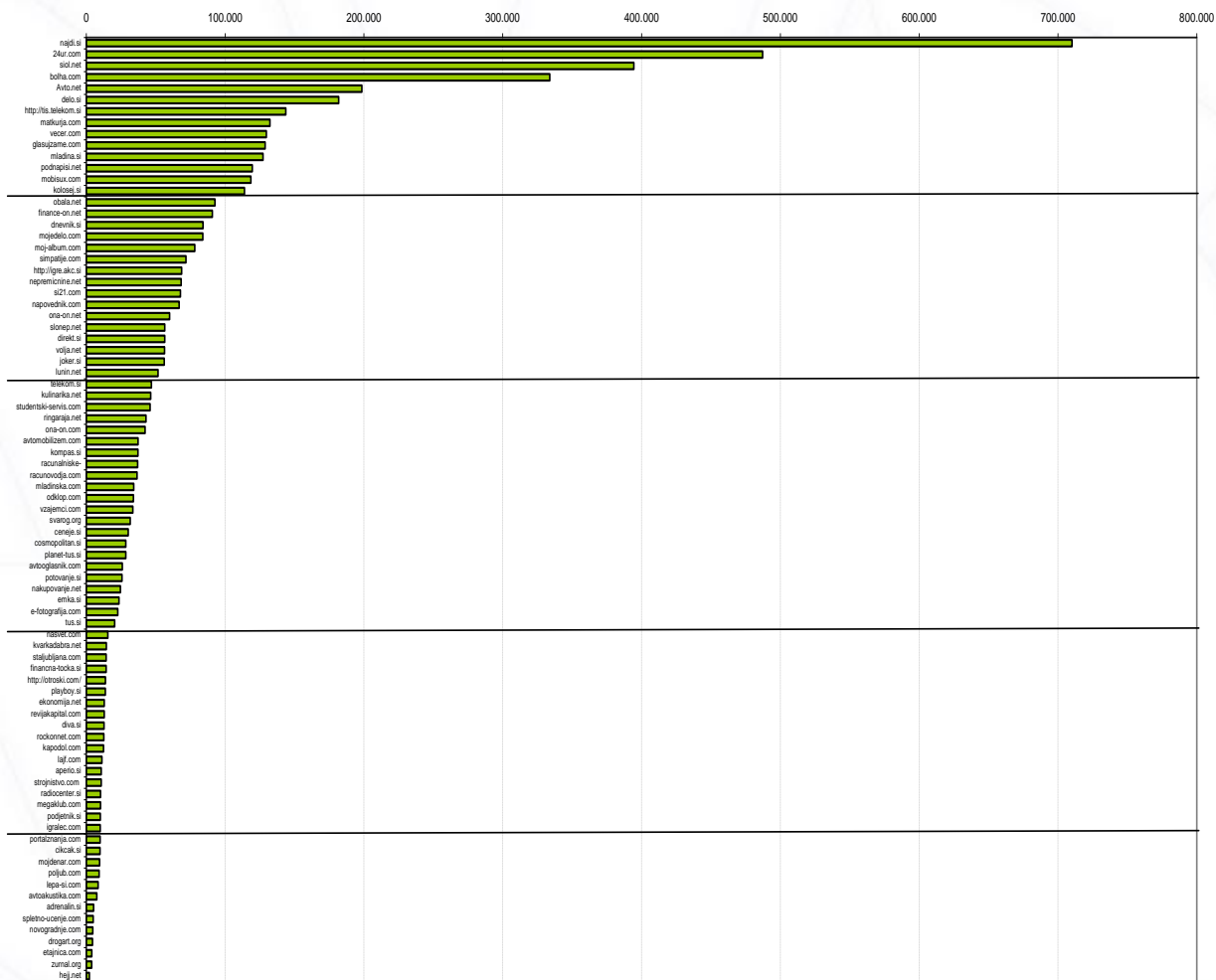
## iPology

- Apple pošlje iPology. Pismo, v katerem nagovori vse, ki so med prvimi kupili iPhone (600 dolarjev namesto današnjih 200).
- Opozori na to, da so spremembe v cenah običaj pri prodaji produktov, ki so osnovani na naprednih tehnologijah.
- Ponudi vsem možnost bonusa 100-tih dolarjev, pri kateremkoli nakupu v Applovih trgovinah.
- Novica zgenerira objave v tisku v vrednosti nekaj milijonov dolarjev.
- <http://www.apple.com/getamac/ads/>
- “Apple owns white”

