



VODIČ ZA POČETNIKE U DIGITALNOM MARKETINGU

GROUP BUSINESS MEDIA

Vodič za početnike u digitalnom marketingu

Autorska prava: © **Business media group**. Sva prava zadržana.

Prvi put objavljeno: Avgust 2024. godine.

Grafički dizajn: Business media group

Fotografije: iStock, Canva

Lektor: Tatjana Nikolić



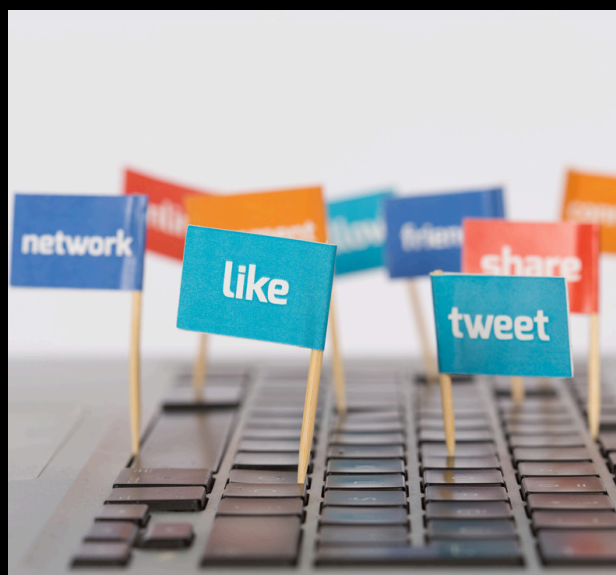
www.mediagroup.co.rs



office@mediagroup.co.rs

SADRŽAJ

Uvod u digitalni marketing	03
Kreiranje digitalne strategije	04
Sadržajni marketing i storytelling	07
SEO-Optimizacija za pretraživače	08



Plaćeni oglasi-Facebook&Google ADS	09
Društvene mreže i njihova uloga u digitalnom marketingu	10
Email marketing-kako graditi bazu klijenata	11
Merenje i analiza uspeha	12

Praktične vežbe i alati	13
Zaključak	14



UVOD U DIGITALNI MARKETING

- **Šta je digitalni marketing i zašto je važan?**

Digitalni marketing obuhvata sve marketinške aktivnosti koje se sprovode putem interneta i digitalnih kanala. Za razliku od tradicionalnog marketinga (TV, radio, bilbordi), digitalni marketing omogućava precizno ciljanje publike, merenje rezultata i brzu prilagodbu strategije.

- **Prednosti digitalnog marketinga:**

- ✓ Precizno targetiranje publike
- ✓ Manji troškovi u poređenju sa tradicionalnim marketingom
- ✓ Mogućnost merenja rezultata u realnom vremenu
- ✓ Dvosmerna komunikacija sa potrošačima



Primer iz prakse:

Zamislite da imate malu prodavnicu nakita. Umesto da platite skupi bilbord u centru grada, možete pokrenuti Instagram i Facebook kampanju i prikazivati oglase samo ženama od 20 do 40 godina koje su već zainteresovane za nakit.

1. KREIRANJE DIGITALNE STRATEGIJE

Koraci u izradi digitalne strategije:

1. Postavljanje ciljeva

Ciljevi treba da budu **SMART** (Specifični, Merljivi, Ostvarivi, Relevantni i vremenski definisani).

Primer SMART cilja:

✗ Loš cilj: „Želim više pratilaca na Instagramu.“

✓ Dobar cilj: „Povećaću broj pratilaca na Instagramu za 30% u naredna 3 meseca.“



2. Definisiranje ciljne publike

Ko su vaši kupci? Šta ih zanima? Gde provode vreme na internetu?



Upitnik za analizu publike:

1. Koliko godina ima moj idealni kupac?
2. Koji problemi ga muče i kako moj proizvod/usluga pomaže?
3. Koje društvene mreže koristi?

3. Izbor digitalnih kanala



Svaka platforma ima svoju publiku:

- **Instagram & TikTok** – vizuelni sadržaj, mladi korisnici
- **Facebook** – šira publika, dobra za oglase
- **LinkedIn** – poslovna mreža, B2B komunikacija
- **Google pretraga** – idealno za SEO i Google oglase



3. SADRŽAJNI MARKETING I STORYTELLING

Sadržaj je kralj u digitalnom marketingu. Ljudi vole priče, a brendovi koji znaju da ih ispričaju ostaju zapamćeni.

Kako kreirati kvalitetan sadržaj?

- ✓ Koristite emocije – priče koje izazivaju emocije se bolje pamte.
- ✓ Neka sadržaj rešava problem vaše publike.
- ✓ Kombinujte različite formate (blog, video, infografike, emailovi).



