

# Методы привлечения новых клиентов и сотрудников.

Выполнил: Тутулов Иван из города Сургут

# Способы привлечения новых клиентов и сотрудников.

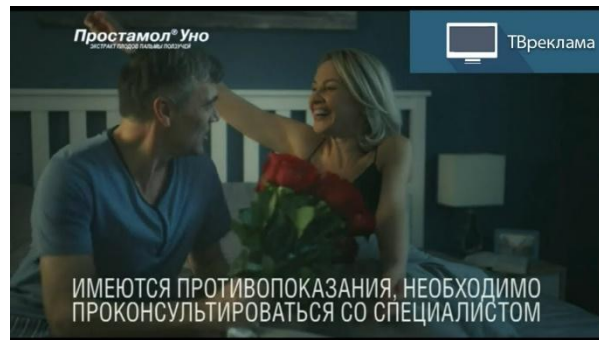
Мне известны 6 способов привлечения новых клиентов, а так же сотрудников.

Это:

1. TV-реклама;
2. Проведение акций, лотерей;
3. Скидки или распродажи;
4. SMM- привлечение;
5. E-mail-рассылка.
6. Способы привлечь новых сотрудников

Давайте рассмотрим эти способы поподробнее.

# TV-реклама.



Метод очень старый, и известный абсолютно всем. Чтобы обратить внимание покупателя на магазин или на конкретную продукцию, в первую очередь следует ее разрекламировать. И лучше всего – посредством телевидения.

Рекламные ролики в наше время прокручивают повсюду: в процессе показа фильма, шоу-программы или сериала и пр. И их видят миллионы людей. Заманить потенциальных покупателей можно необычным рекламным сюжетом, который хорошо подчеркнет выгоды предлагаемой продукции или места ее реализации.

Важный момент: реклама не должна обманывать. Не следует преувеличивать и выставлять в розовом свете некоторые детали или вовсе пытаться их скрыть. Это важная составляющая успеха такого способа привлечения клиентов, который реализуется в рамках определенного рекламного сюжета.



## Проведение акций, лотерей.



Рекламные акции и предоставляемые бонусы весьма привлекательны для людей. Всегда следует об этом помнить. Такова психология человека: он проявляет любопытство к всевозможным демонстрациям и акциям, рекламирующим тот или иной продукт. На чём лучше всего заострить внимание? Допустим, на возможности получить скидку при покупке. Хорошо работают беспроигрышные лотереи, дающие счастливицам скидку на товар. Или предложите человеку заполнить анкету, отвечая на вопросы которой, он гарантированно получает небольшой подарок (записную книжку, карандаш, магнитик). А после среди всех, кто принял участие в анкетировании, организуйте лотерею по розыгрышу чего-то более ценного. Это может быть бытовая техника или абонемент в бассейн, или даже туристическая поездка. Акция обязательно привлечет людей, потому что подобные вещи не забываются и производят положительный эффект. Ведь люди в большинстве своем очень азартны и любят подарки.



Скидки или распродажи.

**ЧЕРНАЯ ПЯТНИЦА**

СКИДКИ ДО

**50%**

[avtozvuk.ua](http://avtozvuk.ua)

Поговорим о другом методе, не очень сложном и часто используемом. Вариантов развития событий при привлечении покупателей – множество, и очень действенным рычагом здесь являются распродажи и применение систем скидок на продукцию.

Ведь, по сути, цены на некоторые позиции и вправду немаленькие. И потом, далеко не все покупатели имеют возможность приобрести что-то дорогостоящее (допустим, телевизор большого размера или хорошую кровать). Активное рекламирование распродаж и их организация позволят привлечь большой поток потребителей и получить хорошую прибыль.

Возможность купить что-то со скидкой нравится абсолютно всем. И чем больше сброшенная от начальной цены сумма, тем это выглядит привлекательнее. Хорошо действуют и карты скидок, которые дают возможность покупать товар чуть дешевле, чем указано на ценнике. Еще лучше, если карты – накопительные. Это подталкивает людей делать больше покупок в расчете на ощутимую скидку позже.





## SMM КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И УДЕРЖАНИЯ КЛИЕНТОВ

# SMM-привлечение.



## Социальные сети как канал привлечения клиентов

Если вы занимаетесь продажей товаров и в особенности если вы организовали для этого интернет-магазин, то, возможно, вам лучше всего подойдет способ привлечения клиентов через Интернет (посредством социальных сетей).

Именно здесь – огромное количество посетителей. Это отличная площадка для рекламирования своей продукции. Следует сформировать группу или отдельный профиль и выставить там всю необходимую информацию: фото вашего продукта и цены. Остается лишь активно общаться с потенциальными покупателями, приглашать стать участниками группы, следить за обращениями, отвечать на вопросы и т. д.

Хорошо, если будет продумано перенаправление со страницы группы или вашей рабочей прямо на сайт или в интернет-магазин (если он есть). Важный момент – навигация должна быть максимально простой. Подумайте о том, чтобы посетители могли оформить заявку на продукт прямо из социальной сети (или через сайт). Это будет большим плюсом. Обязательно сравнивайте свои цены с ценниками конкурирующих фирм и продавайте чуть дешевле. Потому что первое, на что обращают внимание посетители, – цена.



## E-mail-рассылка.



Еще один способ привлечения клиентов. В современном мире, наверное, уже немного осталось людей, у которых нет почтового адреса в Интернете, да и обычные ящики тоже все проверяют. Это обязательно нужно использовать в своих целях.

Займитесь рассылкой рекламных материалов о вашей компании, причем не только через Всемирную паутину, но и на почтовые адреса в офлайне. Потому что у кого-то может и не быть компьютера. Практика показывает, что это очень хорошая и результативная схема действий.

Большой акцент сделайте на рассылки по Всемирной паутине. Не следует сходу рьяно хвалить свой товар. Начните с распространения рекламных листовок, где обязательно будет кнопка перехода непосредственно на ваш сайт или возможность быстро связаться с представителем компании. Это отличный способ для привлечения новых клиентов, потому что он вызывает больше доверия. Важно аккуратно начать общение, но не быть слишком навязчивым, чтобы не оказаться в спаме. Рассылку необходимо делать регулярно, но не слишком часто, допустим, один раз в месяц. И не распространяйте постоянно одинаковые листовки, меняйте их содержание.

# Способы привлечь новых сотрудников

1. Используйте разные платформы, включая Facebook, Instagram, Glassdoor.
2. Создайте отдельный аккаунт, посвященный карьере в компании (организации).
3. Мотивируйте сотрудников самим делиться контентом на своих страницах.
4. Проводите рекламные кампании для продвижения публикаций.
5. Автоматизируйте распространение записей о поиске новых талантов.
6. Разработайте хэштег бренда, чтобы по нему пользователь мог найти больше информации.
7. Создайте фирменный стиль для визуализаций (инфографики, картинок и видео), по которому можно быстро идентифицировать компанию (организацию).



Спасибо за внимание!!!