



ΔίΚΕ
Όμιλος Επιχειρήσεων

**ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΙΚΗ
ΚΑΙΝΟΤΟΜΩΝ
ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ**



Η εταιρία μας

Η **Διαχειριστική Καινοτόμων Επενδύσεων (ΔίΚΕ)** ειδικεύεται από το 2010 στον τομέα των καινοτόμων επιχειρηματικών λύσεων. Οι ταχείς ρυθμοί της εξέλιξης των μορφών του επιχειρείν παγκοσμίως, επιτάσσουν και τις Ελληνικές επιχειρήσεις να προσαρμοστούν σε νέα δεδομένα του τρόπου λειτουργίας τους, υλοποίησης των πωλήσεων και εφαρμογής του Marketing.

Η μεγάλη ποικιλία στις απαιτήσεις των πελατών μας και η αντιμετώπιση μεγάλου εύρους προκλήσεων, επέφερε μεγάλη τεχνογνωσία στον τομέα των δικτύων και των τάσεων της ηλεκτρονικής αγοράς.

6 λόγοι για τους οποίους η εταιρία σας χρειάζεται τα social media

Είναι κοινώς αποδεκτό ότι αν έχουμε ή διευθύνουμε μια επιχείρηση ΠΡΕΠΕΙ να έχουμε κάποια παρουσία στα social media. Διότι:

- Το 72% των χρηστών του internet χρησιμοποιούν πλέον ενεργά τα social media και οι πελάτες σας βρίσκονται κατά πάσα πιθανότητα μέσα σε αυτό το ποσοστό.
- Επιπλέον, πάνω από 60% των χρηστών δήλωσαν ότι είναι πιο πιθανό να αγοράσουν από μία εταιρία που ακολουθούν σε κάποιο social networking website, ενώ το 85% αυτών δήλωσαν ότι τα κοινωνικά δίκτυα τους βοήθησαν να επιλέξουν τι θα αγοράσουν.

Αναλυτικότερα οι λόγοι χρήσης των social Media, από κάθε επιχείρηση:

1. Καλύτερη εξυπηρέτηση πελατών

Στις μέρες μας οι καταναλωτές χρησιμοποιούν πολύ τα social media για να εκφράσουν pre-sales ερωτήσεις, παράπονα, ευχαριστίες προς τις εταιρείες κλπ. Ταυτόχρονα, είναι συνηθισμένοι σε real-time απαντήσεις.



2. Χτίσιμο του brand

Σε ένα γενικό πλαίσιο, η επιτυχία της επιχείρησής μας κρίνεται από το πόσο καλά γνωρίζουμε το Μοναδικό Ανταγωνιστικό πλεονέκτημά και τους πελάτες μας. Η γνώση αυτή βοηθάει να επικοινωνήσουμε σωστά τις αξίες που αντιπροσωπεύει το brand μας, με τον κατάλληλο «τόνο φωνής», που θα χτίσει την προσωπικότητα του.

3. Εμπιστοσύνη στην εταιρεία μας

Στις μέρες μας οι καταναλωτές είναι συνηθισμένοι να ψάχνουν online πληροφορίες για ανθρώπους και εταιρείες που τους ενδιαφέρουν. Τα social media βρίσκονται φυσικά στις πρώτες στάσεις της αναζήτησής τους. Η παρουσία της εταιρίας μας εκεί, **αυξάνεται και η εμπιστοσύνη του καταναλωτή απέναντί μας, κερδίζοντας έναν ακόμα πόντο στη μάχη για την απόκτηση του πελάτη.**

4. Συνεχής υπενθύμιση του brand

Η σωστή παρουσία μας στα Social media απαιτεί καθημερινή ενασχόληση, δημιουργία και δημοσίευση περιεχομένου. Πλεονέκτημα αυτού, **μας δίνεται η δυνατότητα να αλληλεπιδρούμε καθημερινά με το κοινό μας και να παραμένουμε πάντα στο μυαλό τους**, ώστε να μας θυμηθούν τη στιγμή που θα χρειαστούν τα αγαθά που πουλάμε.

5. Σωστή διαχείριση εταιρικής φήμης.

