* تعد تطبيقات هذه الشركة الالكترونية مثالاً قويا على تطبيق استدامة سمعة العلامة التجارية بالطريقة المثالية حيث لاقى فيديو اليوم الوطني رواجاً كبير في وسائل التواصل الاجتماعي ويعبر ذلك على قوة المحتوى وما فيه من ارتباط عاطفي مع الجمهور.
* كما أن تطبيق الهوية في حسابات هذه الشركة في مواقع التواصل الاجتماعي يعد متناسقا بدرجة كبيرة بما يخص الألوان والهوية البصرية مما يعطي شكلا قويا للهوية واستدامتها.
* كما لمحاكاة هذه الشركة في طريقة عمل تطبيقاتها الالكترونية عدة مزايا وسلبيات من ضمنها:
* تطبيق الهوية في حسابات هذه الشركة في مواقع التواصل الاجتماعي يعد متناسقا بدرجة كبيرة بما يخص الألوان والهوية البصرية مما يعطي شكلا قويا للهوية واستدامتها.
* الشات بوت معاصر ويعتبر نقطة مهمة في راحة العميل وتطوير عملية التواصل مع العملاء ومواكبة احتياجاتهم.
* تغيير المحتوي بتغيير المنصة والشريحة التي تستخدم المنصة سيساعد على توفير محتوي يتناسب مع هذه الشريحة واحتياجاتها مما يساعد على التفاعل والاستدامة.
* كثرة الإعلانات وقلة التسويق بالمحتوي
* المشاركة في الفعاليات العالمية ومن ضمنها اليوم العالمي للزهايمر حيث تقوم الشركة بدورها بما يخص المسئولية الاجتماعية
* ابراز جهود الشركة لتوفير طاقة مصاحبة للبيئة
* مشاركة الشركة في احتفالات اليوم الوطني
* ابراز الجهود الفنية الذي يقوم بها موظفي الشركة والتي تعكس صورة ايجابية عن جهود الشركة في العمل على إيصال الخدمة في جميع الظروف،
* المشاركة في الأحداث العالمية حيث تتفاعل الشركة مع هذه الاحداث عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي والذي يضيف لمسة قرب من المجتمع والذي يؤدي الى عكس صورة عاطفية تجاه الشركة
* تسويق لوعد الشركة حيث سيخدم الشركة باستدامة العلامة التجارية، حيث سيستخدم مودل 4c’s لقياس التكامل في تطبيق الوعد.
* محمد أصبح عميل للشركة قبل ما يقارب السنتين حيث بعد زواجه استقر في شقة وأصبح عميل للشركة حينها، وانطباع محمد للشركة هو انطباع محايد حيث لا يملك رأي وتصور واضح تجاه الشركة.
* تصفح مواقع التواصل الاجتماعي
* البحث عن محتوى مميز للمشاهدة
* الاستمتاع بالمحتوى
* رفع مستوى الوعي بحسابات الشركة
* زيادة عدد الزيارات للحسابات
* زيادة عدد التفاعل
* زيادة عدد المتابعين
* عدد المشاهدات
* عدد زوار الصفحة
* عدد التفاعل
* عدد المتابعين
* بناء بيرسونا سيساعد في تحديد الشريحة المستهدفة بشكل دقيق مما سيساعد على فهم العميل بشكل أكبر والذي سيمكن من تقديم حلول مبتكرة في صياغة صورة ذهنية متوافقة مع هذه الشريحة بناءً على ما تم تحديده من مواصفات لهذه البيرسونا
* تحديد رحلة العميل بالإضافة الى نقاط الالتقاء ستمكن من تطوير الإجراءات التي ستساعد في تحقيق أهداف التسويق بشكل أمثل.
* جمع أكبر قدر ممكن من ردات أفعال العملاء وتحليلها بالطريقة الصحيحة سيساعد على بناء تصور كامل عن احتياجاتهم من أكثر من جوانب والذي سيمكن من توفير عدة برامج تساعد على إبقاء العملاء لفترة أطول.