

Чек лист от маркетингового агентства ТРАФФИК14 🔥

30 шагов, как начать продавать через Интернет в Якутске

Подготовительный этап:

- Изучить конкурентов (выявить сильные и слабые стороны)
- Определить Уникальное Торговое Предложение (преимущества продукта или услуги)
- Определить Целевую аудиторию (кто ваш клиент?)
- Определить цель Рекламы (формирование базы клиентов, прямая продажа, имиджевая реклама или т.п.)
- Составить Оффер (торговое предложение по техникам 4U, AIDA, СПИН)
- Подготовить рекламные материалы (тексты, картинки, видео)
- Зарегистрировать рабочий аккаунт в Instagram
- Запустить сайт или посадочную страницу (Лендинг)
- Регистрация аккаунтов в Яндексe и Google
- Внедрить Яндекс.Метрику или Google Analytics
- Внедрить UTM-метки (для анализа источников, сколько клиентов откуда пришло)
- Составить скрипты продаж (речевые модули)
- Собрать рекомендации и отзывы клиентов, и выложить их на сайте и в соцсетях

Площадки для размещения Рекламы:

- Разместить объявления (Доски, Юла, Авито)
- Разместить Компанию в справочнике 2GIS
- Разместить Компанию на картах Google и Яндекс
- Запустить таргетированную рекламу в Facebook и Instagram
- Запустить контекстную рекламу Google и Яндекс

Аналитика:

- Создать таблицу рекламных площадок и источников трафика
- Начать считать конверсию на сайте (сколько просмотрело рекламу, сколько кликнуло, сколько заявок, сколько продаж)
- Рассчитать стоимость Лида и стоимость привлечения 1-го Клиента
- Поднять конверсию за счет A/B-тестов
- Внедрить IP-телефонию (запись, источники звонков)
- Прослушать звонки, внести корректировки в скрипты продаж (речевые модули)
- Добавить виджет обратного звонка (CallBackHunter, RedConnect и т.п.)
- На основе базы клиентов выявить портрет вашего клиента (целевая аудитория) и настроить показ рекламы по ЦА через сервис "look-a-like"

Доработка бизнес процессов

- Исходя из данных аналитики

Автоматизация бизнес процессов

- Внедрить CRM (карточки клиентов, задачи, следующие шаги)
- Чат-Боты, E-mail и SMS Маркетинг
- Интеграция CRM со всеми сервисами
- Построение отдела продаж
- и другие инструменты

Заключение:

Уверены этот чек-лист поможет в разы увеличить ваш доход.

Если вам нужна помощь для внедрения вышеуказанных инструментов, Вы всегда можете обратиться к нам.

Напоминаем, мы работаем только с одним клиентом в нише.

Звоните: 8914-2-70-22-57

web-сайт: www.traffic14.ru