Στον σημερινό δικτυωμένο και real-time κόσμο μας, όπου το παραμικρό σχόλιο μπορεί να διαδοθεί εξαιρετικά γρήγορα, κινδυνεύουμε ανά πάσα στιγμή να ξεσπάσει κρίση γύρω από το όνομά μας με καταστροφικές συνέπειες. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα της United Airlines που αγνόησε τα παράπονα ενός επιβάτη της. Από την άλλη, μία σωστή διαχείριση της φήμης μας που περιλαμβάνει **προσεκτική και μελετημένη παρακολούθηση και ανταπόκριση σε σχόλια που μας αφορούν, θετικά και αρνητικά, μπορεί να δημιουργήσει θετικές εντυπώσεις με ιδιαίτερα επικερδή αποτελέσματα για την εταιρεία μας.**

6. Αυξημένο traffic στην ιστοσελίδα μας και βελτιωμένο SEO

Μία ενεργή παρουσία στα social media μπορεί να αυξήσει το traffic προς την ιστοσελίδα μας, το οποίο εκτός του ότι φέρνει τους δυνητικούς πελάτες μας πιο κοντά στο να πραγματοποιήσουν μία αγορά από εμάς, μπορεί να βελτιώσει αισθητά και το SEO μας.

Για να συμβεί αυτό θα πρέπει βέβαια το περιεχόμενο μας να είναι ενδιαφέρον, ώστε να παρακινεί τους followers μας να κλικάρουν στα links μας και να μεταφερθούν στην ιστοσελίδα μας. Όταν γίνεται αυτό συστηματικά από έμπιστα sites όπως το Facebook, η **Google αντιλαμβάνεται ότι η ιστοσελίδα μας είναι πηγή ενδιαφέροντος περιεχομένου και μας επιβραβεύει με καλύτερη κατάταξη στα αποτελέσματα αναζήτησης.**

<u>Πακέτα κατασκευής Εταιρικής Σελίδας</u>	Facebook	Instagram	TikTok	Linkedin	Youtube
Δημιουργία και ορισμός στρατηγικής	✓	✓	✓	✓	✓
Σχεδιασμό Περιεχομένου	✓	✓	✓	✓	✓
Συμπλήρωση απαραίτητων πεδίων , για βέλτιστη ανάδειξη και προβολή	✓	✓	✓	✓	✓
Δώρο: Δημιουργία Εταιρικού video, Διάρκειας 2 λεπτών					✓
Αξία	80 €		50€	80 €	150 €

<u>Μηνιαία Πακέτα</u> <u>Συντήρησης</u>	Facebook	Instagram	TikTok	Linkedin	Youtube
Παρακολούθηση	✓	✓	✓	✓	✓
Στατιστικά	✓	✓	✓	✓	✓
Σύνταξη και ανάρτηση: 10 διαφορετικά post / instastories	60 €		60 €	40 €	
Σύνταξη και ανάρτηση: 10 διαφορετικά post / instastories + Εξασφάλιση 1000 Likes /followers	100 €				
Σύνταξη και ανάρτηση: 25 διαφορετικά post / instastories	140 €		140 €	110 €	
Σύνταξη και ανάρτηση: 25 διαφορετικά post / instastories + Εξασφάλιση 2000 Likes /followers	160 €				
Σύνταξη και ανάρτηση: 1 καμπάνια ή 1 Διαγωνισμό ή 1 κλήρωση	20 €		20 €		
Σύνταξη και ανάρτηση: 5 καμπάνιες ή 5 Διαγωνισμούς ή 5 Κληρώσεις	60 €		60 €		
Adwords, Αρχική παραμετροποίηση (στοιχείων εταιρίας, πιστωτική κάρτα κτλ)	50 €		50 €		50 €
Καταχώριση Διαφήμισης 1 (προϊόν / υπηρεσίας)	30 €		30 €		30 €
Καταχώριση Διαφήμισης 5 (προϊόν / υπηρεσίας) -> Carrusel	50 €				
Καταχώριση Διαφήμισης (προϊόν / υπηρεσίας), με ολοκλήρωση της πώλησης εντός του Κοινωνικού δικτύου	150 €				

