AZ ÉRTÉKELÉSTUNING BEMUTATJA

Mire kell figyelni az online térben

ONLINE MARKETING TRENDEK 2023-BAN

Legértékesebb valuta az online térben: a figyelem

Eddig is fontos volt, de 2023-ban még inkább szofisztikáltabb tartalommegosztásra lesz szükség a social media platformokon.

Döntő a formátum, a tartalom közlésének a módja, hosszúsága és az adott felületre jellemző specifikációk alkalmazása (pl. rövid videók, álló formátum, hashtag-ek, stb.). Csak a megfelelően szerkesztett és az adott platform által előnyben részesített tartamat fogja a felület megmutatni a követőknek.

6+1 legfontosabb trend 2023-ban

01

Stabil alapok fontossága

Trendek jönnek-mennek, de az alapoknak stabilnak kell lenniük.

Kiválóan működő, online foglalást/vásárlást is lehetővé tevő weboldal és a keresőmotorokban való láthatóság továbbra is a siker elengedhetetlen tényezői lesznek.

02

Videós tartalmak előretörése

A TikToknak köszönhetően vertikális videók kapják a főszerepet idén is a YouTube-on és az Instagram-on is.

A tartaloméhes közönség figyelmének megtartásához elegendőek már a jó minőségű okostelefonnal, go proval készített tartalmak, élő bejelentkezések.

03

Saját adataink birtoklása

Nagyon fontossá válik a saját adatok birtoklása, mint például az ügyféllista, az e-mail lista, a médiakövetés, a nem csak cookie-któl függő engedélymarketing módszerek.

Ezért sokkal okosabban és nem utolsó sorban élvezetesen kell marketingezni a felépített listánknak.

6+1 legfontosabb trend 2023-ban

04

Állandósult változáshoz alkalmazkodás

Az online térben való jelenlét egyik legnagyobb előnye és egyben hátránya is, hogy pontosan kimutatható a kampányok sikeressége, a konverzióarány, a népszerű tartalmaink.

Aki nem ismeri pontosan a vállalkozása számait, az továbbra sem tud jó és gyors döntéseket hozni és nem tud jól alkalmazkodni a változáshoz, ami állandósulni látszik.

05

Hiteles tartalmak influencerek segítségével

2023-ban még nagyobb hangsúlyt kapnak a célközönségünkhöz szóló influencerek, ezen belül is a mikoinfluencerek, akik egy-egy speciális témát képviselnek magánéletükben is, így igazán hitelessé tudják tenni a megjelenésünket.

jA User Generated Content minden eddiginél nagyobb szerepet kap majd

06

Bizalomépítés értékelésekkel

Bár a szolgáltatások és termékek tulajdonsága könnyen összehasonlítható, a bizalom kiépítéséhez már a teljes vásárlói élményről kapott visszajelzések adják a legmegbízhatóbb forrást.

Így a nyilvános értékelések egyre fontosabb szerepet fognak betölteni a vásárlói döntésekben.

