

# Инструменты увеличения прибыли

---

IT Marketing

# Инструменты

- **Доп. Продажи (upsell) – наивысший приоритет**
- Перекрестные продажи
- Уникальное торговое предложение (УТП)
- **Список клиентов – самый важный актив любого бизнеса**
- Призыв к действию (Call to action)
- Веб сайт
- Касания клиентов
- **Продажи существующим клиентам -наивысший приоритет**
- Предложение от которого невозможно отказаться
- Продукты, которые дают основную максимальную прибыль
- Маяковые ( Front end ) продукты (вводные продукты, продукт +наживка)
- Сообщение (посыл). Рынок (ниша), канал.
- Делать больше то, что работает
- Создание потока входящих потенциальных клиентов
- Поднять цены
- Совместные партнёрства
- Сарафанное радио
- Гарантии
- Отзывы
- Постоянные платежи
- Пакетирование

# Дополнительные продажи

---

## Советы:

- Всегда использовать доп. Продажи
- Это самый простой способ увеличить продажи уже сегодня
- Использовать в момент, когда клиент находится в « режиме покупки »

## Примеры:

- «Акция!!! При покупке одновременно 2 х пицц, скидка на каждую составит 20%»
- «Купите прямо сейчас \_\_\_\_\_ и Вы сэкономите 20%»
- При покупке 2 х пар обуви, 3 я пара БЕСПЛАТНО!!!

# Перекрестные продажи

---

Предлагать в момент  
продажи

Предлагать после  
покупки товара  
(с помощью  
звонков, писем и  
лично)

Знают ли клиенты  
весь Ваш  
ассортимент?

# Уникальное торговое предложение

---

## Задайте себе вопросы:

- «Почему должны купить товар именно у Вас, а не у конкурентов?»
- «Чем Вы отличаетесь от конкурентов?»

## Ответы:

Ошибочный ответ :-«Мы отличаемся ценой, качеством и сервисом»-так как этого недостаточно.

Необходимо сосредоточиться на вашей целевой аудитории, выявить ее проблемы, страхи и в своём предложении их решить.

# СПИСОК КЛИЕНТОВ

## (самая важная часть бизнеса)

### Сбор контактов:

- Имя, телефон, e mail
- Так же можно день рождения и хобби

### Дать повод, чтобы клиент оставил контакты:

- Оставьте свои данные и получите скидку
- Получите бонусную карту
- Дайте возможность скачать прайс лист после заполнения данных

**Важно дать стимул**

### Продажи клиентам:

- Продавайте как можно чаще клиентам, которые максимально приносят прибыль
- Нет необходимости постоянно вкладываться в рекламу

### Взаимодействие с клиентами:

- Контактируйте с клиентами как можно чаще, путем рассылок, звонков и т.д.
- Оповещайте об акциях и скидках, постоянным клиентам
- Контакты совершайте минимум 1 раз в месяц
- Выстраивайте отношения с клиентами, с помощью опросов. Интересуетесь у них что им нравится или нет в ваших услугах. Дарите за это подарки.

# Призыв к действию (Call to action)

---

- Вы должны дать клиенту четкий призыв к действию
- Не стоит думать, что клиент знает, что ему надо делать
- Тесты, тесты и ещё раз тесты. Тестируйте призывы на разной аудитории (возраст, пол, увлечения)
- Скажите, что случится если клиент не купит товар прямо сейчас
- Например: « Полный финансовый аудит вашего бизнеса! Закажите услугу в течение 24 со скидкой 50%» И не забудьте напомнить , что цена будет возрастать с каждым днём!

# Сайт

---

## Информация на странице

1. Всю важную информацию( контакты ,как приобрести товар) указывать на каждой странице и указывать ее в видном месте!
2. Заголовок
3. Предложение,от которого невозможно отказаться
4. Call to action
5. Торговое предложение
6. Дефицит

## Дополнительные продажи

1. В точке продажи
2. На странице продажи
3. После нажатия кнопки «купить» , но до оплаты товара
4. На странице благодарности,после покупки товара или услуги



## Повышайте ЛОЯЛЬНОСТЬ

---

- Фото, видео
- Отзывы
- Гарантии (конкретные примеры, цифры)
- Фото директора, коллектива, товара и т.д.

## Seo продвижение и контроль трафика

- Не забывайте про SEO. Правильная оптимизация сайта – это фундамент Вашего сайта
- Отслеживаем трафик, установив Google Analytics
- Обязательно сайт должен оптимизирован под мобильные телефоны

# Касания клиентов

Взаимодействуйте с клиентами как можно чаще

---

## Идеи для касаний:

- Праздники
- Дни рождения
- Новый товар, услуга
- Оповещение о скидках или акциях
- Распродажа или ликвидация товара
- Опросы
- Контактируйте при помощи e mail, удобно и дешево
- Минимум 12 касаний в год
- Оповещайте о скидках тому, кто приведет клиента по рекомендации