Πρώθηση Youtube			
Πακέτο Α) • 10.000 Youtube Views	• 5.000 Στοχευμένα Youtube Views • 100 Youtube Subscribers	• 100 Youtube Likes • 25 Youtube Comments	150 €
Πακέτο Β) • 60.000 Youtube Views	• 25.000 Στοχευμένα Youtube Views • 600 Youtube Subscribers	• 600 Youtube Likes • 150 Youtube Comments	550 €

- ❖ Οι παραπάνω επιλογές προσφορών είναι η συνήθης προσφορά που επιλέγουν οι πελάτες μας
- ❖ Η αξία και το πλήθος των παραπάνω υπηρεσιών, μπορεί να προσαρμοστεί ανάλογα με τις ανάγκες τις επιχείρησης.

Αναλυτικότερα Οι παραπάνω Υπηρεσίες

Δημιουργία και ορισμός στρατηγικής

Ο σκοπός και οι στόχοι καθοδηγούν τη στρατηγική μας. Έτσι επικοινωνούμε και συνδέουμε με τους πελάτες σας με επιτυχία. Αναλυτικότερα:

- Προσδιορίζουμε τους επιχειρηματικούς σας στόχους (social media marketing – Identify Business Goals)
- Ορίστε τους στόχους για το Marketing (social media marketing – Set Marketing Objectives)
- Προσδιορίζουμε τους ιδανικούς πελάτες (social media marketing – Identify Ideal Customers)
- Έρευνα ανταγωνισμού – κλάδου (social media marketing – Research Competition)
- Δημιουργούμε στρατηγική περιεχομένου (social media marketing – Create a Content Strategy)

Σχεδιασμό Περιεχομένου / Σύνταξη και ανάρτηση

Μια φωτογραφία τυχαίας αναζήτησης και ένα σχόλιο «ατάκας» δεν είναι αρκετά για να καταφέρουν τα social media (στην προκειμένη περίπτωση αναφερόμαστε μόνο για το facebook) να ενισχύσουν επικοινωνιακά την επιχείρηση και πολύ περισσότερο το επαγγελματικό website, αν φυσικά, έχει φροντίσει η ίδια να αποκτήσει

Για την δημιουργία περιεχομένου με επαγγελματικό τρόπο συνεργάζονται οι παρακάτω τεχνικοί:

- **Marketeer:** Ο οποίος χαράζει τη στρατηγική πίσω από κάθε post
- **Copywriter:** Ο οποίος δημιουργεί τα κείμενα για τα post σας
- **Designer:** Ο οποίος σχεδιάζει τα γραφικά των αναρτήσεων
- **Manager:** Ο οποίος αξιολογεί τα post με βάση τις προδιαγραφές που έχουν θεσπιστεί βάση Στρατηγικής.

Μηνιαία παρακολούθηση + Στατιστικά

Πολύ συχνά το κοινό επιλέγει να έρθει σε επαφή με την εταιρία μέσα από τα Social Media αφήνοντας κάποιο σχόλιο σε μία ανάρτηση, στέλνοντας ένα μήνυμα στο inbox ή κάνοντας κριτική στη σελίδα. Το 50% των στόχων των Social Media είναι να δημιουργήσει αυτή την διά δράση στο κοινό. Αν δεν έχουμε τα κατάλληλα εργαλεία να ενημερωνόμαστε. Τότε έχει πέσει στο κενό η μισή μας προσπάθεια.

Το μεγάλο όπλο της διαδικτυακής προβολής έναντι όποιου άλλου τρόπου διαφήμισης είναι, ότι οι ενέργειες στα Social Media είναι μετρήσιμες! Αυτό σημαίνει πως έχετε μία πολύ ξεκάθαρη εικόνα σχετικά με το κοινό που παρακολουθεί τη σελίδα σας και διαδρά με το περιεχόμενό σας. Στο τέλος κάθε μήνα στέλνουμε αναλυτικό report το οποίο αναφέρει, με συνοπτικό και εύκολο τρόπο, όλες τις βασικές πληροφορίες.

