

Клиентогенерирование

Что означает это страшное слово?

Главная задача любого бизнеса –
привлечение клиентов и увеличение прибыли



Как этого достичь?

Первый путь – активные продажи



Вы ищете клиентов.
Это:

- сложно;
- медленно;
- затратно;
- неэффективно;

Второй путь – продающая реклама



Клиенты сами
ищут вас!

Реклама в интернете – одно из наиболее эффективных решений



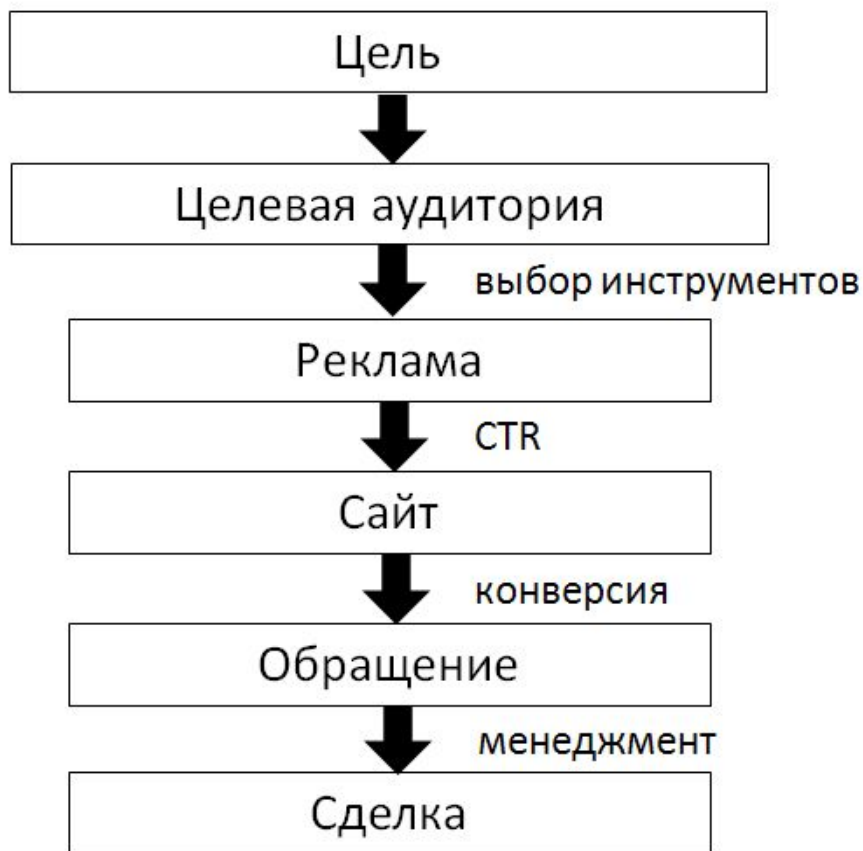
- недорого
- эффективно
- точно в цель
- безгранично

НО:



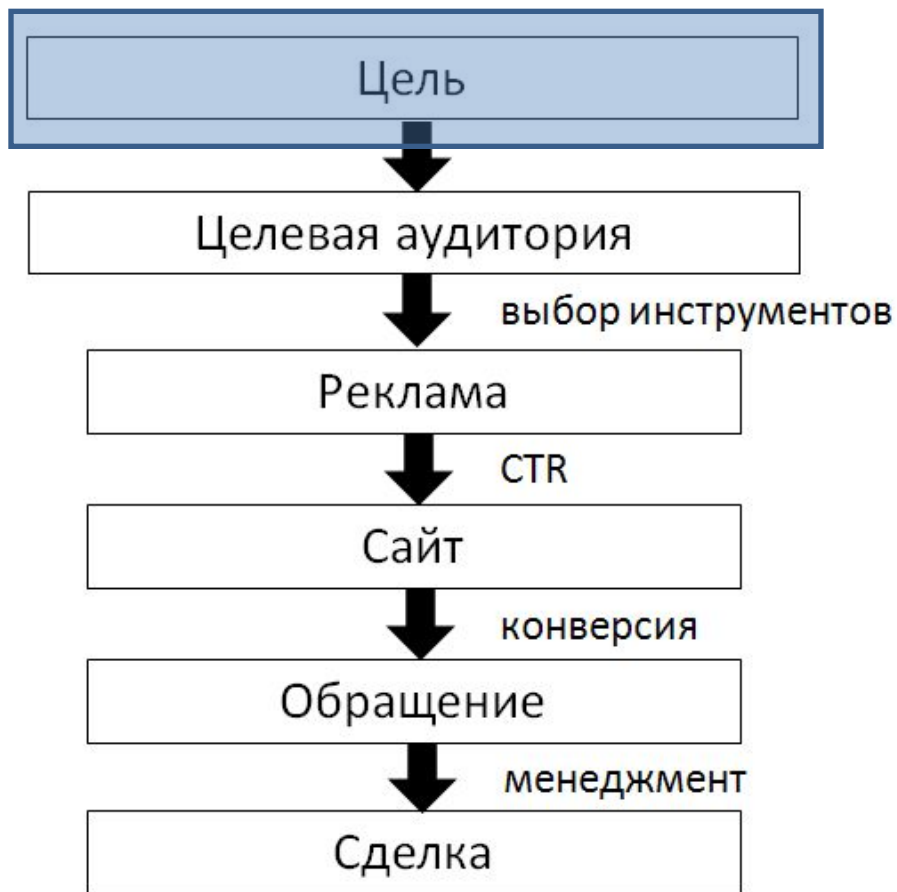
Сама по себе
реклама в
интернете не
увеличит ваши
продажи!

