



Marketing internetowy vs Reklama drukowana - jak promować swoją firmę?

Wiele małych firm musi podejmować decyzję o tym, jaki rodzaj marketingu wykorzystać do promowania swoich produktów lub usług, ponieważ ich budżet nie wystarcza na to aby promować firmę jednocześnie tradycyjnymi metodami i w internecie. Decyzje, które trzeba podjąć, nie są łatwe: jaka strategia marketingowa daje największy zwrot z inwestycji? Poniżej postaram się przybliżyć **zalety i wady marketingu internetowego i reklam drukowanych**.

Marketing internetowy - zalety

- 1. Kierowanie reklamy do odbiorców lokalnych i międzynarodowych** - korzystając z reklamy internetowej możesz dostosować kampanię do określonej lokalizacji, demografii odbiorców, na przykład płci, wieku czy zainteresowań. Oznacza to, że Twoja kampania będzie bardzo skuteczna z uwagi na odpowiednio dobraną grupę docelową. Dobrze zaprojektowana strona www o wysokiej jakości treści kierowanej do odpowiednio dobranej grupy docelowej daje dużo większe szanse generowania potencjalnych klientów. To samo można powiedzieć o korzystaniu z kanałów społecznościowych.
- 2. Interakcja z odbiorcami reklamy** - dzięki wykorzystaniu serwisów społecznościowych możesz zachęcać społeczność i odbiorców Twoich reklam do działania np.: odwiedzenia Twojej strony www, czytania Twoich wpisów na blogu, lub oceny produktów w sklepie internetowym. (więcej informacji o tym jak promować sklep internetowy w mediach społecznościowych znajdziecie we wpisie: [Jak wypromować sklep internetowy korzystając z mediów społecznościowych?](#))
- 3. Skuteczność marketingu internetowego jest mierzalna** - korzystając z narzędzi Google Analytics czy narzędzi wglądowych oferowanych przez większość kanałów społecznościowych w każdej chwili możemy sprawdzić skuteczność naszej kampanii reklamowej. W przeciwieństwie do tradycyjnych metod marketingowych, w przypadku reklamy internetowej możemy śledzić jej skuteczność w czasie rzeczywistym i w razie potrzeby na bieżąco wprowadzać poprawki aby tę skuteczność zwiększyć.
- 4. Marketing internetowy jest tańszy** - ogólnie rzecz biorąc, reklama internetowa jest tańsza niż reklamy drukowane. Marketing internetowy sprawdza się idealnie w przypadku promowania

sprzedaży, wprowadzenia produktu na rynek lub promocji zbliżającego się wydarzenia. Jeśli jednak zależy nam na budowaniu rozpoznawalności marki i wiarygodności, warto również rozważyć wykorzystanie reklam drukowanych.

Marketing tradycyjny (reklamy drukowane) - zalety

1. Reklamy drukowane są tradycyjne – materiały drukowane są jak chleb. Niektórzy ludzie twierdzą, że chleb i gluten są złe i przejdą na coś nowego. Ale zawsze będą ci chętni na chleb, którzy nigdy nie zrezygnują z tradycyjnego białego chleba, niezależnie od dietetyków i ekspertów ds. Zdrowia mówiących o glutanie. Internet i strony www są świetne i oferują reklamodawcom mnóstwo korzyści. Ale media drukowane są tradycyjne, a zawsze znajdzie się grupa ludzi przywiązanych do tradycji.

2. Reklamy drukowane budują wiarygodność – Prawie każdy może umieścić reklamę w internecie, trudniej jest natomiast reklamować się w magazynie czy wydrukować własną gazetkę produktową. Oznacza to, że kiedy zobaczysz produkt lub reklamę firmy w czasopiśmie, zazwyczaj będzie to firma z jakąś historią i tradycją. Małe „firmy krzak” nie mają budżetu na to aby sfinansować tego typu reklamy.

Podsumowanie

Więc która strategia marketingowa jest lepsza?

Cóż, polecamy obie. Oczywiście, jesteśmy pasjonatami marketingu internetowego, ale używamy także tradycyjnych materiałów reklamowych. Internet jest lepszy w przypadku promowania sprzedaży produktów, usług lub wydarzeń, podczas gdy druk jest świetny do budowania marki i wiarygodności.