+1 A Z generáció trendformáló ereje

Felforgatják az online világot

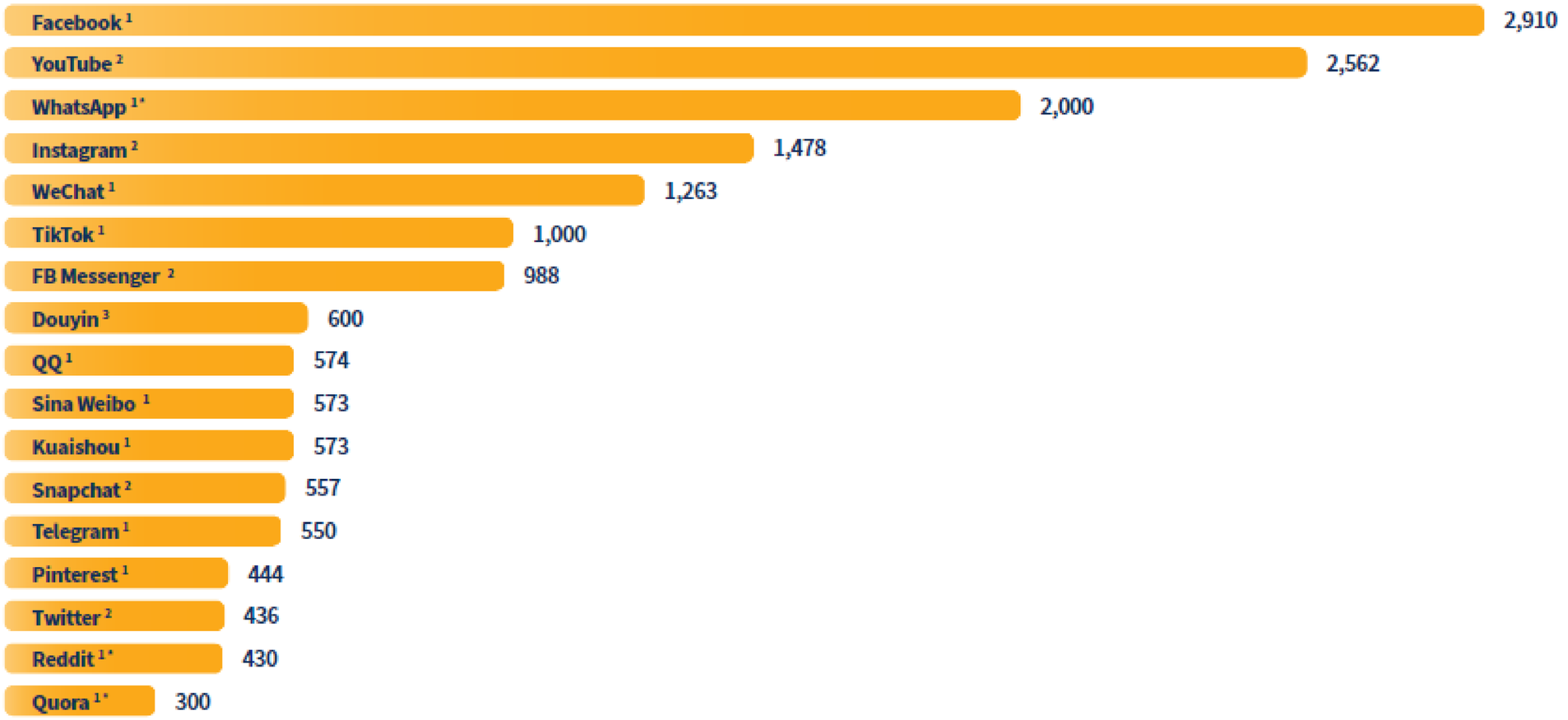
A Z generáció (1996-2012 között születettek) jelenleg a legnagyobb demográfiai csoport a világon, az első digitális bennszülöttek, akik átlagosan napi 3 órát töltenek social media platformokon. Számukra a közösségi média jelenti a szórakozást, a hírek forrását, a bevásárlást és a kapcsolattartást. Még akkor is, ha a fő célcsoportunk nem az egyik legfiatalabb korosztály, de a világ változására gyakorolt befolyásukat nem lehet figyelmen kívül hagyni. Ha ezt megértjük, 2023-ban és azon túl is komoly márkaelőnyhöz juthatunk.

→

SOCIAL MEDIA

The world's most-used social platforms

Ranking of social media platforms by global active user figures (in millions)



Sources: Kepios analysis of (**1**) company announcements of monthly active users; (**2**) Platforms' self-service advertising resources; (**3**) Company announcements of daily active users (note that monthly active user figures may be higher). **Advisory**: Users may not represent unique individuals. **Comparability**: Platforms identified by (*) have not have published updated user figures in the past 12 months, so figures are less representative. Base changes and methodology changes; data may not be directly comparable with previous reports.