Почему?



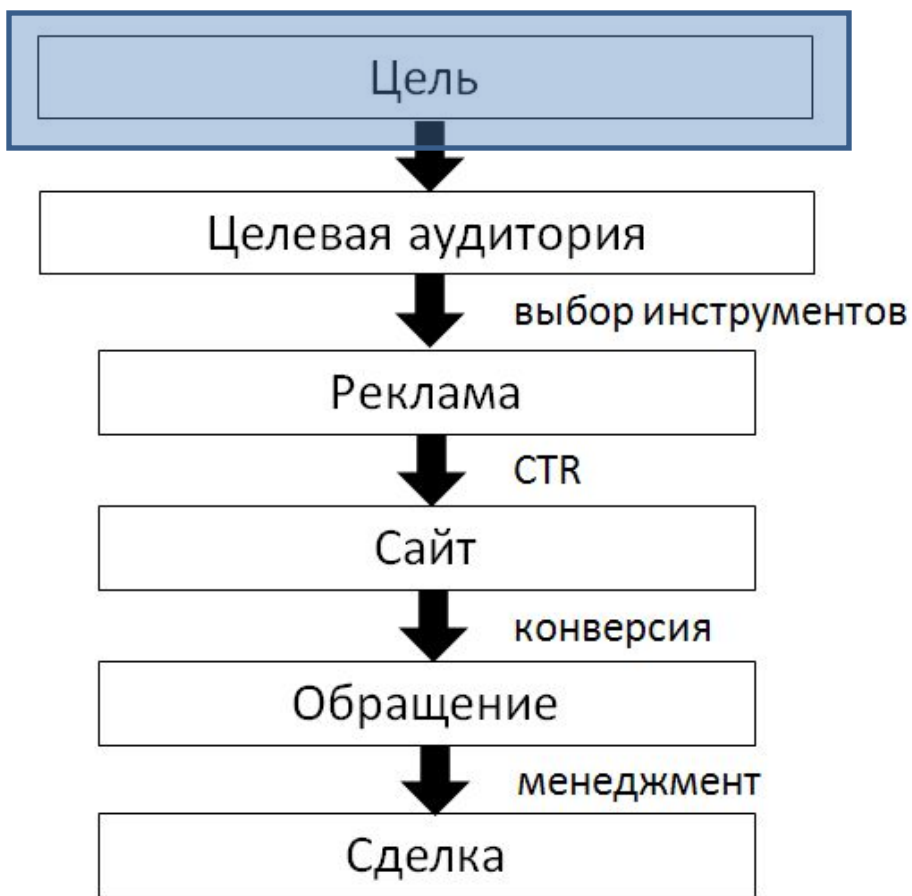
Чтобы найти клиента в интернете и заключить с ним сделку, необходимо пройти все шаги, указанные на этой схеме.

Это не реклама в чистом виде, это – **маркетинг!**



Правильная постановка цели – это 20% успеха!

