

## Анализ целевой аудитории



Изучите портрет целевого клиента. Начиная от Где бывает, какими соц сетями пользуется, сколько лет и тд.

Здесь в помощь CRM система. Так вы быстрее определите самый эффективный источник покупателей.

## СММ - маркетинг



Активно присутствуйте в интернете. Расскажите о ваших услугах\продуктах в соц сетях, пишите полезные статьи, снимайте видео обзоры. Так вы расширите базу потенциальных клиентов.

# Усиление контента



Анализируйте продающую часть контента: структура, текст, фото.

## Продающие приемы



Используйте психологические приемы в продающем тексте:  
дефицит, эксклюзивность, авторитетность и пр.

## Автоматизация процесса



Уделяйте больше времени на анализ рынка и стратегию развития. Сэкономьте на рутинных и операционных задачах с помощью CRM системы



## Снятие возражений

Пропишите заранее текст к частым возражениям.

Работайте с отзывами клиентов. Постоянно улучшайте продукт или услугу.