Εξασφάλιση Likes /followers

1) Η απήχηση των οργανικών αναρτήσεων στο Facebook έχει μειωθεί αρκετά και οι επιχειρήσεις βλέπουν πλέον καλύτερα αποτελέσματα από τις πληρωμένες διαφημίσεις. Όμως, ενώ τα **promoted posts** (προωθημένες αναρτήσεις, επι πληρωμή) αποτελούν την πρώτη επιλογή για αρκετές επιχειρήσεις,
2) Όταν τα **organic posts** (οργανικές αναρτήσεις) δομηθούν σωστά, μπορούν να έχουν πολύ καλά αποτελέσματα και να ενθαρρύνουν την αλληλεπίδραση με το κοινό.
Η εταιρία μας χρησιμοποιεί και τις δύο, παραπάνω τεχνικές πετυχαίνοντας το ίδιο αποτέλεσμα με τις επι πληρωμή διαφημίσεις με έως και 60% λιγότερο κόστος. Αυτό επιτυγχάνεται μέσω του **engagement** της σελίδας (η αλληλεπίδραση με τον χρήστη) μέσω των posts, είναι ο καλύτερος τρόπος για να χτιστεί το ενδιαφέρον του χρήστη, που από μόνο του εκούσια θα αυξήσει τα Page Likes.

Τι είναι το engagement: Καθότι οι χρήστες του Facebook τείνουν να ακολουθούν (δηλαδή να κάνουν like) σε όλο και μεγαλύτερο αριθμών σελίδων (pages), το Facebook έπρεπε να δημιουργήσει τους “κανόνες”, μέσω αλγορίθμων, που θα ορίζουν ποιά post και ποιών σελίδων θα εμφανίζονται στο newsfeed ενός χρήστη. Διαφορετικά το newsfeed των χρηστών θα “γέμιζε” με τα posts των διαφόρων σελίδων και θα χανόντουσαν τα updates των πραγματικών φίλων που ακολουθεί ο χρήστης και έχουν μεγαλύτερη αξία για αυτόν. Εάν οι χρήστες αλληλοεπιδράσουν με το post της facebook σελίδας της επιχείρησής μας ή όποιας άλλης επιχείρησης, αυτό θα καταμετρηθεί και θα βοηθήσει στο συντελεστή που προσμετρά τους παράγοντες εμφάνισης ενός μελλοντικού post.

- Οι τεχνικές μας **ΔΕΝ περιλαμβάνουν** αγορά ψεύτικων LIKES.

Διαγωνισμό ή κλήρωση

Για την επίτευξη ακόμα μεγαλύτερης διάδρασης των χρηστών με το περιεχόμενο, αλλά και για την προσέλκυση νέου κοινού, ένα πολύ δυνατό εργαλείο είναι τη διοργάνωση ενός διαγωνισμού ή μιας κλήρωσης. Γνωστή εταιρία μπισκοτοποιίας εκτελεί κάθε εβδομάδα 1 διαγωνισμό. Τα τελευταία 2 χρόνια έχει ξεπεράσει τους 250.000 followers. Με έναν διαγωνισμό μπορούμε παράλληλα να συλλέξουμε στοιχεία από τους συμμετέχοντες (π.χ. τα email τους ή το κινητό τους τηλέφωνο, συνήθειες, επιθυμίες, ή ακόμα και να συλλέξουμε στατιστικά για νέα προϊόντα), έτσι ώστε να τους ακολουθήσουμε στο μέλλον με προσωποποιημένο προωθητικό υλικό (π.χ. newsletters, SMS, κλπ).

Η Δημιουργία διαγωνισμού ή κλήρωσης:

1. όταν έχει σωστή δομή επιτυγχάνεται,
 - a. η **μέγιστη προσέλκυση επισκεπτών**,
 - b. η **μέγιστη αλληλεπίδραση μεταξύ** του «Page» και της Ιστοσελίδας ή του e-shop της εταιρίας
2. Εκτός από τα παραπάνω αν δεν δομηθούν σωστά οι **όροι και οι προϋποθέσεις συμμετοχής**, είναι διόλου απίθανό **να υπάρχουν μηνύσεις και κυρώσεις** λόγω ασάφειας και αδιαφάνειας αυτής
3. Δημιουργία όλου του ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ του διαγωνισμού και των προωθητικών post
4. Δημιουργία, δημοσίευση και παρακολούθηση της διαφήμιση στο Facebook που προμοτάρει το διαγωνισμό για να αυξήσει τις συμμετοχές.
5. Κλείσιμο της κλήρωσης και ενημέρωση το νικητή
6. Report με τα αποτελέσματα του διαγωνισμού