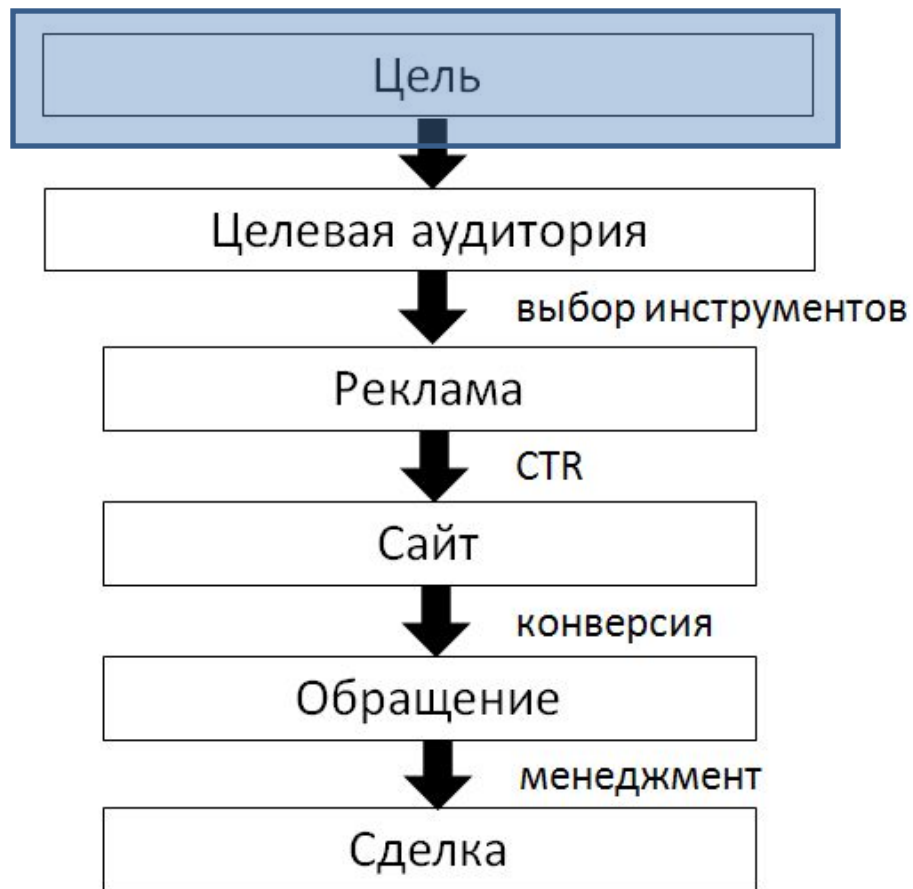
Постановка цели позволяет определить, достигли мы ее или нет



Хорошие примеры:

- увеличение продаж
- расширение географии
- выход на рынок

**Мы должны ясно
понимать, чего хотим
достичь!**



Неудачные примеры:

- «освоить» бюджет;
- разместить баннер;
- продвинуть сайт;
- ...

Нельзя путать цель и инструменты для ее достижения.

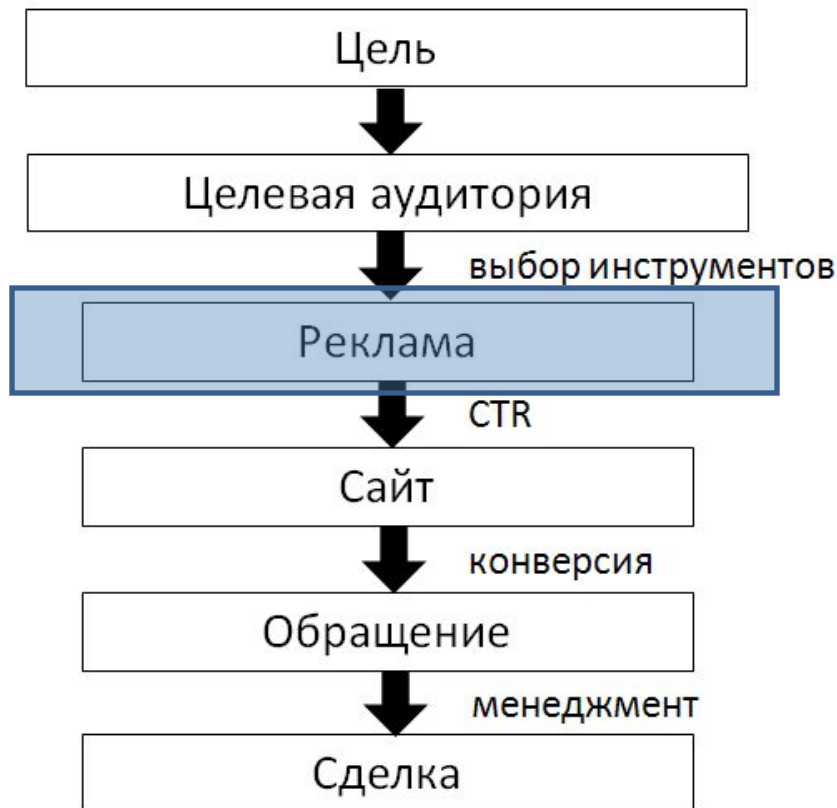
Такая путаница – самый легкий путь к провалу.



