

TRUMPA ISTORIJA APIE BETMENA...



Invest
Lithuania

Lithuania
Co-create



ABM PROCESŲ KŪRIMAS IR ĮGYVENDINIMAS VŠĮ „INVESTUOK LIETUVOJE“

Dr. Monika Belhaj, Projektų vadovė „Kurk Lietuvai“



Turinys

1	„Kurk Lietuvai“ ABM projektas ir jo rezultatai
2	ABM apibrėžimas ir tikslai
3	ABM įgyvendinimas VŠĮ „Investuok Lietuvoje“: GameDev ABM kampanija
4	Projekto tęstinumas

1



**„KURK LIETUVAI“
ABM PROJEKTAS**



Projekto laikotarpis: 2022/09/07-2023/03/03

Projekto savininkas: Mantas Daugintis, VšĮ „Investuok Lietuvoje“

Projekto vadovė: Dr. Monika Belhaj, „Kurk Lietuvai“ programa

Kontekstas: VšĮ „Investuok Lietuvoje“ yra ne pelno siekianti tiesioginių užsienio investicijų plėtros agentūra.



Projekto problema: Žinių ir praktikos trūkumas, siekiant efektyviai įgyvendinti ir valdyti ABM procesus.

Projekto tikslas: Sukurti nuoseklius ABM procesus ir įgyvendinti ABM kampaniją VšĮ „Investuok Lietuvoje“ bei pateikti praktines įžvalgas ne tik agentūrai, bet ir kitoms Lietuvos institucijoms.

Projektų metu pasiekti rezultatai



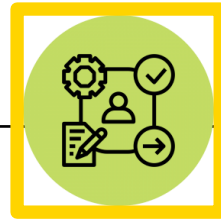
2022-10-31

Atlikta esamos situacijos analizė, kurioje apžvelgtas ABM ir jo pritaikymo galimybės *Investuok Lietuvoje*.



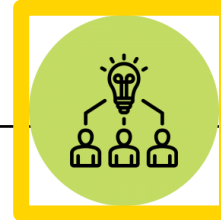
2022-11-25

Sukurtas ABM vadovas *Investuok Lietuvoje* naudojimui.



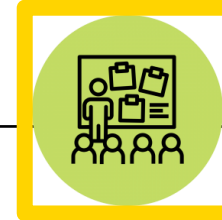
2022-12-22

Paruoštas veiksmų planas Game Dev ABM kampanijos įgyvendinimui.



2023-02-10

Paleista Game Dev ABM kampanija.



2023-02-22

Pravestos ABM dirbtuvės (pasidalinta žiniomis ir patirtimi įgyvendinant ABM kampaniją).