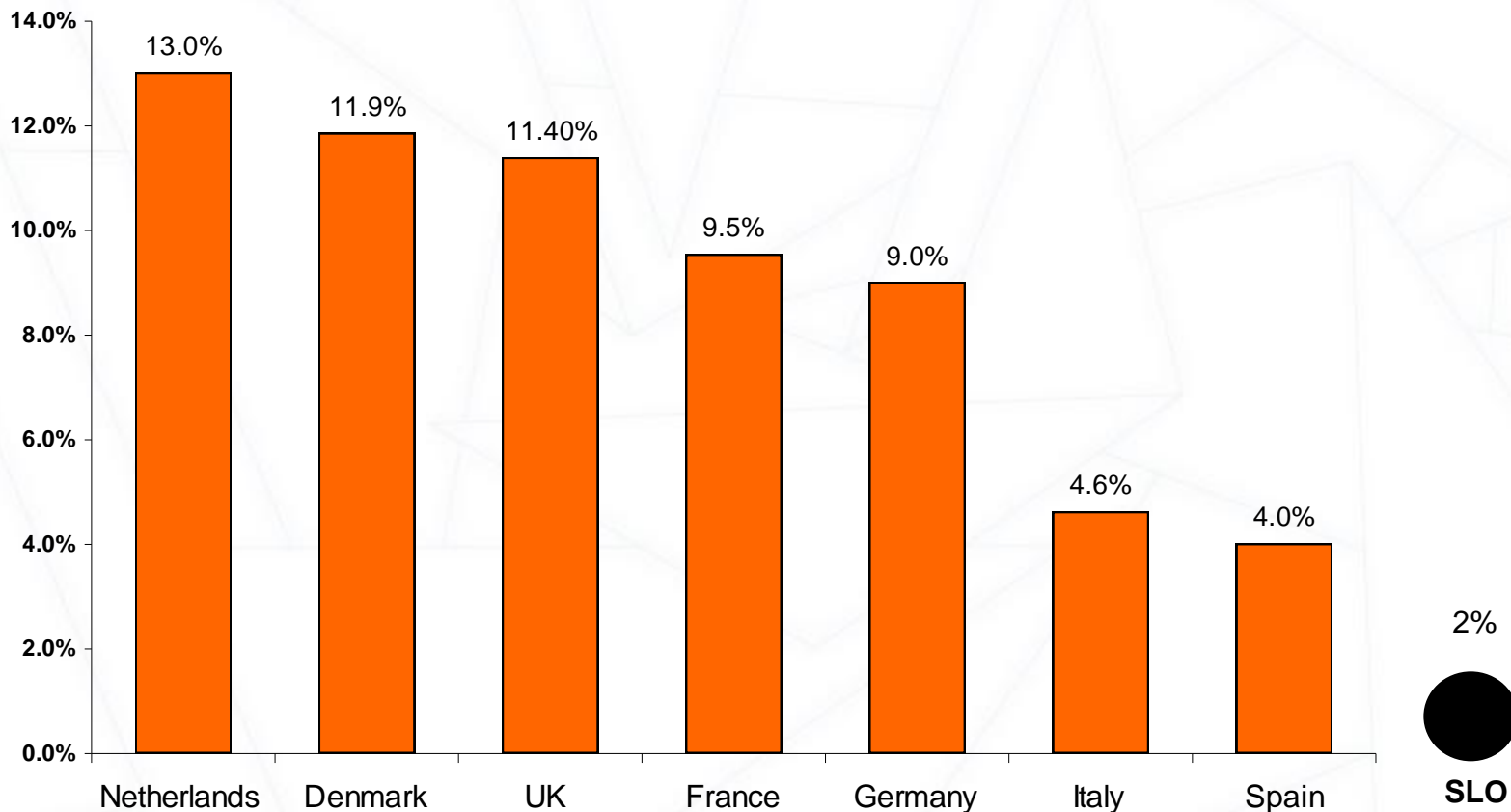
# Long Tail



# MOSS



## EU deleži investicij v spletno oglaševanje - IAB 2006



\* Calculated using IAB Europe data as % of total advertising market value (WARC data)

