

# Зачем клиенту оптимизатор?

Москва

1 февраля 2012

Елизавета Трибунская



# @tribunsk



# Оптимизаторы

- Говорят на своем языке
  - Оперируют своими понятиями
  - Мало конкретных обещаний
  - Собственное представление об эффективности
- 
- *А вы понимаете своего бухгалтера или юриста?*

# Что продают оптимизаторы?

- Позиции
- Трафик
- Ссылки, ТИЦ, PR
- Изменения на сайте
- Расходы и часы
- Отчеты
- Звонки и продажи

# Что нужно клиенту?

- Деньги
  - Больше продаж
- Слава
  - Мы – лидеры рынка!
  - Хочу быть выше этого гада
- Чтобы голова не болела
  - У всех есть
  - Нагрузили ерундой какой-то

# Халява?

- Работаю за еду
- Бесплатная консультация
- Сайт в подарок
  
- *А вы купите колбасу по 2 рубля?*

## А вдруг?

- Деньги возьмут и ничего не будут делать
- Прислали какие-то тексты, там ужас
- Что у вас за сложные расчеты, давайте просто: у меня всегда топ-5 и я всегда плачу одинаково
- И даже блоки на сайте не хотят поправить

# Вчера?

- На полгода никто не согласится
- А вдруг апдейта не будет?
- *Серьезная работа не может быть сделана быстро*

# Гарантии?

- Будет работать 3 года, илиотремонтируем бесплатно
- За качество – отвечаю



# Нет

- Деньги
- Слава
- Чтобы голова не болела
  
- Понимать, что происходит
- Уважение и признание

# Что делать?

- Продавать
- Объяснять
- Обучать

# Продажа

- Говорить о бизнесе
- Говорить о выгоде клиента
- Другие возможности достижения целей
- Дополнительные услуги

# Общение

- Показывать работу
- Советоваться
- Фиксировать результаты
- Спрашивать, есть ли толк

# Обучение

- Пояснения
- Рекомендации статей
- Дайджесты для клиентов
- Книги
- Журналы
- Курсы
- Конференции

# Что делать?

- Продавать
- Объяснять
- Обучать
  
- Дружить

Елизавета Трибунская  
+7(495)784-21-06

[www.webadvance.ru](http://www.webadvance.ru)  
[mama@detchka.ru](mailto:mama@detchka.ru)  
[@tribunska](#)