Корректное определение целевой аудитории – это 15% успеха.

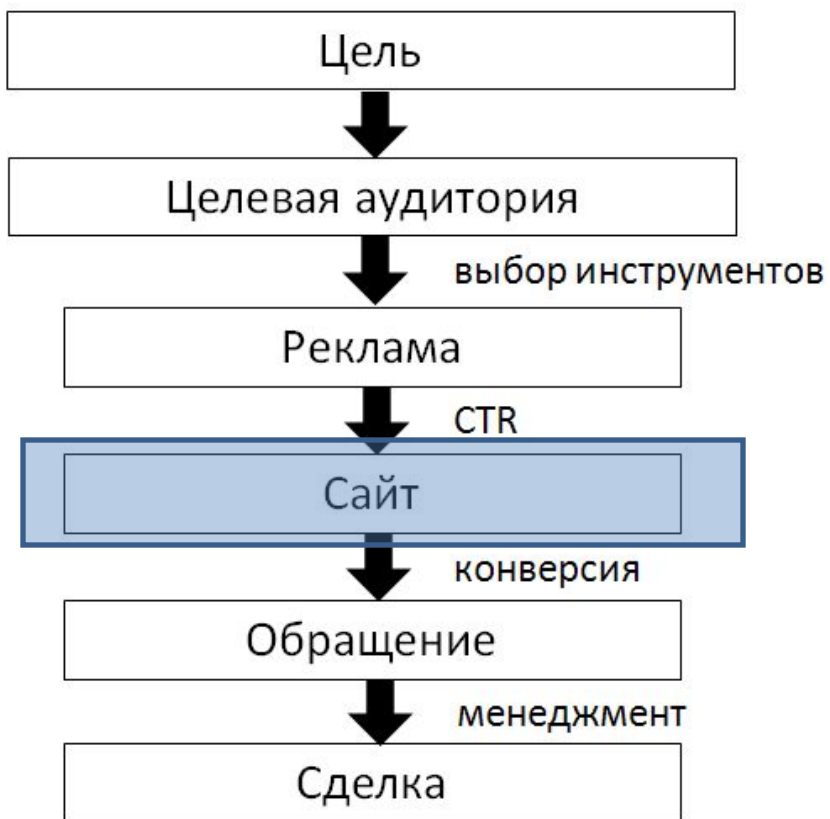
Важные характеристики ЦА:

- география проживания;
- интересы;
- жаргон;
- потребности;
- мотивация к покупке вашей продукции



Выбор инструментов и проведение грамотной рекламной кампании – это еще 25% успеха.

