

Damjan Dimic

Gradim sisteme rasti za podjetja, kjer znamka in učinkovitost nista sovražnici.

hello@damjandimic.com

linkedin.com/in/damjandimic

hi.damjandimic.com

Slovenija, CET

80.000+

studentov

\$10M+

prihodkov

200+

znamk

1.500+

kampanj

46.000

prijav na summit

IZKUSNJE

Procreate.courses (Freya Courses)

2024 - danes

Vodja rasti

Rast digitalnega umetniškega izobraževanja. 80.000+ studentov. \$10M+ prihodkov. Zgradil sistem e-poštnega marketinga (Klaviyo), prenovil pristajalne strani z 40%+ konverzijo, vzpostavil celoten analitični sloj. Vodenje marketinških operacij, tehnicne implementacije in poslovne analitike.

E-poštni marketing, Klaviyo, Webflow, Analitika, CRO, Optimizacija konverzij

EPIDEMIC

2022 - 2024

Vodja rasti

Influencer marketing v velikem obsegu. 200+ znamk, vključno s Samsung, P&G, L'Oreal, Heineken, Nike. 1.500+ kampanj. 171M+ skupni doseg. 16.000+ sodelovanj z ustvarjalci. Zgradil motor za ustvarjanje povpraševanja in okvire za partnerstva znamk.

Influencer marketing, Ustvarjanje povpraševanja, Partnerstva znamk

Synthesia

2022

Vodja produktnega marketinga

AI video startup. \$60M+ financiranja. Podjetniške stranke: Reuters, Nike, BBC, Amazon. Pokazal, da je AI video uporaben, ne strašljiv. GTM strategija za podjetniški segment.

Produktni marketing, AI/ML, GTM strategija, B2B SaaS

Hisense Europe

2020 - 2022

Vodja produktnega marketinga

Znamčni marketing potrošniške elektronike na evropski ravni. Kampanje na več evropskih trgih. Načel se, da se velike organizacije premikajo počasi, a ko dobro izvedejo, je doseg ogromen.

Znamčni marketing, Potrošniška elektronika, Vec trgov

IZOBRAZBA

Univerza v Ljubljani

2012 - 2018

Fakulteta za družbene vede

IZBRANI PROJEKTI

Digital Art Summit

Operacije in rast

46.000 prijav. \$300K+ prihodkov. 19.274 ur ogledov. 180+ držav. 8,8/10 ocena.

Avalan

Soustanovitelj

SaaS platforma. Od ideje do 15K ARR v prvem mesecu. 6 od 9 vodilnih slovenskih agencij.

Worthly

Ustanovitelj

Brezplačni portreti, 100% za dobrodelnost. 12 mesecev dokazov. Zdaj gradim platformo.

KAKO DELAM

Vsak projekt sledi isti strukturi. Pa naj gre za rast izobraževalne znamke na \$10M ali pozicioniranje AI startupa za podjetja, proces je enak. Spremenijo se le izhodišča.

01 Diagnoza

Tržna raziskava (kvalitativna + kvantitativna), JTBD intervjuji, analiza konkurence, diagnoza znamke, raziskava izdelka, segmentacija s smiselnimi spremenljivkami.

02 Strategija

Prepoznavni znaki znamke, pozicioniranje in ciljanje, sporočilna arhitektura, finančna izhodišča za vstop na trg, GTM strategija, cilji vezani na poslovne rezultate.

03 Izvedba

Growth marketing, integrirana komunikacija, pridobivanje uporabnikov (placano/organsko/partnerstva), zadrževanje strank, cene, distribucija, arhitektura sledenja.

04 Optimizacija

Analiza učinkovitosti, A/B testiranje in optimizacija konverzij, delavnice in usklajevanje ekipe, nazaj na fazo 1, tokrat z boljšimi podatki.

V KAJ VERJAMEM

"Strategija je niz odločitev o tem, cesar ne bomo delali" Rumelt, Lafley & Martin

"Vecina odločitev za nakup se začne v spominu, ne na Googlu" Romaniuk, Sharp

"Rast prihaja z doseganjem več ljudi, ne s poglobljanjem zvestobe" Sharp, Ehrenberg-Bass

"Dolgoročno in kratkoročno hkrati" Binet & Field, IPA Databank

"Diagnoza pred receptom" Ritson, Rumelt

"Ce tvoj marketing zveni kot marketing, si že izgubil"

KNJIŽNA POLICA

How Brands Grow (Sharp) · The Long and the Short of It (Binet & Field) · How Brands Grow Part 2 (Romaniuk)
Thinking, Fast and Slow (Kahneman) · Good Strategy Bad Strategy (Rumelt) · Playing to Win (Lafley & Martin)
Building Distinctive Brand Assets (Romaniuk) · Four Thousand Weeks (Burkeman) · Measure What Matters (Doerr)

ONKRAJ DELA

Ustvarjalec projekta The Realmatic Project: dva albuma keltskega folka in kinematicnega rocka, navdihnjena z fantazijskimi romani Brandona Sandersona. Objavljen fotograf (Cosmopolitan, Grazia, Elle). Trenutno: biti ata, gorsko kolesarjenje, lokostrelstvo (komaj zadevam tarco) in vrtnarjenje treh jablan, ki nekako preživijo.

KJE SEM SE ZMOTIL

- ~ Poskušal biti nov ata in profesionallec na 100% hkrati. Zdaj nacrtnjem za 70% kapacitete.
- ~ Tri mesece izpopolnjeval lansiranje, ki bi moralo iti ven v treh tednih. Narejeno premaga popolno.
- ~ Gradil sisteme, ki sem jih lahko vodil samo jaz. Naucil se, da delegirati pomeni prepustiti kako, ne le kaj.
- ~ Poslal testno e-pošto 32.000 naročnikom. Stopnja odpiranja: 47%. Naša najboljša to četrletje.