Hootsuite®

TikTok

- 2022-ben jelentős robbanás történt a felhasználók számában, ami 2023-ban tovább fog emelkedni.

- Befolyására elsődlegessé váltak az álló formátumú rövid videók több más platformon is.

- 2023-ban több hangsúlyt kell fektetni arra, hogy különböz ő social medi a platformokon , különböző módokon kel l megszólítani a közönséget.

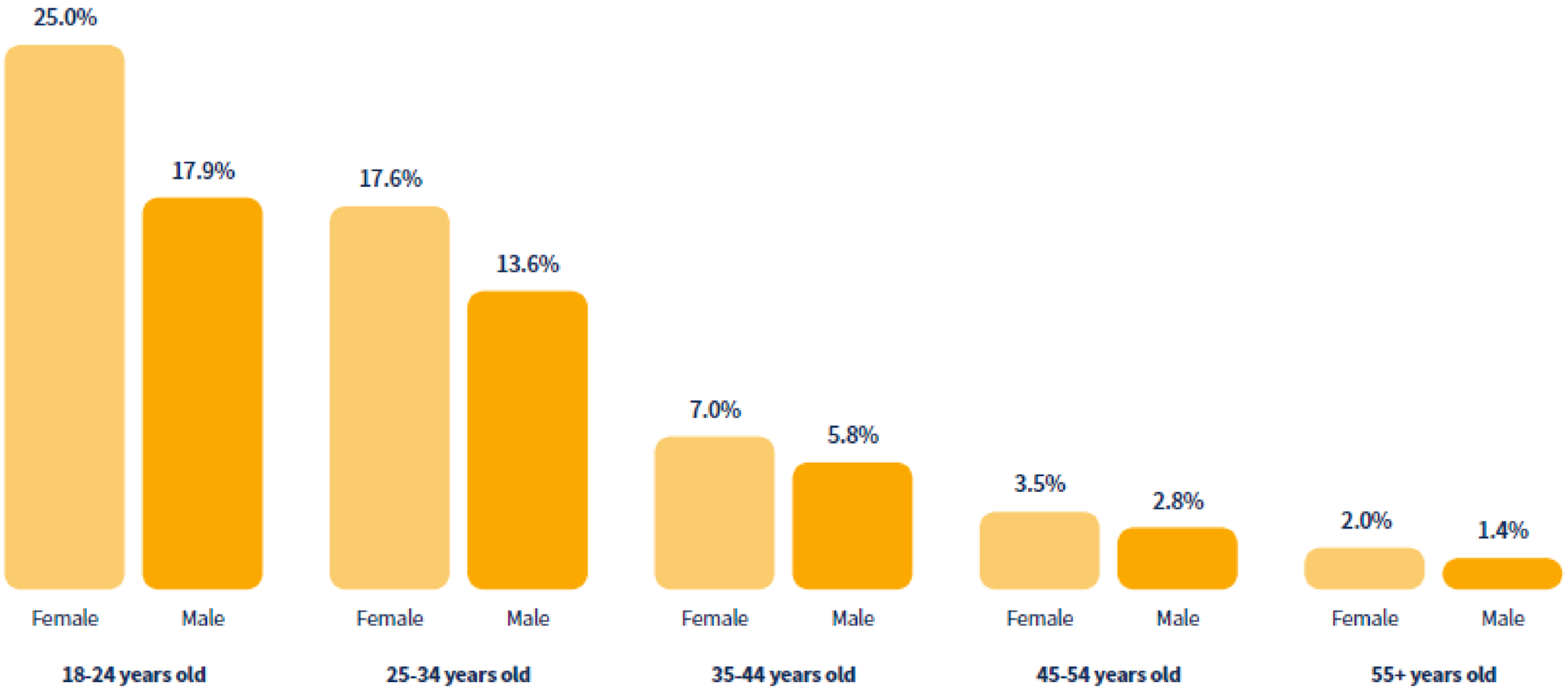
Például a TikTokon inkább humorosabb, rövidebb videókkal kell felkelteni a felhasználók érdeklődését, míg a Facebookon és a Twitteren komolyabb témakörű videók vagy bejegyzések dominálnak.