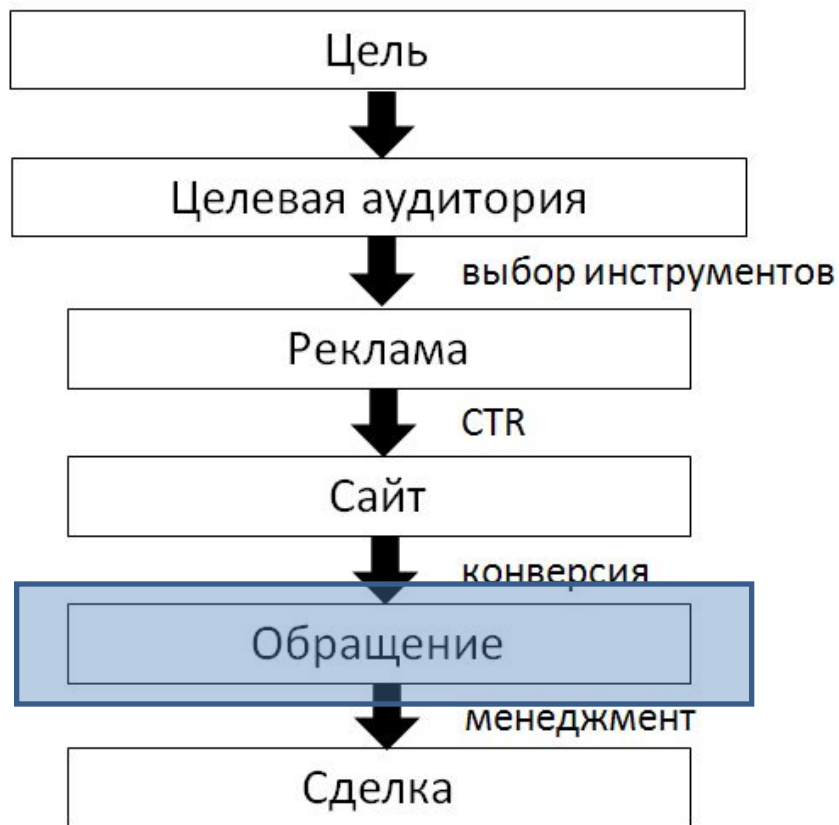
Не стоит рекламировать вечеринку с помощью поискового продвижения, а подшипники с помощью баннера на Mail.Ru ;-)



Продающий сайт – это очередные 20% успеха.

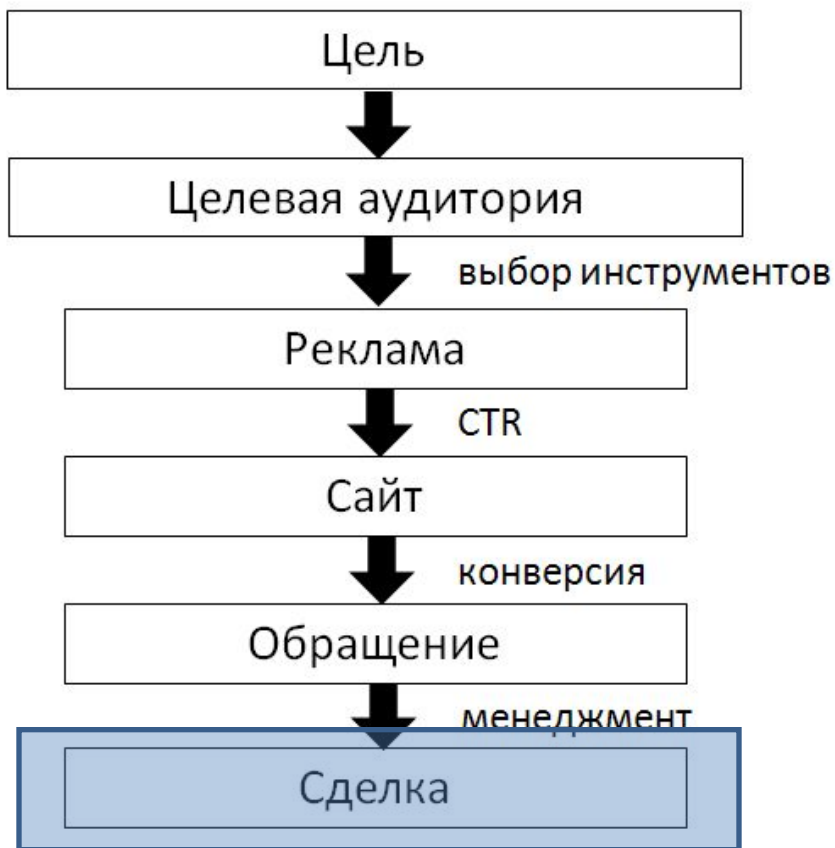
Сайт, который продает, может вытянуть даже неудачную рекламную кампанию.

Сайт, который сделан не для клиента, а для вас, способен свести эффект от рекламы к нулю.



