

Growth Hacking - Audyt E-marketingu, e-sprzedaży, e-commerce

ODPOWIEDZIALNY ZA OBSZAR:	SPRAWDZAJĄCY:	DZIAŁ SPRAWDZAJĄCY:	OBSZAR / STANOWISKO SPRAWDZANE:	DATA KONTROLI:
Marek Nowak	Nie podano	IT	Nie podano	20/01/2025

OSIĄGNIĘTO POZIOM

3 z 3 (75%-100%)

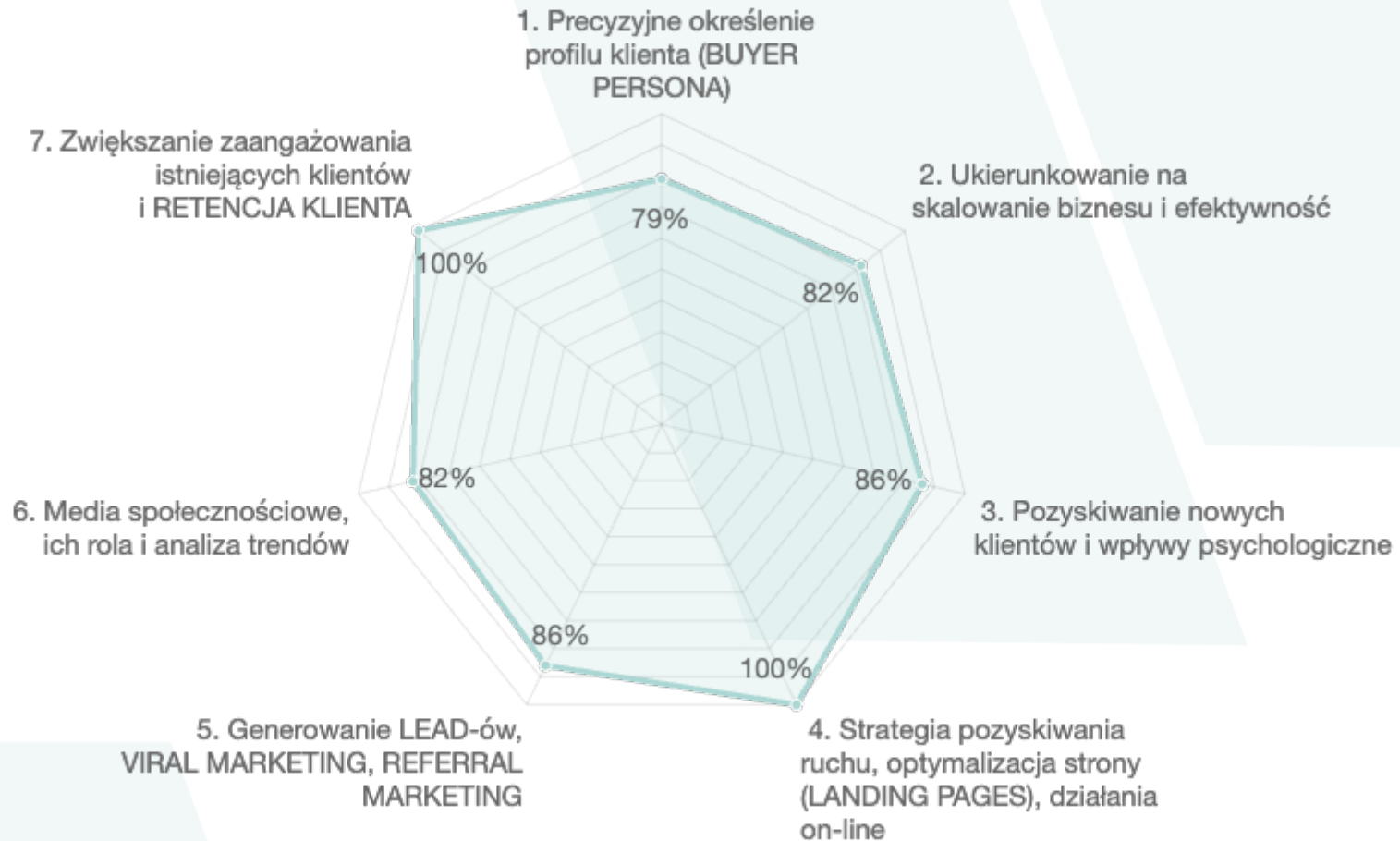
Wysokie prawdopodobieństwo sukcesu biznesu, szybki rozwój i satysfakcjonujące obroty finansowe