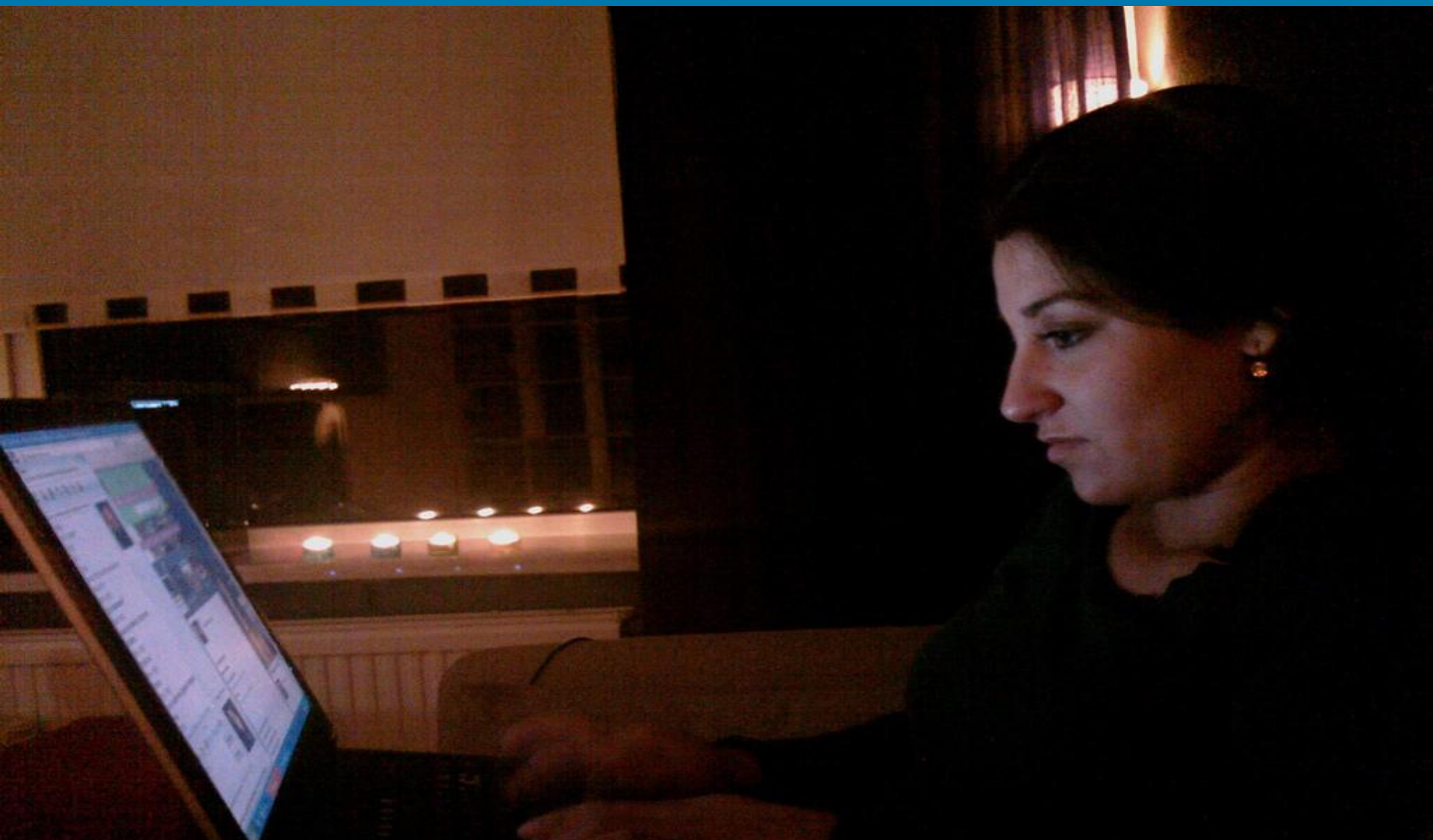
Source: IAB Europe/PricewaterhouseCoopers/WARC

## Kaj torej delajo najuspešnejši?

- Poskušajo spoznati kupce
- Povečujejo in izboljšujejo prodajo
- Ustvarjajo kontakt z njihovimi kupci in jim dovolijo, da izboljšajo njihov produkt
- Komunicirajo globlje in dosežejo prave ciljne skupine
- Optimizirajo investicije v oglaševanje
- Postavljajo nove standarde komuniciranja
- Postanejo del potrošnikovega okolja
- Predvsem pa se učijo in razmišljajo!

## Ustvarjajo prostor za ideje

- [Turbotax - case](#)
  - [Pepsi DJ - case](#)
  - [Dove - Campaign for real beauty - case](#)
  - [Southwest - Wanna get away - case](#)
- Če hočete da vam prisluhnejo jih morate sprejeti medse, pravzaprav vas morajo sprejeti oni.



**Druženje**



ni nekaj, kar se je rodilo na spletu



**Splet le omogoča povezovanje ljudi na globalnem nivoju**



..in na drugačen način



Pa vendar, zakaj so skupnosti tako pomembne?

## Za večerne urice...

- Ali poznate vaše potrošnike?
- Kaj lahko vi storite, da se prilagodite svetu vaših potrošnikov?
- Kako komunicira vaše podjetje?
- Ali je ta komunikacija ustrezna?
- Kako jo lahko spremenite?
- Kje lahko začnete?
- Kaj lahko storim, da bom vzpostavil most med mojim podjetjem in potrošniki?
- Kako biti na strani zmagovalcev?



**Ustvarite priložnosti**