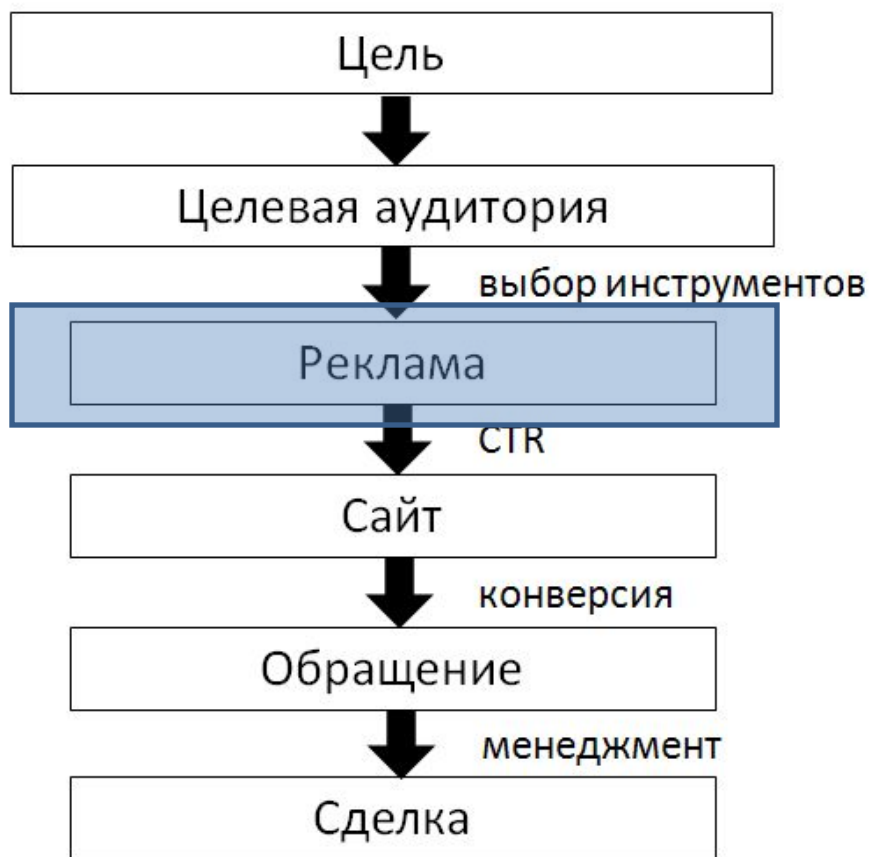
Наконец, последние 20% успеха – это работа с обращениями внутри фирмы.

Проблемы часто возникают и на этом этапе: начиная от того, что в фирму невозможно дозвониться и заканчивая некомпетентностью менеджеров.



Итак, только планомерная работа на всех этих этапах приводит к нашей главной цели – заключению сделки с клиентом.

Упуская из виду любой из этапов этой схемы, мы рискуем не получить клиента.

