

Siječanj

Rezervacija smještaja za godišnji odmor

Strani korisnici odmah nakon nove godine kreću u planiranje godišnjeg odmora - pružite im priliku da vas pronađu.

24.1.

Svjetski dan obrazovanja

Prilagodite komunikaciju Svjetskom danu obrazovanja i sa svojim ciljnim skupinama podujelite edukativan sadržaj povezan s vašom djelatnošću.

14.02.

Valentinovo

Usmjerite kampanje na prodaju poklona, čestitaka, cvijeća, različitih wellness paketa (spa tretmana, ponuda za dvoje i sl.) te jednodnevnih/dvodnevnih putovanja. Valentino je idealna prilika za istaknuti se.

27.02. - 5.03.

Tjedan svjesnosti o poremećajima prehrane

Zašto je važna zdrava prehrana? Zašto je potrebno naglašavati njenu važnost u užurbanom svijetu? Ako imate odgovore i asortiman proizvoda na tu temu pružite ljudima vrijedne informacije i svoje kvalitetne proizvode.

08.03.

Dan žena

Cilj je muška populacija u ovom periodu i zato je zasigurno dobro plasirati što jednostavnije oglase, s jasnim i kratkim porukama - poklanja se cvijeće i različiti prigodni pokloni kao znak pažnje.

17.03.

Dan svetog Patrika

Iako zaštitnik Irske i sv. Patrika počinje se slaviti i drugdje. Dan kada je dopušteno konzumiranje veće količine jela i pića, a sve je u zelenom. Potaknite ljudе na druženje i prezentirajte im svoje proizvode koji bi im bili idealni za taj dan.

19.03.

Dan očeva

Treba zahvaliti svim očevima. Sjetite se u svojim kampanjama spomenuti i očeve te im pružite pogodnosti za njihov dan. Često u sjeni igraju važnu ulogu u odgajivanju svojeg dijeteta.

Travanj

Priprema za sezonu

Naglasak stavite na potrebnu opremu za ljetovanje, opremu za uređenje stanova, apartmana, vila za iznajmljivanje te alata i materijala za vanjske poslove i aktivnosti.

11.04.

Dan kućnih ljubimaca

Ako imate proizvode za kućne ljubimce ovo je prilika da otkrijete svima sve svoje "adute". Pružite proizvode na sniženju, otkrite savjete kako se dobro briňuti o kućnim ljubimcima, navedite ljudе da doniraju hranu azilima i sl.

9.4.

Uskrs

Nema toliko darivanja, ali u tom periodu često budu popusti i pogodnosti različitih industrijskih grana. Nije ograničeno na određeno područje pa je to prilika za pronaći svu put do tržišta.

Svibanj

Mjesec zdravja zaposlenika

Vaše poslovanje zna kako pozitivno utječati na zdravlje zaposlenika? Ponudite im svoje proizvode, ponudite im niže cijene, pokažite svoje razumijevanje svih zaposlenika iz svih industrijskih grana.

14.5.

Majčin dan

Ne pretjerivati s kampanjama u kojima je naglasak samo na kupovini već govoriti o emocijama i osjećaju te stvoriti empatiju korisnika.

01.06.

Dan roditelja

Dan roditelja važan je podsjetnik na one najvažnije vrijednosti u životu i zbog toga usmjerite kampanje prema svim roditeljima.

KOLOVOZ

Kolovoz

Povratak u školu

Poslovanja koja se bave prodajom školskog pribora, torbi, ostalog školskog materijala, ali i odjeće i obuće u ovom razdoblju trebaju pronaći način kako da ih se prepozna između konkurenije - naglasiti pogodnosti, akcije, popuste.

Mjesec borbe protiv raka dojke

Mjesec kada je sve u znaku ružičaste vrpce. Prilagodite svoje oglašavanje razumijevajući situaciju u Hrvatskoj i šire. Razmislite o drugačijem načinu pristupa koji će naglasiti važnost i prevenciju raka dojke.

10.10.

Svjetski dan mentalnog zdravlja

Prilagodba na novi način života od početka pandemije do danas imala je to velik utjecaj na mentalno zdravje ljudi diljem svijeta. Na ovaj dan prilagodite komunikaciju ovoj važnoj temi i sudjelujte u globalnom razgovoru o mentalnom zdravlju.

31.10.

Noć vještica

Noć maskiranja u različita mitološka bića, bundeve i cijeli popratni asortiman proizvoda u različitim "jezovitim" oblicima. Neka vas ljudi pronadu, ostanu zapunjeni vašom ponudom i požeđe imati sve u toj noći. Prijutite im osjećaj straha!

Studen

Priprema za skijanje

Usmjerite kampanje prema onome što imate ponuditi korisniku u zimskom razdoblju. Ako se vaše poslovanje temelji na zimskoj opremi idealno je vrijeme pokazati zašto ste najbolji izbor.

11.11.

Singles day

Na taj dan mnogi se odluči pokloniti nešto "samim sebi" i idealna je to prilika pružiti njihovu pozornost. Od odjeće, obuće i potrepština za dom za žensku populaciju do najnovijih tehnoloških uređaja za mušku populaciju.

27.11.

Cyber Monday

Potiče ljudе na kupovinu putem interneta i omogućuje manjim tvrtkama s web shopom da konkuriraju velikim korporacijama. Svoje kampanje usmjeriti na kupnju svega što je preostalo nakon velikih popusta.

03.12.

Međunarodni dan osoba s invaliditetom

Oprema, prijevozna sredstva, priručni proizvodi i popratni materijal je nešto bez čega osobe s invaliditetom ne mogu živjeti. U svojim kampanjama pokušajte istaknuti svoje proizvode usmjerene prema osobama s invaliditetom.

06.12.

Sveti Nikola

Dan kada sva djeca očekuju poklone u svojim cipelama i čizmama. Prilagodite asortiman da vas roditelji pronađu i odaberu u "moru" konkurenциje.

26.12.

Boxing Day ili "praznik kupovine"

Uz velike popuste poslodavci u tom periodu ističu ograničenost određenog asortimanu (tehnološke opreme) i reguliranje posljednjih zaliha prije ulaska u novu godinu.

24.11.

Black Friday ili "Crni petak"

Sve je srušeno! Važno je vidjeti potrebu na tržištu, promatrati konkurenčiju i ono još važnije istaknuti svoj popust. U tom periodu sve kampanje su usmjereni prema tome i svi komuniciraju najveći popust koji se može ostvariti.

25.12.

Božić

Kampanje za blagdane u prosincu dolaze do najvećeg izražaja. Korisnici kupuju različite poklone, traže proizvode za sebe i svoje najdraže. Uključuju klijentne riječi koje će korisnici pretraživati. Što se tiče društvenih mreža dobro je koristiti primjerene hashtagove ili poslati dobar newsletter.