Эффективные Стратегии маркетинга и продаж удваивающие прибыль!
Повышение Дохода
Поднять цены
Пакетирование (Bundling)
Continuity
Membership
Takeaway Selling
Message, Market, Media
Рынок - самая важная вещь из трех категорий
Много денег тратится впустую без учета этих трех категорий
Сообщение должно быть составлено по правилам УТП и послано своему рынку вовремя
нужно использовать ВСЕ доступные медиа на основе предпочтений вашего рынка (СМИ, радио, ТВ, Интернет, СМС, телефон, прямая почтовая рассылка, email)
Нишевание
Надлежащее позиционирование
Реклама
Тестируем на малом
Заголовок
Сообщение на автоответчике с бесплатным номером
использовать отзывы
Irrersistible Offer
Ясный призыв к действию
Ограничение по времени (DeadLine)
Дефицит
Контактная информация
Сайт
Собираем контакты клиентов
Return On Investment (ROI) самая важная цифра
Отзывы Social Proof
Партнеры
Неконкурирующие компании на вашем рынке
Частичные конкуренты
Рефераллы
Спросить о них в момент продажи
дайте стимул направлять к вам рефераллов
если даже небольшой процент клиентов приведут рефераллов, это уже сильно увеличит продажи
Irresistible Offer
#1 marketing strategy
Всегда помещайте такое предложение во все (вебсайт, почт.рассылка, up sell, встреча и т.д.)
Поместите такое предложение на чеки и квитанции (перейдите на сайт, зарегистрируйтесь и получите скидку #% на след.покупку)
"При покупке - подарок" хорошо работает
Сделайте упор что это ничего не стоит
Customer list
Самая важная часть любого бизнеса - список клиентов
Сбор контактной информации о клиентах
Дать больше причин оставить свои контакты
Подумайте об увольнении нижних 10-20% клиентов
Им можно продавать без больших вложений в рекламу
Проводить регулярные исследования (тел. звонки; e-mail; опросники)
Касания клиентов
Контакт с клиентской базой минимум 1 раз/месяц
Идеи для контактов
Опросы
Предложите что-то купить
Lifetime Value of Customer (LTV) пожизненная ценность клиента
сколько вы можете потратить на приобретение нового клиента
одни из самых ВАЖНЫХ цифр в бизнесе (цена нового клиента и LTV)
Знать эти цифры и понимать их влияние на ваш бизнес
Продажи
Уникальное Торговое Предложение (УТП = USP Unique Selling Proposition)
Cross Sell
Наивысший приоритет
Up Sell
Четкий призыв к действию
Гарантия
Наивысший приоритет
Продажи существующим клиентам
Послепродажное сопровождение (Follow Up)