1. **Odgovori na sledeća pitanja:**

* **Zašto?** Zašto bi postojala potreba za tvojom ponudom i koji je razlog da bi kupci kupili baš tvoj proizvod ili uslugu?
* **Kome?** Ko su tvoji kupci, koliko imaju godina, kog su pola, gde se nalaze geografski i gde se najviše okupljaju na internetu ili bilo koja druga karakteristika tvog potencijalnog kupca koja ti može pomoći da što pre nađeš one koji bi najviše bili zainteresovani za tvoju ponudu.
* **Šta?** Šta ti to nudiš tvojim kupcima? Da im rešiš problem, olakšaš ili ulepšaš život i slična unapređenja koje tvoj proizvod ili usluga pruža kupcima. Da li je tvoj proizvod ili usluga antibiotik za njihov bol ili vitamin za njihovu dobrobit?
* **Kako?** Kako ćeš doći do kupaca, kako ćeš ih pronaći, ciljati i motivisati da kupe baš tvoj proizvod ili uslugu. Koje ćeš kanale koristiti, sa kojim reklamnim materijalom i u kojoj količini? Koliki ti je budžet za reklamiranje?

1. **Uzmi u obzir svaku granu i aktivnost digitalnog marketinga i napiši *za* i *protiv* tog kanala, a da je vezano za tvoj biznis. Potrudi se da budeš što detaljniji.**

Primer za email marketing

Za: Naši kupci su uglavnom osobe iz poslovnog sveta

Protiv: Većina naših kupaca nema email

1. **Napravi nacrt strategije za produkciju sadržaja**

Primer: za Facebook ćemo ići sa kratkim video klipovima, pisaćemo članke za blog na našem sajtu, reklamiraćemo se samo na Instagramu sa posterima i kratkim videima. Napisaćemo serije email-ova za naš bilten gde ćemo opisati prednosti našeg proizvoda/usluge (10 email-ova, po jedan sedmično)