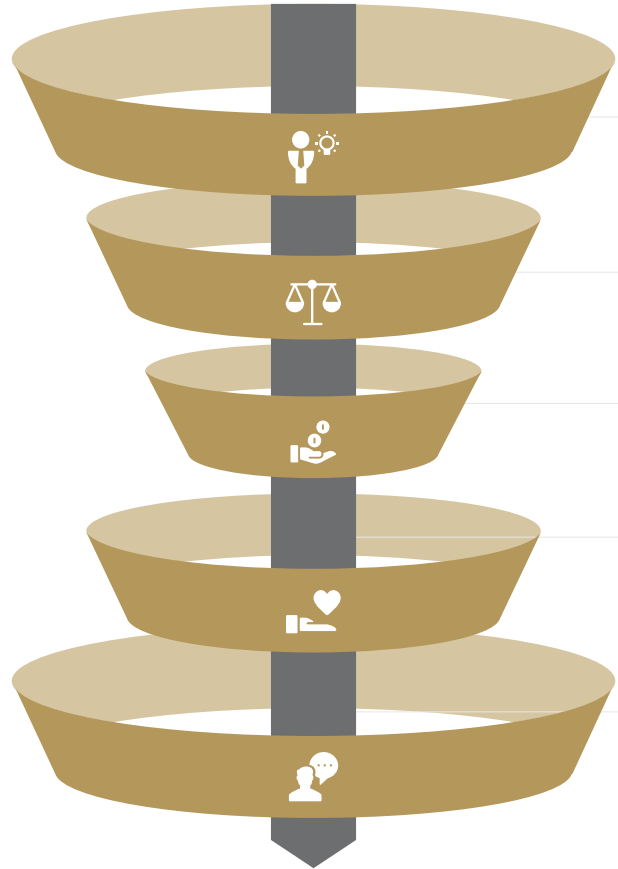


Для кожної цілі в заявці, будь ласка, оберіть тип цілі



Типи Цілей	Визначення для маркетингу продуктів та послуг	Визначення для некомерційного та цілеспрямованого маркетингу	Термінологія диджитал маркетингу	Креативні тенденції
ОБІЗНАНІСТЬ / AWARENESS	Знання та знайомство з брендом, продуктом або послугою	Знання та знайомство з некомерційною або інституційною місією чи справою	Верхня частина воронки	Зосередження на емоційному або надихаючому сторітелінгу
УВАГА ТА РОЗГЛЯД / CONSIDERATION	Дослідження, знайомство з додатковими деталями та оцінка продукту чи послуги	Дослідження, отримання або здобуття додаткової освітньої інформації про проєкт	Середня частина воронки	Зосередження на функціональних перевагах дизайну продукту, елементах, особливостях або користувацькому досвіді
ПОКУПКА / PURCHASE	Покупка. Купівля товару, послуги або підписки	Зобов'язання. Пожертвування або здійснення значущих дій на підтримку справи	Нижня частина воронки / конверсія	Зосередження на комерційній тактиці
ЛОЯЛЬНІСТЬ / LOYALTY	Повторна покупка продукту, підписки чи послуги або купівля іншого продукту в межах екосистеми бренду	Повторення пожертви або іншої значущої дії для підтримки справи	Поповнення або оновлення	Зосередження на комерційній тактиці
АДВОКАЦІЯ / ADVOCACY	Клієнти діляться власними історіями та досвідом	Прихильники діляться своєю підтримкою проєкту та/або власними історіями та досвідом, пов'язаними з цим проєктом	Рекомендації, відгуки, коментарі, створені користувачами	Зосередження на тому, щоб надихнути, відзначити та визнати клієнтів

Effie Awards нагороджує ідеї, які працюють. Будь-який тип маркетингового touchpoint може зіграти свою роль в кампанії (наприклад, інновація продукту, клієнтський досвід, tv, digital, pr, принт, семплінг, тестери, ціна, упаковка, радіо, сарафани радіо, інше)

Приклади типу цілей

Примітка: даний список запропоновано для перегляду в якості путівника/довідника прикладів різних типів цілей, що у свою чергу не обмежуються цим списком. Effie відзначає учасників, які формулюють цілі та описують ефективність по-своєму (самостійно).