# Продажи существующим клиентам

- **Наивысший приоритет**
- Продать существующему клиенту в разы легче, чем найти нового
- Не стоит Устраивать гонку за новыми клиентами, ведь старые это уже Ваш действующий актив
- Для создания долгосрочных отношений, включайте в свою работу 30, 60, 90 дневные программы для новых клиентов
- Не жалейте средств для удержания существующих клиентов
- Создавайте индивидуальные предложения с учётом интересов клиента
- Вознаграждайте повторные продажи

## Реактивация старых клиентов

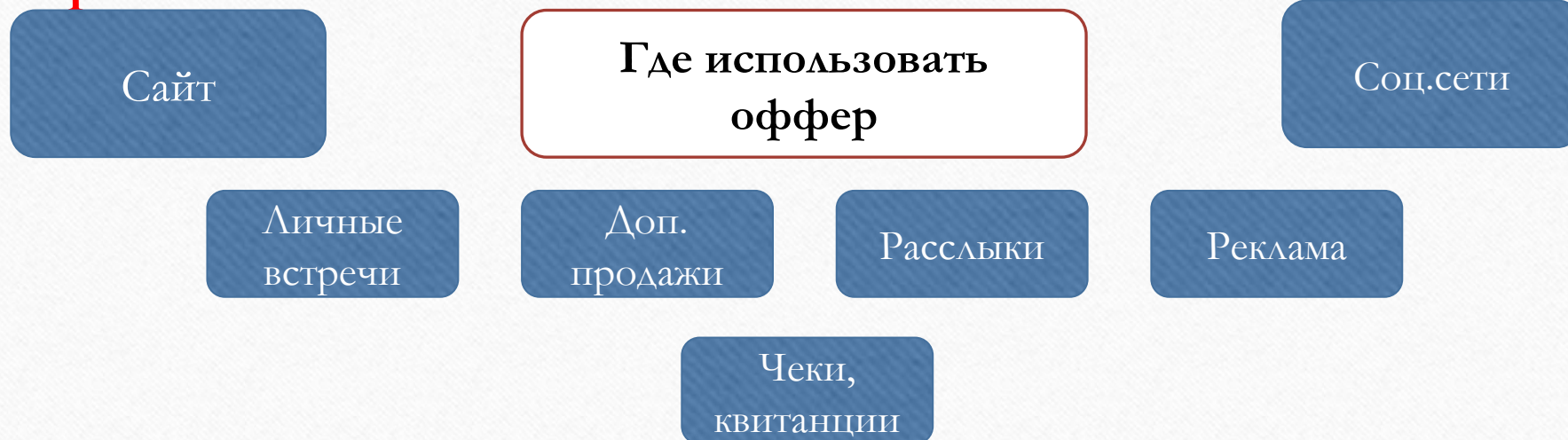
Отправляйте письма тем, кто покупал у вас 1-1,5 года назад

Создайте убойное предложение, чтобы вновь их заинтересовать

Не стоит ждать большого отклика, в среднем 20%. Но в целом вы увидите прирост прибыли

# Предложение от которого невозможно отказаться

- **Убойное предложение(offer)- это основа любой маркетинговой стратегии.**



- При продаже товара клиенту говорим о том, какие выгоды он получит и **выиграет в деньгах**

Продукты, дающие  
основую и  
максимальную прибыль

Вводные продукты

Сопутствующие  
продукты с большой  
нормой прибыли

Добавляем сильный  
Back end к вашим  
продуктам

Маяковые ( Front end )  
Продукт+ наживка

Это те продукты, которые мы  
рекламируем, но они не являются  
основным источником дохода

Например: 1) фирма Жилет  
Рекламирует бритвы, а  
зарабатывает на лезвиях  
2) Компания производит  
принтеры, а зарабатывает на  
картриджах

## Сообщение (посыл),рынок( ниша),канал

- Необходимо отправлять правильное предложение на верный рынок.
- Рынок- это самая важная часть. Плохой маркетинг,но правильный рынок даст больше результата,чем хороший маркетинг,но не верный рынок.
- Необходимо составить аватар (портрет) клиента. Портрет “все подряд” не существует!!!
- Например: Мерседес потратил бы кучу денег ,если бы пытался продать свои автомобили,людям с годовым доходом 100-150 тысяч рублей

# Делать то, что работает

---

- Перестаньте делать то, что не даёт результата!
- Всегда спрашивайте себя:

“То, что я делаю приближает меня к моей цели??? То, что я делаю сейчас, самая важная вещь, чтобы создать ценность???”

Ответ “нет” –  
перестаньте это  
делать

Ответ “да” – приложите  
все усилия, для  
получения результата

# Создание потока ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

---

- **Необходима постоянная работа по увеличению конверсии.**

Способы:

- Сайт
- Ютуб
- Холодные звонки
- Печатная реклама
- Пресс релизы
- Написание книги
- Телевидение
- Вебинары
- Семинары

Всегда ищите потенциальных клиентов, даже если вы в них на данный момент не нуждаетесь



# It Marketing

---

Наш инстаграм

- marketing\_it

Вконтакте

- [https://m.vk.com/best marketing group](https://m.vk.com/best_marketing_group)

Фейбук

- <https://m.facebook.com/itmarketing.best/?ref=bookmarks>