Affluo

CASE STUDY · B2B · LEAD GEN KROZ CONTENT

AGENCIJA KOJA RADI ZA DRUGE.

Sad radi i za sebe.

Kao postolar s poderanim cipelama: odlično radi marketing klijentima, a njen vlastiti je čekao bolje dane.

SAŽETAK

Projekt u *tri riječi.*

B2B · LinkedIn · Lead gen. Rast B2B inbound upita.

KLIJENT

B2B agencija. *B2B · lead gen kroz content.*

Ime ne objavljujemo. Ovaj dokument pokazuje što smo radili, kojim redom i zašto, te kako bi ista logika izgledala kod tebe.

GDJE SMO KRENULI

Polazna *točka.*

Rast samo preko preporuka, bez vlastitog izvora B2B upita.

Affluo

ZADATAK

Što je trebalo *riješiti.*

PROBLEM

- → Rast samo preko preporuka, bez vlastitog izvora B2B upita.
- → Nema jasnog sljedećeg koraka za publiku

CILJ

- → Rast B2B inbound upita
- → Prepoznatljivost u agencijskom prostoru
- → Konzistentna content mašinerija

01 — POGLAVLJE

Proces.

Kojim redom smo radili i zašto baš tim redom.

01

TJEDAN 1

Dijagnoza.

Pregled profila, sadržaja, poruka i konkurencije.
Tražimo gdje se ljudi gube, ne gdje je najljepše.

TJEDAN 2

Strategija.

Pozicioniranje, stupovi sadržaja i jasan sljedeći korak za svaku objavu.

TJEDAN 3–4

Produkcija.

Snimanje u blokovima, montaža, kreative i tekstovi za prvi mjesec.

TJEDAN 5+

Ritam i test.

Objava po planu, praćenje što radi, gašenje onoga što ne radi.

VREMENSKA CRTA

Prvih šest tjedana, *korak po korak.*

TJEDAN 1

Dijagnoza: Pregled profila, sadržaja, poruka i konkurencije.

TJEDAN 2

Strategija: Pozicioniranje, stupovi sadržaja i jasan sljedeći korak za svaku objavu.

TJEDAN 3–4

Produkcija: Snimanje u blokovima, montaža, kreative i tekstovi za prvi mjesec.

TJEDAN 5+

Ritam i test: Objava po planu, praćenje što radi, gašenje onoga što ne radi.

02 — POGLAVLJE

Što smo radili.

Četiri stvari, svaka sa svojim razlogom.

02

Affluo

ISPORUKA 01 OD 04

B2B content strategija.

Teme koje odgovaraju na pitanja vlasnika firmi, prije nego ih postave na sastanku.

ISPORUKA 02 OD 04

LinkedIn i short-form prisutnost.

Isti uvid u dva formata: tekst za LinkedIn, video za ostale mreže.

ISPORUKA 03 OD 04

Pozicioniranje kao thought leader.

Mišljenje i stav, ne samo usluga. Ljudi zovu one koje već slušaju.

ISPORUKA 04 OD 04

B2B leadovi kroz content.

Svaki sadržaj ima sljedeći korak: poruka, poziv ili sastanak.

Affluo

REZULTAT

Što se *promijenilo.*

PRIJE

→ Rast samo preko preporuka, bez vlastitog izvora B2B upita.

POSLIJE

→ Rast B2B inbound upita

→ Prepoznatljivost u agencijskom prostoru

→ Konzistentna content mašinerija

→ Skalabilan sustav za rast

LEKCIJA

Preporuke su super dok ne stanu. Vlastiti izvor upita ne staje.

03 — POGLAVLJE

Računica.

Primjer, ugrubo: koliko vrijedi brz odgovor u ovoj branši.

03

PRETPOSTAVKE · PRIMJER, UGRUBO

Tipična firma *iz ove branše.*

8

B2B upita mjesečno

24 h

prosječno čekanje na odgovor

1.500 €

prosječna vrijednost jednog posla

PRIMJER IZRAČUNA, UGRUBO. Ovo nisu rezultati ovog klijenta, nego računica za tipičnu firmu iz iste branše. Prave brojke za tvoju firmu računamo na pozivu.

GDJE CURI · PRIMJER, UGRUBO

Upiti koji *odu drugome.*

30 %

upita koji odu jer odgovor kasni

2

izgubljenih upita mjesečno

900 €

posla mjesečno koji ode konkurenciji

PRIMJER IZRAČUNA, UGRUBO. Ovo nisu rezultati ovog klijenta, nego računica za tipičnu firmu iz iste branše. Prave brojke za tvoju firmu računamo na pozivu.

Odgovor za minutu
umjesto za 24 h.

< 1 min

odgovor uz AI na porukama

10 %

upita i dalje izgubljeno, jer neki samo gledaju

600 €

posla mjesečno vraćeno samo bržim odgovorom

PRIMJER IZRAČUNA, UGRUBO. Ovo nisu rezultati ovog klijenta, nego računica za tipičnu firmu iz iste branše. Prave brojke za tvoju firmu računamo na pozivu.

GARANCIJA 3× UPITA · PRIMJER, UGRUBO

Ako upita bude *3× više.*

24

B2B upita mjesečno

25 %

isti postotak zatvaranja kao prije

8.100 €

posla mjesečno, ugrubo

PRIMJER IZRAČUNA, UGRUBO. Ovo nisu rezultati ovog klijenta, nego računica za tipičnu firmu iz iste branše. Prave brojke za tvoju firmu računamo na pozivu.

KAKO ČITATI OVU RAČUNICU

Primjer, *ne obećanje.*

Brojke iznad su pretpostavke za tipičnu firmu iz branše, ne rezultati klijenta iz ovog dokumenta. Na pozivu ih zamijenimo tvojim stvarnim brojkama: koliko upita imaš, koliko brzo odgovaraš i koliko vrijedi jedan posao.

Affluo

KAKO RADIMO

Od kafe do *punog kalendara.*

01

Poziv od 15 minuta: gdje gubiš kupce

02

Gradimo: oglasi, sadržaj, poruke, telefon

03

Svaki ponedjeljak brojke i popravci

Affluo

KOD TEBE BI TO IZGLEDALO OVAKO

Izvor. Tok. *Ušće.*

01

Oglasi s ciljem poruke, test pa skaliranje

02

AI odgovara za manje od 1 minute, 0–24

03

Asistent na telefonu upiše termin

Affluo

SLJEDEĆI KORAK

TVOJA FIRMA.
Sljedeća priča.

Poziv od 15 minuta. Pokažemo ti gdje gubiš kupce i kako bi Affluo Delta radila kod tebe.

cal.com/jure-affluo/15min →

WhatsApp +387 63 069 513 · affluo-firme.vercel.app · Nazovi AI asistenta: affluo-firme.vercel.app/demo