Типи цілей	Приклади загальних цілей (офлайн та/або диджитал)	Приклади диджитал цілей			
		Залучення трафіку на вебсайт або сторінку завантаження додатку	Email чи диджитал реклама	Соціальні медіа	Оптимізація користувацького досвіду на сайті або в додатку
ОБІЗНАНІСТЬ / AWARENESS	<ul style="list-style-type: none"> Показники впізнаваності бренду Досягнення бенчмарку охоплення в PR Досягнення бенчмарку в місцях продажу 	<ul style="list-style-type: none"> Збільшення нових відвідувачів сайту Збільшення органічного трафіку з пошуку Ріст SEO позицій по ключовим словам 	<ul style="list-style-type: none"> Атрибуція з інтересно-орієнтованої або поведінкової дисплейної реклами чи оголошень 	<ul style="list-style-type: none"> Неплатні покази або перегляди в соціальних мережах Органічний ріст підписників 	<ul style="list-style-type: none"> Досягнення вищого рейтингу на маркетплейсах
УВАГА ТА РОЗГЛЯД / CONSIDERATION	<ul style="list-style-type: none"> Показники наміру покупки Досягнення бенчмарку участі в маркетинговій програмі Ріст лідогенерації Ріст показників перформанс маркетингу як частини аналізу маркет міксу 	<ul style="list-style-type: none"> Ріст прямого трафіку на сайт Ріст реферального трафіку на сайт Збільшення часу, проведеного на сайті Ріст кількості переглядів сторінок Зменшення показника відмов Збільшення частоти завершених переглядів відео Досягнення бенчмарку по часу перегляду відео 	<ul style="list-style-type: none"> Нові email підписки Ріст показників відкриття електронних листів (email open rate) Ріст показника кліків по електронних листах або рекламі (click-thru-rate) Ріст email трафіку 	<ul style="list-style-type: none"> Відсоток переглянутого відео Ріст CTR з неплатних постів у соціальних мережах Ріст підписників у соціальних мережах 	<ul style="list-style-type: none"> Ріст кліків на сторінки з детальною інформацією про продукт Ріст безкоштовних або пробних версій зі знижкою Збільшення кількості завантажень пробного контенту Досягнення бенчмарку реєстрації або відвідуваності вебінарів
ПОКУПКА / PURCHASE OR COMMITMENT	<ul style="list-style-type: none"> Ріст в грошах чи в кількості Ріст середнього чеку (average order value) Збільшення витрат на придбання (cost per acquisition) Ріст в грошах чи об'єму частки ринку Ріст нових клієнтів чи прихильників Ріст ROI чи ROAS Ріст цінності клієнта за все життя або за 1 рік Ріст середньої ціни продажу Ріст вартості кошика Зміна поведінки 	<p>Будь-який показник з перерахованого нижче, що відноситься до залучення трафіку:</p> <ul style="list-style-type: none"> Покупка Реєстрація членства Реєстрація волонтера Пожертвування 	<p>Будь-який показник з перерахованого нижче, що відноситься до email чи диджитал реклами:</p> <ul style="list-style-type: none"> Покупка Реєстрація членства Реєстрація волонтера Пожертвування 	<p>Будь-який показник з перерахованого нижче, що стосується реклами в соціальних мережах, платних чи органічних постів:</p> <ul style="list-style-type: none"> Покупка Реєстрація членства Реєстрація волонтера Пожертвування 	<ul style="list-style-type: none"> Ріст онлайн-транзакцій Ріст частки онлайн транзакцій у відсотках від загальної кількості транзакцій Ріст вартості кошика / AOV Досягнення бенчмарку кросс-продажів (cross-selling) Досягнення бенчмарку апселінгу (up-selling) Зниження рівня покинутих кошиків Завантаження додатка
ЛОЯЛЬНІСТЬ / LOYALTY	<ul style="list-style-type: none"> Ріст показників повторної покупки Ріст річної чи місячної підписки Ріст показників утримання клієнтів або членів Ріст показників поновлення або повторної покупки клієнтів або членів Зниження рівня відтоку клієнтів 	<ul style="list-style-type: none"> Підписка на автоматичне поповнення Досягнення бенчмарку довічної цінності клієнта 	<p>Атрибуція останнього дотику до email чи диджитал реклами щодо:</p> <ul style="list-style-type: none"> Повторної покупки Поновлення членства Повторної пожертви 	<p>Атрибуція останнього дотику до соціальних медіа щодо:</p> <ul style="list-style-type: none"> Повторної покупки Поновлення членства Повторної пожертви 	<ul style="list-style-type: none"> Ріст кількості реєстрацій у програмі лояльності Ріст кількості реєстрацій на автоматичне поповнення
АДВОКАЦІЯ / ADVOCACY	<ul style="list-style-type: none"> Збільшення кількості клієнтів / покупок за рахунок рекомендацій Збільшення кількості позитивних рекомендацій клієнтів Досягнення бенчмарку індексу споживчої лояльності (net promoter score) Ріст за рахунок сарафанного радіо 	<ul style="list-style-type: none"> Ріст шерів сторінки продукту (product page shares) Ріст шерів лендінгу (landing page shares) 	<ul style="list-style-type: none"> Ріст кількості онлайн-відгуків через CRM електронні листи-нагадування 	<ul style="list-style-type: none"> Ріст кількості неплатних поширень або віральності у соціальних мережах Ріст позитивних коментарів та лайків в соціальних мережах 	<ul style="list-style-type: none"> Досягнення бенчмарку відгуків клієнтів Досягнення бенчмарку оцінок клієнтів Кількість поширень продукту