WYNIK

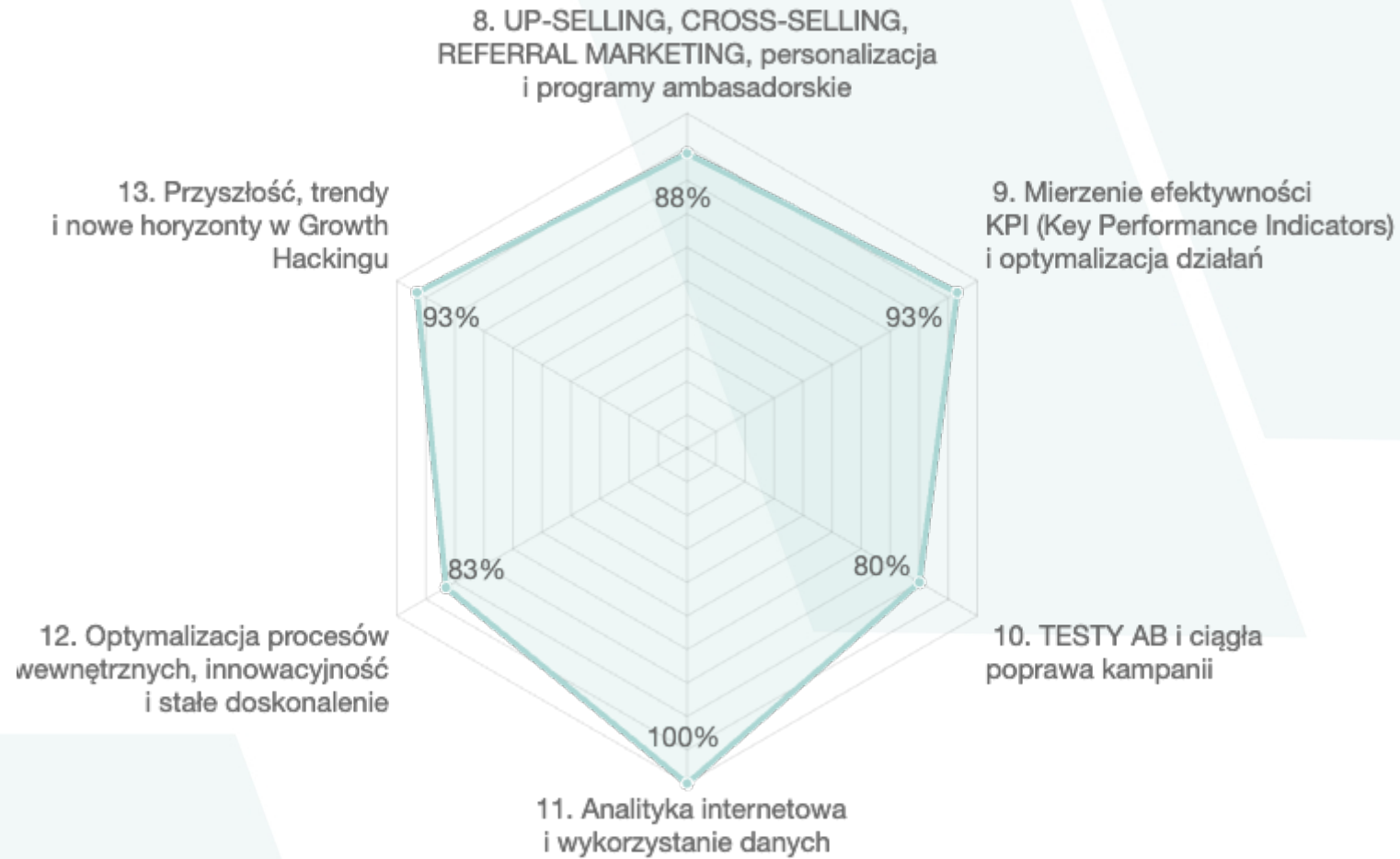
89%

Osiągnięto maksymalny poziom. Gratulacje

BAP BUSINESS APPS PLATFORM



1. Precyzyjne określenie profilu klienta (BUYER PERSONA)	2. Ukierunkowanie na skalowanie biznesu i efektywność	3. Pozyskiwanie nowych klientów i wpływy psychologiczne	4. Strategia pozyskiwania ruchu, optymalizacja strony (LANDING PAGES), działania on-line	5. Generowanie LEAD-ów, VIRAL MARKETING, REFERRAL MARKETING	6. Media społecznościowe, ich rola i analiza trendów	7. Zwiększanie zaangażowania istniejących klientów i RETENCJA KLIENTA
79%	82%	86%	100%	86%	82%	100%



8. UP-SELLING, CROSS-SELLING, REFERRAL MARKETING, personalizacja i programy ambasadorskie	9. Mierzenie efektywności KPI (Key Performance Indicators) i optymalizacja działań	10. TESTY AB i ciągła poprawa kampanii	11. Analityka internetowa i wykorzystanie danych	12. Optymalizacja procesów wewnętrznych, innowacyjność i stałe doskonalenie	13. Przyszłość, trendy i nowe horyzonty w Growth Hackingu
88%	93%	80%	100%	83%	93%

PLAN DZIAŁAŃ

Temat: Growth Hacking - Audyt E-marketingu, e-sprzedaży, e-commerce

Dział: IT

Obszar/Stanowisko: Nie podano

Data: 20/01/2025

Lp.	Data obserwacji	Nazwa kroku	Obserwacje / Problemy	Działania	Odpowiedzialny	Do kiedy
1	20/01/2025	Precyzyjne określenie profilu klienta (BUYER PERSONA)	Czy analizujesz preferencje, potrzeby i problemy konsumentów, aby Twoja oferta lepiej na nie odpowiadała?			
2	20/01/2025	Precyzyjne określenie profilu klienta (BUYER PERSONA)	Czy segmentujesz grupę docelową na mniejsze podgrupy o podobnych cechach, aby skuteczniej dostosować komunikację i ofertę?			