- A TikTok felhasználóinak 48%- a 18 és 24 év közötti fiatalok. Amennyiben egy adott szolgáltatás ezt a korosztályt szeretné megcélozni, egy TikTok fiók létrehozása és tartalmak rendszeres megosztása hatékony módja a célcsoport elérésének.

→

TikTok: Advertising audience profile

Share of TikTok's advertising audience **aged 18+** by age group and gender



Source: ByteDance's advertising resources. **Advisory**: Audience figures may not represent unique individuals, and may not match equivalent figures for the total active user base. **Notes**: Data are not available for all locations; figures based on available locations only. Figures use the midpoint of published ranges. ByteDance's advertising resources only publish audience data for users aged 18 and above, but allow marketers to target ads to users aged 13 and above. Percentages shown here represent share of audience aged 18 and above only. ByteDance's advertising resources only publish gender data for "female" and "male", but values do not sum to total users, so percentages may not sum to 100%.

WhatsApp Business

A WhatsApp az egyik legkedveltebb social media platform

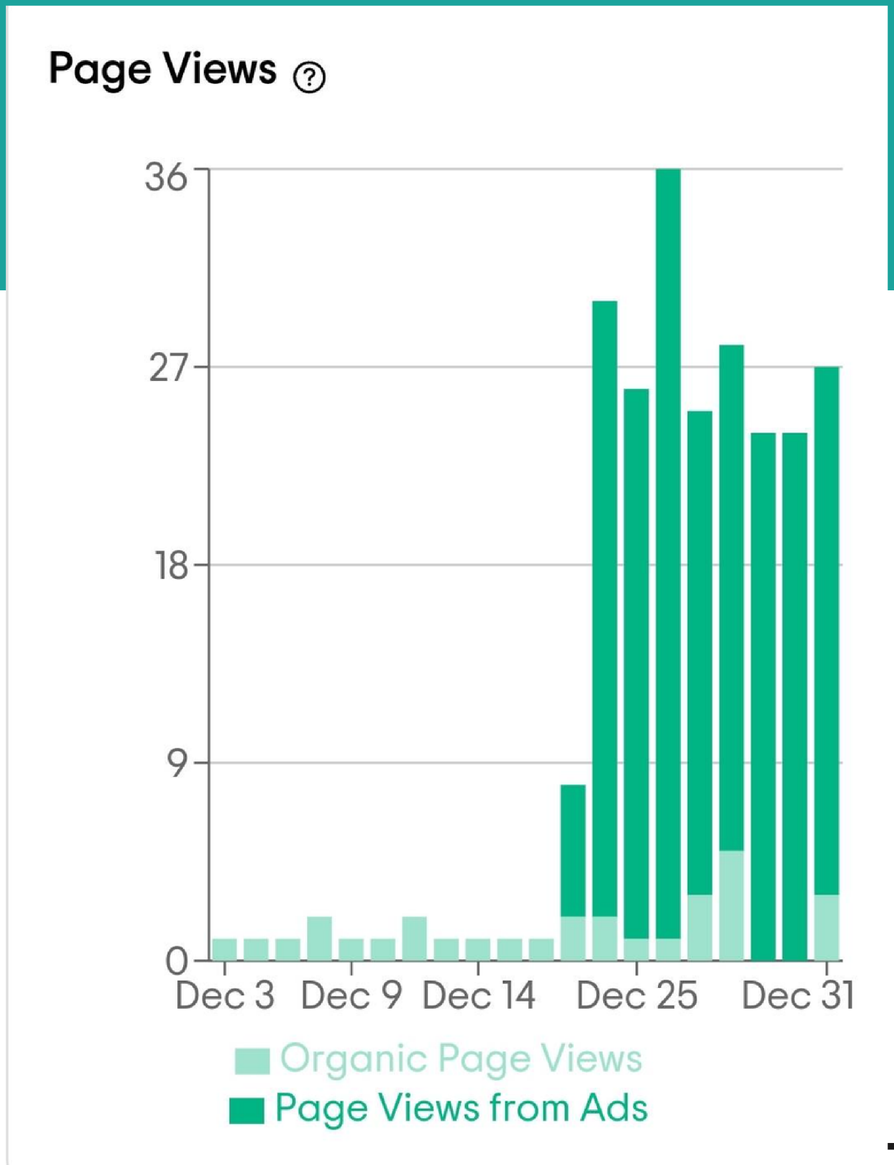
A WhatsApp szerte a világon hatalmas népszerűségnek örvend napjaink egyik legkedveltebb kommunikációs appjaként. Mindezek mellett Magyarországon a WhatsApp üzleti hasznosságát fenntartásokkal érdemes kezelni, mivel általánosságban a magyarok egymás közötti kommunikációja elsődlegesen a Messengeren keresztül valósul meg. Ennek ellenére, amennyiben külföldi ügyfelek bevonzása a cél, mindenképpen érdemes egy WhatsApp Business Account-ot létrehozni, hogy ezáltal biztosítsuk a lehetőséget külföldi vendégeinknek, hogy egy általuk ismert, gyakran használt appon keresztül tudjanak cégünkkel kommunikálni.

