

# САРАФАННОЕ РАДИО – ТОЧКИ РОСТА

Почему сарафан,  
а не реклама?



**Сарафанное радио** – процесс,  
который можно контролировать, если  
предпринимать правильные шаги в  
построении мотиваций для ВАШИХ  
покупателей

# САРАФАННОЕ РАДИО – ТОЧКИ РОСТА

Масштабирование бизнеса всегда подразумевает хорошо настроенную маркетинговую систему, главный элемент которой – **реклама**. Кто имел опыт проведения рекламных компаний, заказа рекламы на сторонних ресурсах и работы с маркетологами и таргетологами, знает, что процесс этот, во-первых, совсем недешёвый, а во-вторых, требует ясного понимания, что путь клиента, который кликнул на вашу рекламу, зацепленный выгодным предложением и актуальностью, до непосредственно покупки порой оказывается довольно долгим.

**Сарафанное радио** – это отличный вариант для сокращения этого пути в несколько раз.

Этот аргумент может показаться очевидным, но им дело не заканчивается.

Контролируемый процесс усиления сарафанного радио делает понимание его весомых преимуществ.

# САРАФАННОЕ РАДИО- ТОЧКИ РОСТА

## ПОЧЕМУ САРАФАН, А НЕ РЕКЛАМА?

- **Повышение лояльности ваших клиентов**

Клиенты, которые пришли к вам по сарафанному радио – это ваш лояльный трафик. Человеку вас порекомендовали друзья или знакомые со схожей потребностью, а значит – он уже готов купить. Это совсем не то, что холодный трафик, то есть клиенты, которых нужно «разогревать», рассказывать обо всей ценности вашего продукта, услуги, бренда, убеждать красивыми промо и прозванивать каждый день.

- **Экономия бесценного времени**

Принцип «усиливай сильное» означает, что мы часто тратим 80% времени на клиентов, которые ещё совсем не уверены в собственной потребности, уговариваем их купить, в то время как 80% результата за теми клиентами, которые «под рукой» – они просто пришли и купили, потому что о продукте им кто-то рассказал. Мы им даже спасибо не говорим. Поэтому нужно активировать эту сильную сторону – стимулировать клиентов с рекомендаций.

- **Система вознаграждений**

Чтобы вас рекомендовали, мало быть хорошим и трепетно относиться к своему продукту или услуге. Вы должны работать с клиентской базой, давать им материалы. Дополнительным стимулом будет разработанная система вознаграждений. Это позволит превратить клиентов в партнёров. Для них это станет дополнительным приятным и заслуженным заработком, а для вас обернется новым клиентом, который тоже может стать партнёром. Таким образом, круг замыкается, бесконечно разрастаясь и принося хорошую прибыль.

# САРАФАННОЕ РАДИО- ТОЧКИ РОСТА

- **Укрепление доверительных отношений**

Люди, которые согласились стать партнёрами, доверяют вашему бренду и взяли обязательства рекомендовать вас, а вы, в свою очередь, должны не подвести их. Они ваши амбассадоры, самые лучшие клиенты. И этот шаг – принять участие в партнёрской программе – уже подвигает защищать вас, ваш бренд.

- **Увеличение репутация вашего бренда**

Если вас рекомендуют, значит, есть за что. Отзывы благодарных клиентов – это не редкие подарки, а полностью ваша заслуга. Но главное – это та сила, которая делает вас достойным игроком на рынке. Ваша задача держать эту планку: следить за качеством, собирать фидбеки от покупателей, учитывать их и становится ещё лучше – о вас уже многие знают и доверяют вам.

- **Мотивация улучшать свой продукт**

Этот пункт вытекает из предыдущего. Вы выстроили крепкую систему рекомендаций, к вам идут клиенты, потому что о вашем профессионализме, сервисе и высоких результатах стали ходить легенды – не подводите людей. Прodelав масштабную работу, вы бонусом получаете стимул не останавливаться, придумывать новые услуги, вкладываться в качество, улучшать продуктовую линейку, находить те пробелы, которые вскоре обязательно восполните.

- **Увеличение среднего чека**

Приток клиентов и усиленный спрос должны увеличивать и предложение. Вы можете регулировать спрос повышением чека.

# САРАФАННОЕ РАДИО- ТОЧКИ РОСТА

- **Простота продаж**

Рассказывать о своих новинках можно в собственных соцсетях. Клиенты, которые знают вас и ваш продукт, будут оставлять отзывы прямо под постами или историями. Это тоже своего рода рекомендация. Ваши материалы будут постить, тем самым запуская ваши продажи. Клиент становится продавцом, причем совершенно добровольно. Ни продающих страниц, ни сайтов с регистрациями и рекламой не понадобится.

- **Увеличение срока жизни клиента**

Вам доверяют, потому что вы настроили маркетинг рекомендаций таким образом, что покупать будут только у вас, например, ввели партнёрские программы. Став партнёрами, клиенты ещё больше нуждаются в том, чтобы ваши дела шли хорошо. Это увеличивает срок жизни клиентов. А это важная метрика при оценке прибыльности бизнеса. Сложно спорить с тем, что гораздо дешевле работать долгое время с одним покупателем, чем привлекать новых каждый раз. С увеличением срока жизни клиента приходит понимание прогноза дальнейших сценариев в вашем бизнесе. Это также помогает выявлять самые прибыльные каналы привлечения и подбирать персональные предложения.

- **Нет трат на рекламу**

У вас уже есть прочная покупательская система. Вы уже отличный маркетолог. Сарафанное радио – это маркетинг из уст в уста. Вы тратите свои финансовые ресурсы на развитие продукта, а не на то, чтобы о нём наконец узнали. Осознанное отношение к бюджету – это то, о чём часто забывают. Деньги могут работать по-новому: полностью на вас, а не на сомнительные планы реализации продаж.



# САРАФАННОЕ РАДИО- ТОЧКИ РОСТА

## ВМЕСТО ВЫВОДОВ

**Сарафанное радио может принести вам практически бесплатный поток клиентов, при этом гораздо больший, чем любая реклама.**

**Внедрение партнёрской программы в бизнес** – это решение, потенциал которого огромен, а эффективность очевидна.

**Позвольте людям рекомендовать вас – превратите этот процесс в легкое, приятное и взаимовыгодное занятие.**

Всю информацию о том, как увеличить доход вашего бизнеса за счёт внедрения современных технологий по управлению сарафанным радио, вы можете получить на консультации: <https://winwinland.ru/consult/>