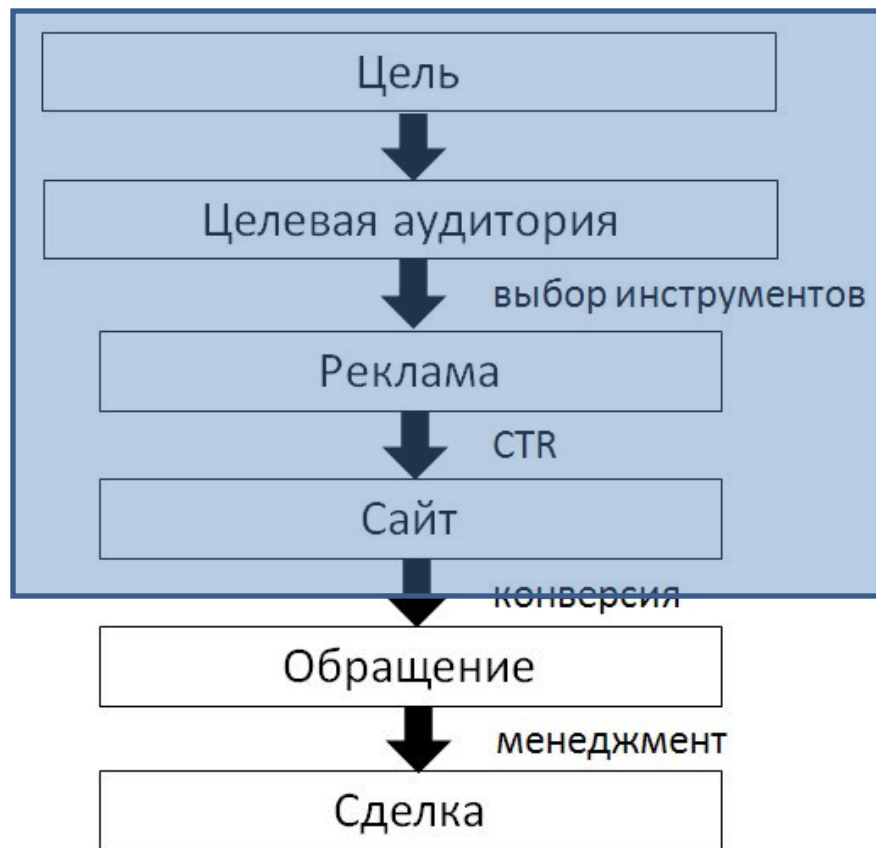


К сожалению, интернет-агентства часто работают только в рамках одного этапа – рекламной кампании. Вам просто продвинут сайт, разместят баннер или контекстную рекламу.

То есть, сделают 25% необходимой работы.

Количество сделок при этом зависит от того, повезет или не повезет.

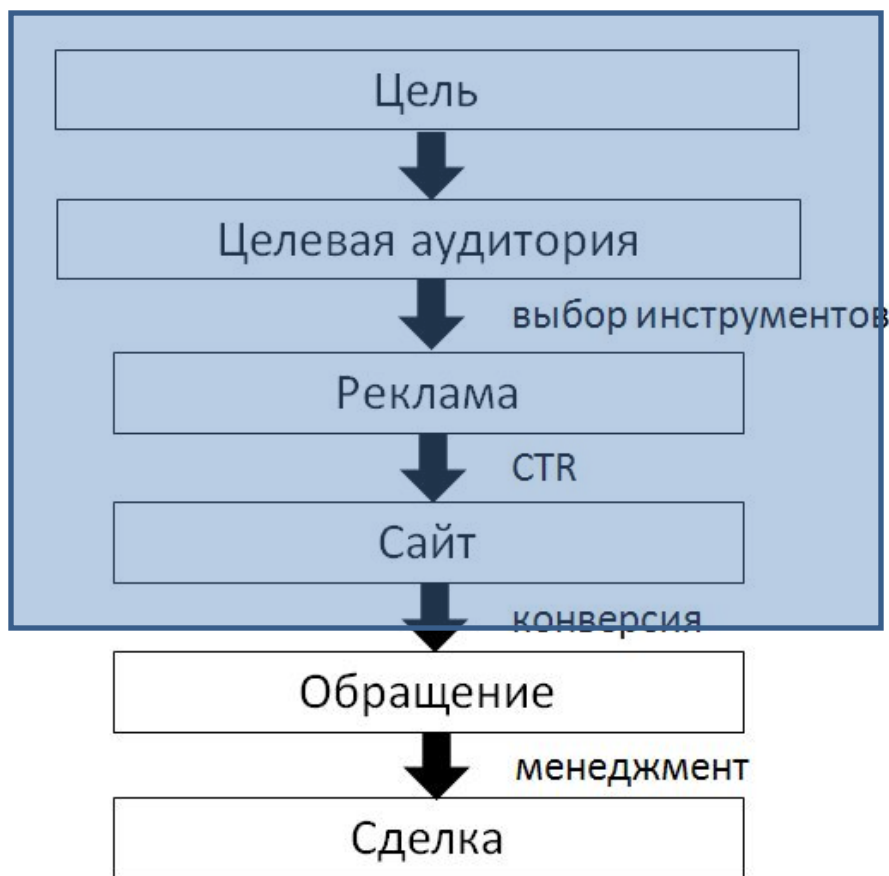
Как работаем мы?



Мы работаем по концепции **клиентогенерирования.**

Так что же это все-таки такое?

Если простыми словами:



Клиентогенерирование – это процесс нахождения клиентов для вашего бизнеса с помощью интернета.

Работая по этой концепции, мы учитываем все этапы до обращения, обеспечивая вам 80% успеха.

Вам остается только обработать входящее обращение клиента и заключить с ним сделку!

Клиентогенерирование



Это именно тот комплекс работ, который приведет к вам **НОВЫХ КЛИЕНТОВ.**

Вы готовы получать клиентов из
интернета?

Тогда звоните нам

+7 (351) 235-0-234

или пишите:

love@promonet.ru