A WhatsApp rengeteg fejlesztést hozott létre, hogy elősegítse a vendégeknek a döntéshozatalt, ezáltal is segítve a vállalkozásokat.

Tripadvisor és a reklámok

A Tripadvisor kiváló felület egy turisztikai vállalkozás láthatósági esélyeinek növelésére. A szponzorált reklámokra történő előfizetés hatékonyan tudnak vendéget vonzani.

Emellett a fiók aktívan tartása eszenciális fontossátú, hiszen a hirdetések láthatóságot biztosítanak, míg az értékelések és az ehhez hasonló aktivitások (értékelésekre adott válaszok, információfeltöltés) mind mind az étterem, szálláshely vagy attrakció rangsorban való előrejutását segítik. Ez pedig alapja a bizalom felépülésének.

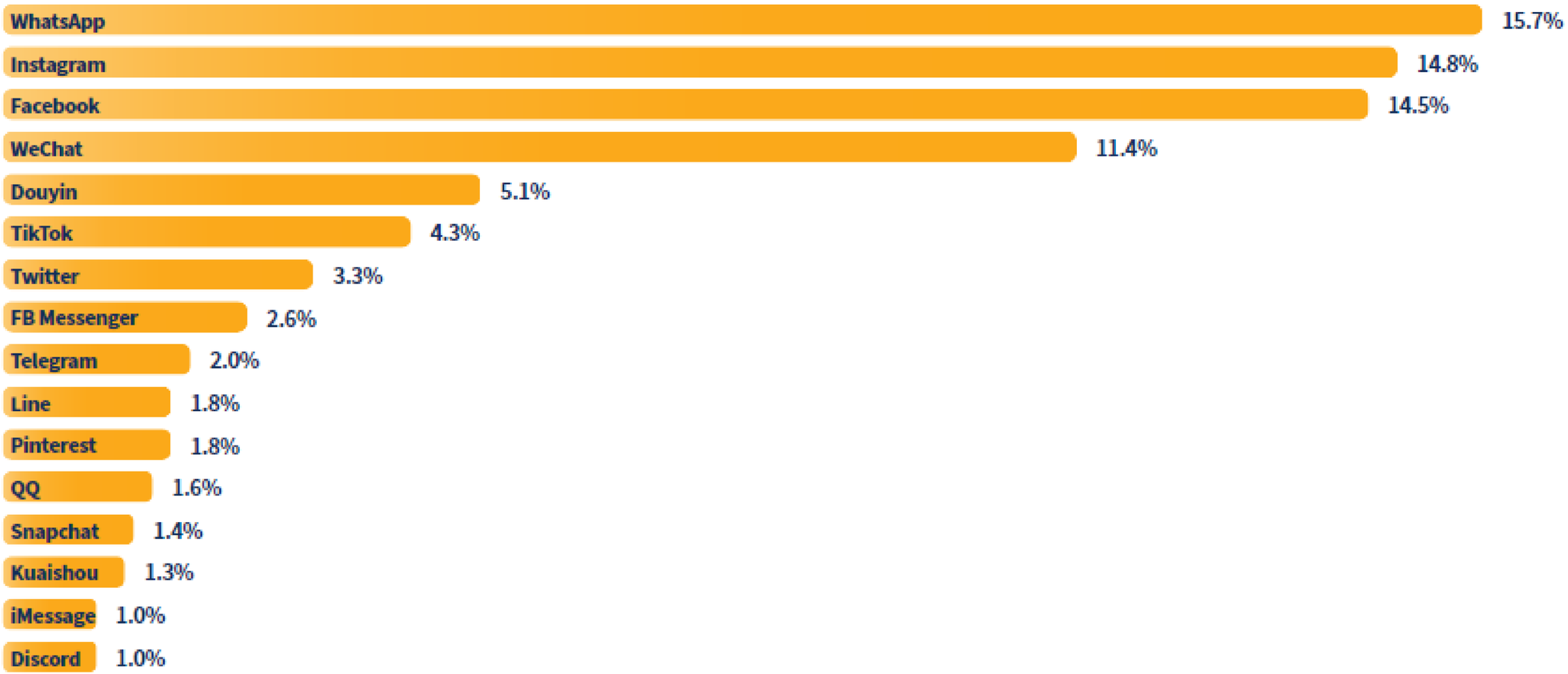


AI és Chatbotok

A mesterséges intelligencia (AI) és a különböző chatbotok térnyerése figyelhető meg az elmúlt években szerte a világon. Ezek a szolgáltatások, technikai újítások nem csak az adott vállalkozás weblapjának üzemeltetése során nyújtanak hatékony segítséget, hanem ma már számos app, például a Facebook, az Instagram és a Whatsapp is rendelkezik ilyen felülettel. A vendégek várakozási idejének lerövidülése mellett jelentős előnye, hogy munkatársaink ily módon tudnak a bonyolultabb kérdések megválaszolásával foglalkozni.

Favorite social media platforms

