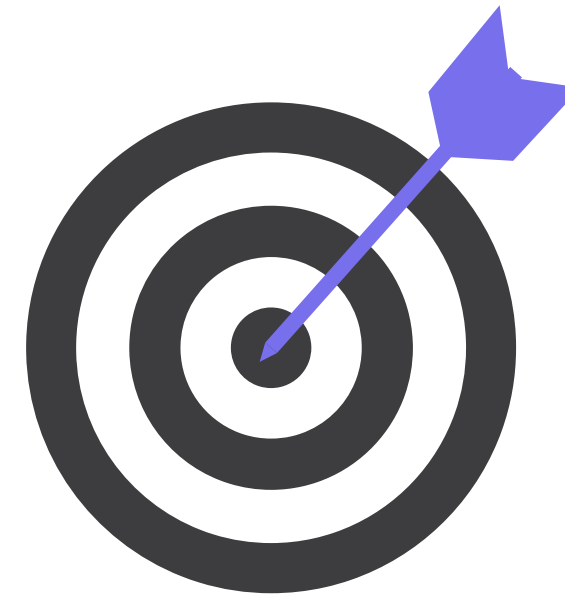


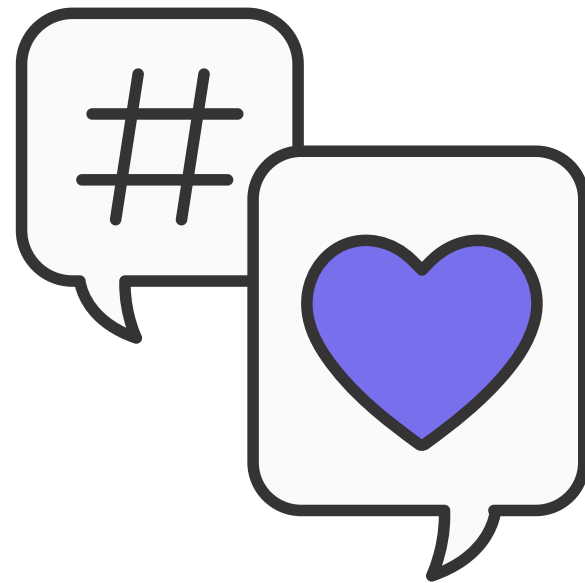
Анализ целевой аудитории



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.

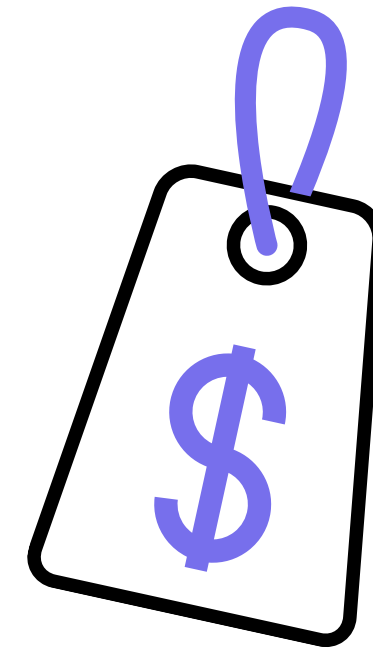
Так вы расширите базу потенциальных клиентов.

Усиление контента



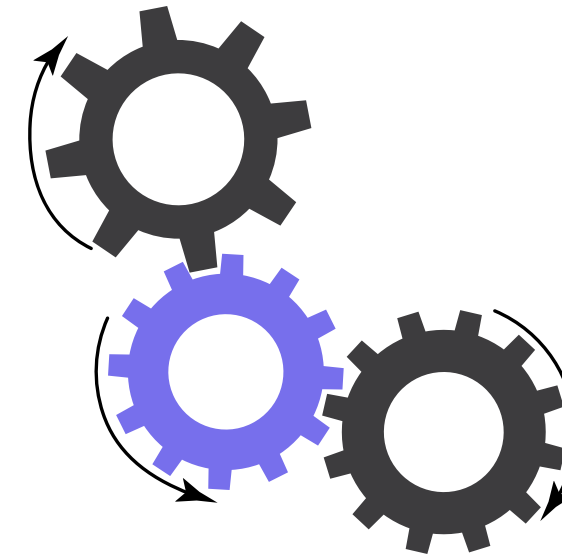
Анализируйте продающую часть контента: структура, текст, фото

Продающие приемы

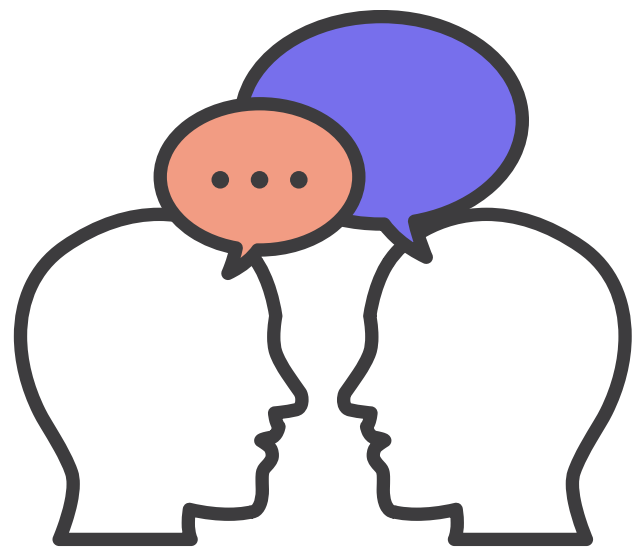


Используйте психологические приемы в продающем тексте:
дефицит, эксклюзивность, авторитетность и пр.

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