

[마케팅 엠티 Package]

바로 지금의 고객을 사로잡는 Marketing Edge

1. 당신의 고객들, 모디슈머로 키워라!

짜장라면과 일반라면을 섞어 요리한 짜빠구리, 다들 아시죠? 한 소비자가 만든 이 레시피 덕분에 이 라면 매출이 60%나 꺾였답니다. '우리제품, 고객에게 특별한 사랑받길 원하시는 분'들께 이 비즈킷을 추천합니다!

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3621

2. 소비자들에게 100% 먹히는 제품 만들고 싶다면? 소비자와 Co-creation하라!

새로운 제품이나 서비스를 선보일 때, 과연 소비자들이 좋아해줄 지 걱정부터 앞서실 텐데요. 신제품이 대박 칠 수 있게 만드는 방법, 바로 Co-creation이 있습니다. 이를 통해 매출을 3년만에 173배 키운 '쓰레드리스'의 이야기를 소개해드리죠!

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3366

3. 뭘 살까 골머리 앓는 소비자를 위해 '큐레이터'가 돼라!

미술관 큐레이터는 수많은 작품들 가운데 전시 컨셉에 맞는 작품을 골라 전시회를 구성하는데요. 최근 이 개념이 비즈니스와 결합되면서 '큐레이션 커머스'라는 것이 등장했습니다. 이게 뭘까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3478

4. 고객을 홀리고 싶나? 게임의 원리를 팔아라!

게임의 원리를 활용해 고객들을 팬으로 만드는 방법, 비즈킷에서 알아보세요!

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4312

5. 심장 두근거리는 '기대감'을 팔아라!

복권당첨 확률은 벼락 맞을 확률보다 낮은데, 사람들은 끊임없이 이걸 사죠. 왜일까? 바로 '기대감'때문인데요. 소비자들의 심리를 자극할 새로운 방법을 찾고 계신 분들께 이 비즈킷을 추천합니다.

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4063

6. 고객의 불만, 창조로 단숨에 해결할 수 있다!

아무리 안간힘을 써도 해결하기 어려운 고객 불만. '통찰의 3단계'로 해결할 수 있다는데요. 과연 어떻게 하는 걸까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3611

7. 좋은 제품 싸게 팔았더니 품질을 의심받는다? 가치귀착효과로 해결

외모로 사람을 판단한 적 있으시죠? 이렇게 겉으로 보이는 것에 영향을 받는 심리, 경영에서도 이용해 볼 수 있습니다!

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4197

8. 우리를 공격하는 사람들? '디스'로 시원하게 맞대응하라!

경쟁사며, 고객들이며 다들 우리를 깎아 내리기 바쁘다고요? 화나고 억울한데 뭐라고 할 수도 없어 고민이신 분들께 이 비즈킷을 추천합니다.

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3157

9. 홍보대사에게 홍보하지 말라는 피스카스, 그 이유는?

고작 가위 하나에 팬이 있다면 믿으시겠습니까? 전 세계에 무려 6000명의 홍보대사를 거느린 가위 회사, 피스카스를 함께 보시죠!

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3649

10. 뜨고 있는 실버 시장, 이것만 기억하면 백전백승!

급격히 늘어가고 있는 세계 시장. 실버 산업이 새로운 돈줄로 주목 받고 있는데요. 실버 시장을 잘 공략하려면 어떻게 해야 할까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4243

11. 모바일 마케팅 성공하고 싶다면? 3가지는 꼭 기억하라!

피자헛, 로레알, 컨티넨탈 항공사는 어떻게 모바일 마케팅 성공했을까요? 다음 3가지를 기억하세요!

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=4306

12. 에그(Egg) 먹지 마세요. 이젠 바이럴 마케팅에 양보하세요.

요즘은 큰 돈 들여서 광고 찍는 것보다 SNS에서 입소문 나는 게 더 효과적이라고 하죠? 우리 제품 제대로 소문 낼 방법을 고민하시는 분께 이 비즈킷을 추천합니다.

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3651

13. 브랜드 스토리가 담긴 메세나(mecenat)로 회사의 품격을 올려라!

모두 다 똑같은 판박이 사회공헌(CSR)은 가라! 좋은 일도 하고 기업의 품격도 높이기 원하는 분들께 이 비즈킷을 추천합니다.

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3756

14. 고객만족도는 높는데 매출은 떨어진대! 무엇이 문제인가?

“이 제품에 만족하십니까?”라고 묻는 고객만족도 조사. 높은 만족도 점수를 받았지만, 정작 매출로는 연결되지 않았던 경험 있으시죠? 왜 이런 일이 생기는 걸까요?

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3274

15. 원가 공개하고 몇몇이 돈 버는 회사

원가를 알면 소비자들 떨어져 나갈까 봐 전전긍긍하시나요? 여기 원가를 공개하니 소비자들이 더 좋아하는 회사가 있습니다.

http://www.bizcuit.com/kr/contents/contents_view?ct_idx=3156