

Сайт, блог, рассылка

Веб-инструменты привлечения
клиентов

Зачем нужен сайт?

- Первое, что сделает потенциальный клиент – проверит информацию о финансовом консультанте
- Сайт – постоянная витрина услуг финансового консультанта
- Сайт позволяет охватить бОльшую аудиторию потенциальных клиентов

Цели сайта

ПИАР

- Создание доверия и образа эксперта
- Выделение среди конкурентов

КОММЕРЦИЯ

- Получение заказов
- Получение контактных данных

Создание доверия и образа эксперта

- **Страница контактов**

(Как можно больше способов связи, фото, видео-приветствие)

- **Регалии**

(Любые награды, участие в конкурсах, рейтингах, сертификаты)

- **Отзывы и публикации**

(Отзывы довольных клиентов – желательно с фото и контактными данными, публикации в прессе, выступления на радио и телевидения)

Выделение среди конкурентов

- **Визуальное выделение**

(Уникальный дизайн, не использование готовых шаблонов и конструкторов сайта)

- **Уникальность материалов**

(Не превращайте сайт в свалку банальностей, типа «откладывайте 10% дохода», «заведите резервный фонд» и т.п.)

- **Собственный стиль**

(Практикуйтесь в написании статей, вырабатывайте собственный узнаваемый стиль)

Получение заказов

- **Описание услуг**

(Выделяйтесь, не копируйте технические описания услуг)

- **Продающие тексты**

(Описывайте выгоды, которые получит клиент)

- **Двух-ступенчатые продажи**

(Качество услуги нельзя оценить до ее покупки, предлагайте бесплатные или дешевые материалы, цель которых – ознакомить клиента с качеством ваших предложений)

Получение контактов

- Получение контактов – рассылка
- Посещаемость сайта важна только для рекламы. Низкий процент конвертации посетителей в клиентов
- На сайте контакт происходит по инициативе посетителя, в рассылке – контактами управляет автор
- Для покупки сложных и дорогих услуг обычно требуется совершить 7 «касаний» клиента
- Рассылка позволяет оповещать свою аудиторию об актуальных предложениях

Стимулирование подписки

- Предложите бонус за подписку
- Бонус разделите на серию писем, чтобы потенциальный клиент привык получать информацию по почте

Три варианта действий

- Ничего не делать. Искать клиентов в оффлайне.
- Создать сайт и рассылку самостоятельно
 - Бесплатные сайты на Народе, в ЖЖ, на Блогспоте.
 - Самоучитель по сайтостроению.
 - Тренинги по созданию и раскрутке сайтов
- Делегировать.
 - Экономия времени и сил.
 - Что для одного – тяжелый труд, для другого – просто и легко.

Стандартное предложение

■ Создание сайта и рассылки

- Сайт с уникальным дизайном и правильной структурой
- Настроенная система статистики для отслеживания эффективности различных инструментов продвижения
- Создание рассылки

Стоимость: 15 000 рублей.

■ Создание рассылки (если сайт уже есть)

- Аудит сайта. Указания на ошибки, рекомендации по улучшению
- Настроенная система статистики для отслеживания эффективности различных инструментов продвижения
- Создание рассылки

Стоимость: 5 000 рублей.

Дополнительные услуги

1. Продвижение сайта (seo-продвижение, пиар в интернете)
2. Ведение рассылки (написание самих текстов рассылки)
3. Раскрутка рассылки (увеличение числа подписчиков)

Стоимость дополнительных услуг зависит от вашей ситуации и целей.

Бонус

При заказе стандартного предложения (сайт+рассылка) до 23 апреля вы получаете бонусы:

- 12 выпусков рассылки.
- раскрутка вашей рассылки до 1000 подписчиков

Мои контакты



E-mail: cherry@myrichway.ru

Skype: cherry_nick

Тел.: 8 903 660 83 54

[Ссылка на вебинар](#)