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



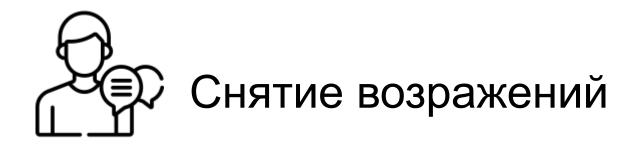
Используйте психологические приемы в продающем тексте:

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



Пропишите заранее текст к частым возражениям.

Работайте с отзывами клиентов. Постоянно улучшайте продукт или услугу.