2



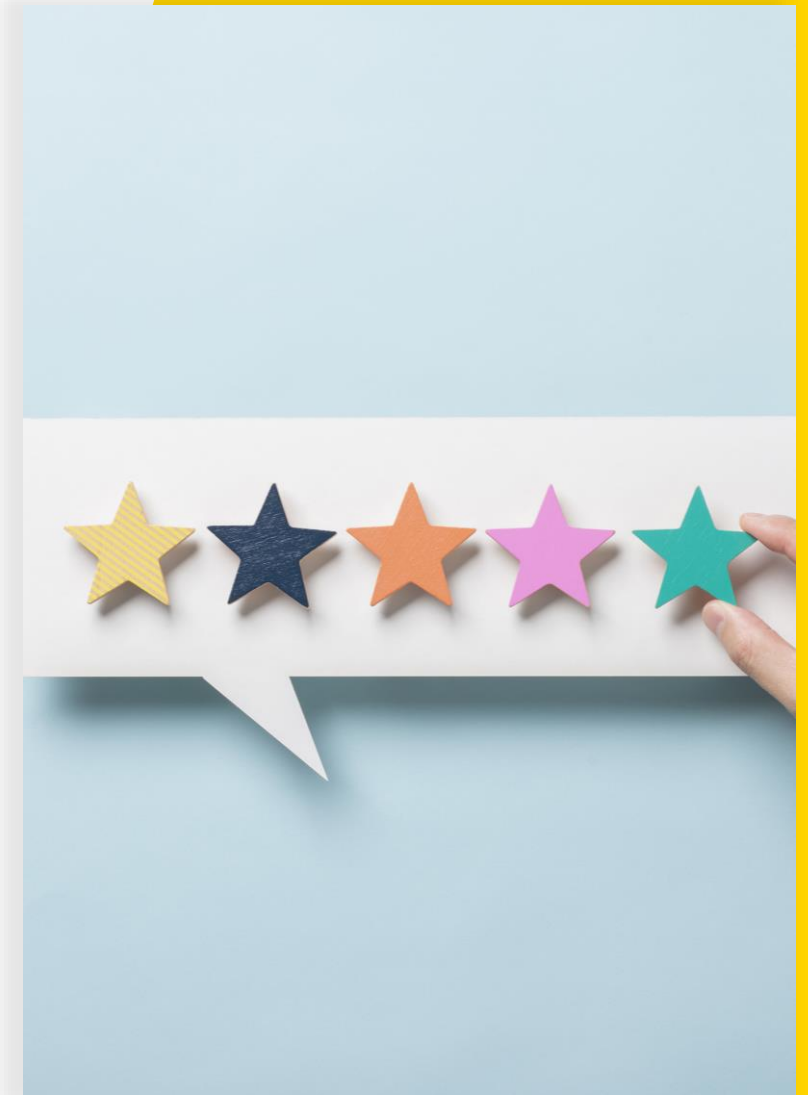
ABM APIBRĒŽIMAS IR TIKSLAI

Kas yra ABM?

Account-Based Marketing (ABM) yra B2B rinkodaros kryptis, kurios veiksmai yra nukreipti į konkrečias tikslines kompanijas ir skirti generuoti jų į(si)traukimą pasitelkiant personalizuotus taktinius veiksmus.

Pagrindiniai tikslai, kurių pasiekti padeda ABM metodas:

- Sumažinti projektų pritraukimo kainą;
- Trumpinti pardavimų ciklo laiką;
- Sulygiuoti rinkodaros ir pardavimų komandos veiksmus;
- **Identifikuoti tikslines rinkas, kompanijas ir kontaktus jose;**
- **Didinti prekinio ženklo žinomumą tikslinėse auditorijose;**
- **Sukurti geresnę klientų patirtį.**



3



**ABM ĮGYVENDINIMAS
VŠĮ „INVESTUOK LIETUVOJE“:
GAME DEV KAMPANIJA**

GameDev kampanija - 2023 m. vasaris

Tikslas: iš dalies personalizuotu būdu pasiekti 10 atrinktų žaidimų industrijos kompanijų + 4 tikslinius kontaktus jose ir gauti grįžtamąjį ryšį/galimą kontaktą ateities projektams.

Kas buvo padaryta?

- AI programos pagalba sukurtas **fizinių atvirukų rinkinys**
- **Vokai** su specialia spauda
- **QR kodas** - nukreipimas į GameDev skiltį (angl. landing page) VŠĮ „Investuok Lietuvoje“ internetiniame puslapyje
- Proaktyvus pardavimų komandos komunikavimas pusiau personalizuotais tekstais („**follow-up**“ **žingsniai**, susieti su atviručių siužetine linija)

Dabartinis turimas rezultatas:

- 50% įsitraukimo rodiklis (angl. enagement rate) kompanijų lygmenyje
- 27% įsitraukimo rodiklis (angl. enagement rate) individualių kontaktų lygmenyje

Papildomi laukiami rezultatai:

- 30% atsakymo rodiklis (angl. response rate)
- Potencialiai sukurtos naujos galimybės (angl. new opportunities)



Atviručių rinkinio pavyzdys

Angry Birds verslo kelionė Vilniuje



1 Atvykimas į Vilnių ir misijos pradžia



2 Pažintis su žmonėmis, lankytinomis vietomis



3 Infrastruktūros apžvalga



4 Game Dev ekosistemos aptarimas ir išvykimas

4



PROJEKTO TĘSTINUMAS

Bendradarbiavimo pavyzdys

1

Panaudoti „**Go Vilnius**“ biuro atliktos *Vilnius: Amazing wherever you think it is* kampanijos vizualai.

2

Taip prisidedama prie „Go Vilnius“ biuro atliktos kampanijos tęstinumo ir **VŠĮ „Investuok Lietuvoje“ išsikeltų ABM kampanijos tikslų.**

3

Toks bendradarbiavimas gali **sukurti efektyvų vientisumą** tarp atliekamų rinkodaros kampanijų ir **sustiprinti Lietuvos įvaizdį.**

4

Lietuvos institucijos/didžiųjų miestų agentūros yra **kviečiamos**, esant poreikiui ir galimybėms, **bendradarbiauti su VŠĮ „Investuok Lietuvoje“** ir/ar susisiekti dėl papildomos informacijos apie ABM.



Būtinai veiksniai ABM projekto tęstinumo sėkmei

Vidiniai:

- Tęsti ir dokumentuoti ABM veiklą VŠĮ „Investuok Lietuvoje“;
- Išlaikyti sinergiją ir dalinimąsi informacija tarp rinkodaros ir pardavimų komandų.

Išoriniai:

- Tęsti tarpinstitucinį bendradarbiavimą;
- Atviriau dalintis ABM praktikomis bei žiniomis;
- Identifikuoti tinkamiausią formatą tolimesnei komunikacijai;
- Užtikrinti nuolatinę tarpinstitucinę komunikaciją ir jos administravimą.

Turite klausimų ar idėjų? Susisieki



Dr. Monika Belhaj



monika.belhaj@kurklit.lt

+370 675 14960

