

# Uvod

Čestitamo! Kupivši ovu knjigu, napravili ste veliki korak ka sticanju angažovanja, potencijalnih kupaca i prodaje za vašu kompaniju pomoću digitalnog marketinga.

Ova knjiga donosi uvide i strateške savete za sve koji počinju novi posao ili žele da prenesu postojeći na internet. Ako samo želite da izbrusite svoje postojeće veštine u digitalnom marketingu i budete u toku sa najnovijim taktikama i resursima digitalnog marketinga, ova knjiga je i za vas.

Marketing na mreži se brzo razvija, u to nema sumnje. Alati i aplikacije izniče (i venu) svakog meseca. Na blogovima se marketinške taktike proglašavaju najmodernijim da bi već sledeće sedmice bile mrtve. Pa kako knjiga o digitalnom marketingu može izbeći da postane zastarela pre nego što se štamparsko mastilo osuši? Jednostavno. Danas se digitalni marketing manje tiče *digitalnog* a više *marketinga*.

Naravno, internet je uticao na svaku industriju, od maloprodaje odeće do taksi službi – ali, tokom vremena, izronile su osnovne discipline kao srž marketinga bilo koje organizacije u digitalnom svetu. Kao što ćete videti u ovoj knjizi, te bezvremenske osnove digitalnog marketinga ostaju značajne, bez obzira na alat, taktiku ili aplikaciju.

## O knjizi

Nema ničeg magičnog niti komplikovanog u pravilno izvedenom digitalnom marketingu i ne morate biti preterano tehnički nastrojani da biste uspeali u njemu. Ako nudite proizvod ili uslugu koji su poželjni na tržištu, možete pronaći uspeh na internetu primenjujući tehnike o kojima ćete učiti u ovoj knjizi.

*Digitalni marketing za neupućene* ne diže buku oko najnovijih svetlucavih taktika u marketingu, digitalnom i bilo kom drugom. Umesto toga, knjiga se bavi osnovnim disciplinama kao što su marketing sadržaja, marketing na društvenim mrežama i marketing preko e-pošte, uvek u kontekstu ciljeva do kojih je

kompanijama stalo. Ti ciljevi uključuju sticanje novih potencijalnih kupaca i kupaca/klijenata, zarada od potencijalnih kupaca i kupaca koje već imate, i privlačenje zajednica koje zagovaraju vaš brend i promoviraju vas.

Da biste lakše upili koncepte, ova knjiga koristi sledeća pravila:

- » **Tekst koji treba da upišete baš onako kako je napisan u knjizi prikazan je podebljano.**
- » Ako dajemo primer kako se nešto kaže, koristimo *kurziv* da bismo naznačili rezervirano mesto, na primer, *ime vaše kompanije*, što znači da kurziv treba da zamenite svojim podacima.
- » *Kurziv* koristimo i za pojmove koje definišemo.
- » Veb adrese su prikazane fontom fiksne širine. Ako čitate digitalnu verziju ove knjige, na uređaju povezanom sa internetom, možete pritisnuti vezu da biste posetili lokaciju, kao što je ova: `http://www.dummies.com`.

## Neosnovane pretpostavke

Napravili smo nekoliko pretpostavki o vama dok smo pisali ovu knjigu:

- » **Imate odličan proizvod:** Ne zaboravite da ni najveličanstveniji trgovac ne može na duže staze da prodaje loš proizvod ili uslugu. To upozorenje je naročito istinito u digitalnom okruženju, gde se vesti u treptaju oka prenesu na sve četiri strane sveta.
- » **Niste naročito tehnički nastrojeni:** Digitalni marketing je tehnička stvar onoliko koliko vi to želite. Ako hoćete da naučite kako radi veb server ili kako se piše PHP kod, samo napred. Međutim, da biste uspeli u polju marketinga, morate razumeti marketinig, a ne programiranje. Slobodno prepustite tehničku stranu nekome ko razume kod, ali ne i marketing.
- » **Voljni ste da primenjujete i prilagođavate:** Da biste postigli rezultate, morate postupati u skladu sa stečenim znanjem. Za razliku od marketinga u štampi, na televiziji i radiju, digitalni marketing može preći put od ideje do izvršenja u roku od nekoliko minuta. A pošto vaše marketinške kampanje žive u digitalnom formatu, u hodu možete promeniti bukvalno sve.