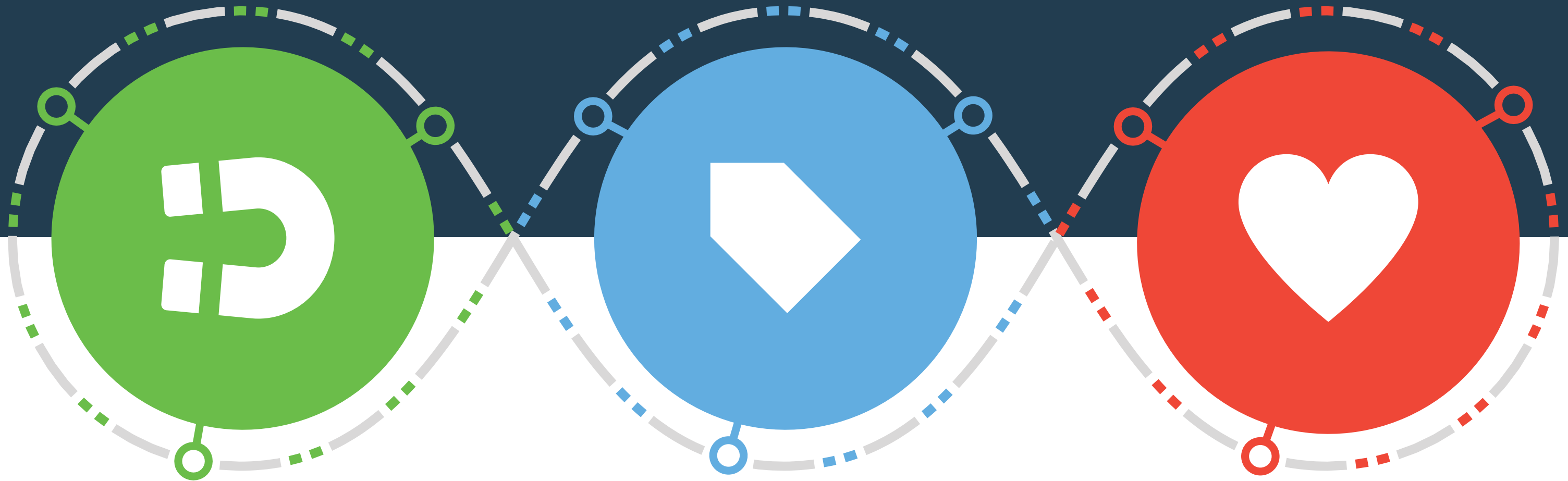


# Livscykelmarknadsföring



## Målgrupp

- Ta fram en typ kund / persona / avatar och definiera värdet för kunden.
- Använd demografisk information som t.ex. ålder, årsinkomst och utbildning. Använd psykologisk information så som beteende, intressen, och värderingar.



## Få uppmärksamhet

- Få uppmärksamhet genom innehåll med kvalitet, referenser och sociala medier.
- Andra metoder för att få uppmärksamhet: SEO, innehåll, annonser, PPC, PR, direktreklam m.m.
- Använd lead magneter (kuponger, tävlingar, gratis provperiod etc.)



## Samla leads

- Uppmana leads att lämna uppgifter för att få tillgång till information.
- Metoder att samla leads (webbformulär, kontaktformulär, demo etc.)
- Organisera prospekt och kunder strukturerat (databas, CRM etc.)



## Utbilda

- Skapa en upplevelse som uppskattas av prospekts som leder dem mot lösningar.
- Besvara frågor som kunder har innan de beställer / köper.
- Ta upp den oro som de kan ha inför beslut där de befinner sig (blogg, email, sociala medier, etc.)



## Erbjuda

- Ta fram en säljprocess som stödjer och hjälper prospektens köpprocess och kundresan.
- Erbjud lösningar på kundernas problem.
- Använd kund mätningar erbjudanden, deadlines, calls-to-action, etc.)



## Konvertera

- Implementera taktik som gör att säljcykeln anpassas till kundresan för att få bokningar/köp.
- Gör det enkelt att köpa / beställa (processer, dokument, betalningar, etc.)



## Leverera & Wow

- Ta fram en plan för att ge riktigt bra kundupplevelser och som genererar ett ökat värde som ger nöjda kunder.
- Använd undersökningar för att kunna utveckla och förbättra kundupplevelserna.
- Se till att wow:a kunderna inom de första 30 dagarna. (skicka personliga tackbrev, e-post, etc.)



## Erbjuda mer

- Ta fram en strategi för att hjälpa till att skapa merförsäljning och återkommande intäkter över tid.
- Sätt ihop attraktiva paket av produkter eller tjänster för att korssälja.
- Erbjud premium tjänster såsom förlängda garantier.
- Erbjud nya produkter som förbättrar deras liv.



## Få introduktioner

- Få introduktioner genom att erbjuda dina kunder som introducerar företaget till andra möjligheter att få mer.
- Fråga aktivt efter introduktioner (enkäter, samtal etc.)
- Tacka dina kunder som ger referenser (rabatter, mervärden, kuponger, etc.)