

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
mama@detochka.ru
[@tribunska](#)