

My jako společnost, která má výhradní zastoupení zahraniční firmy pro ČR jsme uvažovali, jak správně zadat cílenou reklamu a tím navýšit obrat. Velmi nás překvapila služba internetového vyhledávače, která byla pro nás přijatelná, jelikož jsme službu platili až v momentu „rozkliknutí“ našich internetových stránek potencionálním zákazníkem. Máme pocit, že jsme tímto našli konečně způsob efektivní reklamy. Až do doby, kdy jsme si uvědomili, že počet „rozkliknutí“ roste, ale objednávky v naší firmě se nenavyšují. Řekli jsme si- co se děje? Není zájem o naše produkty? Máme špatné internetové stránky? NE..., faktem bylo zjištění, že existují firmy, najímající lidi, kteří realizují toto „rozklikávání“ a za to jim platí část našich peněz vloženou do této cílené reklamy. Proto byl efekt na objednávky nulový. Překvapila nás nabídka PM, která dělá reklamu naší společnosti za nás a my jí platíme provizi až na základě realizovaného obchodu.