Percentage of **internet users aged 16 to 64** who say that each option is their "favorite" social media platform



Source: GWI (Q3 2021). See GWI.com for full details. **Notes**: Only includes users aged 16 to 64. Survey respondents could choose from other options not shown on this chart, so values may not sum to 100%. YouTube is not available as an answer for this question in GWI's survey. We report GWI's values for TikTok in China separately as Douyin, as per ByteDance's corporate reporting. **Comparability**: Versions of this chart that featured in our previous reports did not include data for China, so values are **not comparable**.

E-mail

A 2023-as év egyik változása, hogy a vendégek, ügyfelek néven történő szólítása már nem elegendő a vásárló megtartásához.

Az e-mailek minél látványosabb és interaktívabb megkomponálása lesz a kulcsa a vásárlók figyelmének fenntartásának, ami hatékonyabban garantálja, hogy az érdeklődő az oldaladon történő látogatás során eljut a vásárlásig is.

Személyre szabott tartalommal megvalósítható az is, hogy akár minden e-mail marketingbe fektetett pénzegység 40-szeres befektetés megtérülést hozzon.

→

Nyissunk új távlatokat a vállalkozásod előtt!
Beszéljünk meg, hogyan használd ki ezeket a trendeket 2023-ban!

Kérj 30 perces villámkonzultációt!

Duchai Márta
hello@ertekelestuning.hu
+36 30 586 9536

https://ertekelestuning.hu