Δημιουργία Εταιρικών video

Μία πλήρης διαδικτυακή προβολή δε στηρίζεται πλέον μόνο στο κείμενο και στις φωτογραφίες, αλλά εμπλουτίζεται και με video, το οποίο μέσα από τον ίδιο το δικτυακό τόπο αλλά και από τα διάφορα κυρίαρχα δικτυακά μέσα φιλοξενίας όπως το YouTube προσδίδει ένα σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Το εταιρικό βίντεο είναι πλέον απαραίτητο κομμάτι στην εταιρική ταυτότητα και συμπληρώνει αρμονικά τη διαδικτυακή παρουσία κάθε επιχείρησης. Αποτελεί ένα σύγχρονο εργαλείο, έναν ισχυρό και ιδιαίτερα αποτελεσματικό τρόπο επικοινωνίας και προώθησης προϊόντων και υπηρεσιών που η κάθε επιχείρηση προσφέρει.

Οι χρήσεις ενός εταιρικού βίντεο είναι πολλές:

- Προβολή στο διαδίκτυο μέσω της ιστοσελίδας σας ή του YouTube.
- Προβολή στην έναρξη ή κατά την διάρκεια μιας εταιρικής παρουσίασης.
- Προβολή σε ιδιωτικά εσωτερικά δίκτυα π.χ supermarket, εμπορικά κέντρα, τράπεζες κ.α
- Προβολή σε έκθεση προϊόντων και υπηρεσιών.
- Προβολή σε τηλεοπτικό κανάλι.
- Εκπαίδευση των στελεχών μιας επιχείρησης.
- Προβολή του σε video wall
- Προβολή στους χώρους υποδοχής της εταιρείας σας.
- Προβολή του για τις ανάγκες μιας εταιρικής παρουσίασης.

Η εταιρεία μας αναλαμβάνει την παραγωγή εταιρικών video που προβάλλουν όλα τα πλεονεκτήματα μιας εταιρείας και συμβάλλουν στη δημιουργία ισχυρής εταιρικής εικόνας.

Όλα με διαφάνεια

Στην εταιρία μας δεν θα υπάρξουν επιπλέον κόστη μεταγενέστερα.

Όλα συμπεριλαμβάνονται στην προσφορά που θα σας στείλουμε και εγγυόμαστε για την διαφάνεια των χρεώσεων και των κινήσεών μας.

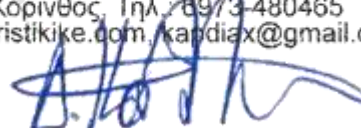
Διευκρινήσεις

- Πληρωμή: Καταβολή 100% με την αποδοχή της προσφοράς.
- Ο Χρόνος υλοποίησης εξαρτάται από το πλήθος των υπηρεσιών και προσυμφωνείτε.
- Οι Αξίες των υπηρεσιών είναι χωρίς ΦΠΑ.
- Ο Παρών Τιμοκάλογος ακυρώνει κάθε προηγούμενο. Έχει ημερομηνία έκδοσης 15/10/2022

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ Ltd.

ΑΦΜ: BG203448943, str. Sergey Rum/ sev 1,
тκ: 2700, Blagoevgrad, BULGARIA

Γραφείο Αντιπ/σωπίας: Εξαμιλίων 32,
Κόρινθος, Τηλ.: 6973-480465
diaxeiristikike.com, kandiax@gmail.com



DIAXEIRISTIKIKE



Δημήτρης Κόλλιας



kollias_dimitrios



info@dike.gr



dike.gr



+30 697 348 0465



Αθήνα



Κορίνθος



Πάτρα



+30 211 199 0266



+30 274 188 8049



+30 261 118 0072