Primer storytellinga:

Umesto da napišete:

„Naša krema za lice hidrira kožu.“

Probajte ovako:

„Sećate se osećaja suve kože posle dugog dana? Naša krema dubinski hidrira i pruža osećaj svežine već nakon prvog nanošenja!“

4. SEO – OPTIMIZACIJA ZA PRETRAŽIVAČE

SEO (Search Engine Optimization) je proces optimizacije sadržaja kako bi se pojavio što više u Google pretragama.

Osnovni elementi SEO-a:

- 🔍 Ključne reči – reči koje korisnici kucaju u Google pretragu.
- 🔍 Meta opisi – kratki opisi koji se prikazuju u Google rezultatima.
- 🔍 Brzina sajta – Google favorizuje sajtove koji se brzo učitavaju.



Primer SEO optimizacije bloga:

- Naslov: „5 saveta kako da poboljšate kvalitet kože“
- URL: www.mojsajt.com/kvalitet-koze
- Ključne reči u tekstu: hidratacija kože, zdrava koža, prirodna nega

5. PLAĆENI OGLASI – FACEBOOK & GOOGLE ADS



Plaćeni oglasi su najbrži način da brzo dođete do ciljane publike.

Facebook Ads vs. Google Ads – Koji izabrati?

✦ **Facebook Ads** – Dobri za brendove koji žele da povećaju svest i angažman.

✦ **Google Ads** – Idealan ako želite da vas ljudi pronađu kada traže konkretan proizvod/uslugu.



Primer
kampanje:
Ako prodajete
fitnes
opremu,
možete
koristiti
Google Ads
kako biste se
pojavili kada
neko ukuca
„kupovina
 flašica
online“.

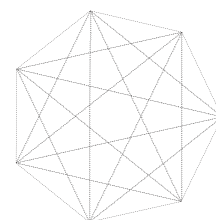
6. DRUŠTVENE MREŽE I NJIHOVA ULOGA U MARKETINGU

Šta objavljivati na društvenim mrežama?

- 📷 Instagram – vizuelni sadržaj, Reels video snimci
- 📘 Facebook – postovi sa tekstom i linkovima
- 🎥 TikTok – kratki, zabavni video snimci
- 💼 LinkedIn – profesionalni članci i poslovne vesti

◆ Saveti za povećanje angažmana:

- ✓ Objavljujte redovno (2-5 puta nedeljno)
- ✓ Koristite heštegove, ali ne previše (5-10 po postu)
- ✓ Uključite publiku pitanjima i anketama



7. EMAIL MARKETING – KAKO GRADITI BAZU KLIJENATA?

Email marketing je i dalje jedan od najefikasnijih digitalnih kanala.

Kako napisati dobar email?

- ✉ **Naslov:** Kratak i jasan (npr. „Poseban popust samo danas!“)
- ✉ **Sadržaj:** Jasna poruka, jedan poziv na akciju
- ✉ **Vizuelni izgled:** Pregledan, sa malo teksta

📊 Primer:

- ✓ Dobar email: „Hvala što ste se prijavili! Iskoristite 10% popusta na vašu prvu kupovinu!“
- ✗ Loš email: „Dobrodošli. Pratite nas za više informacija.“



8. MERENJE I ANALIZA USPEHA

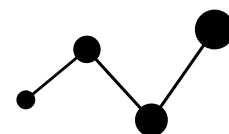
Ako ne merite rezultate, ne možete znati šta funkcioniše.

Ključne metrike koje treba pratiti:

- 📈 **Poseta sajtu** – Koliko ljudi posećuje vaš sajt?
- 💰 **Konverzije** – Koliko ljudi kupuje vaš proizvod?
- ✉️ **Stopa otvaranja emailova** – Da li ljudi zaista čitaju vaše emailove?

Alati za analizu:

- 📊 **Google Analytics** – praćenje saobraćaja na sajtu
- 📊 **Facebook Insights** – analiza uspeha objava
- 📊 **Mailchimp** – merenje uspeha email kampanja



9. PRAKTIČNE VEŽBE I ALATI

Ako ne merite rezultate, ne možete znati šta funkcioniše.

Besplatni alati za digitalni marketing:

- ◆ **Canva** – dizajniranje vizuala
- ◆ **Google Keyword Planner** – istraživanje ključnih reči
- ◆ **Buffer** – zakazivanje objava na društvenim mrežama
- ◆ **Mailchimp** – email marketing

Vežba za početnike:

- ☞ Napravite post za Instagram koristeći Canvu.
- ☞ Kreirajte newsletter sa privlačnim naslovom.
- ☞ Istražite ključne reči pomoću Google Keyword Planner-a.

ZAKLJUČAK

Digitalni marketing je ključ uspeha u modernom poslovnom okruženju. Pomoću strategija kao što su SEO, PPC, email marketing i društvene mreže možete postići značajan rast za vaše poslovanje.

