

# Воронки продаж и система взаимоотношений с клиентами

---

**РАБОТУ ВЫПОЛНИЛИ:**  
СТЕПАНОВА ДАРЬЯ  
КОЗЛОВ АРТЕМ  
АРИСТОВ ПАВЕЛ  
ПОНОСОВА ПОЛИНА  
ХМЫЛОВА АННА  
АЛЕКСАНДРА СОЛАРЕВА  
КАКУЛИЯ САЛОМЕ

# Ценностное предложение

---

- Мы делаем проект производства сувенирной атрибутики из сериалов,
- Который создает идеально подобранные для вас вещи/комплекты из сериалов с гарантией высокого качества и быстрой доставки в любую точку России.
- Мы помогаем нашей ЦА самовыражаться и находить свой стиль через призму стиля их любимого героя сериала.

# Представитель целевого сегмента

---

- Сталкивается с необходимостью покупки качественной и уникальной сувенирной продукции, которую мы продаем.
- Узнает о нас через различную рекламу в соц. сетях и через наш официальный сайт.
- Связаться с нами может через группу в ВК и сайт.

# Взаимоотношения с клиентом

---

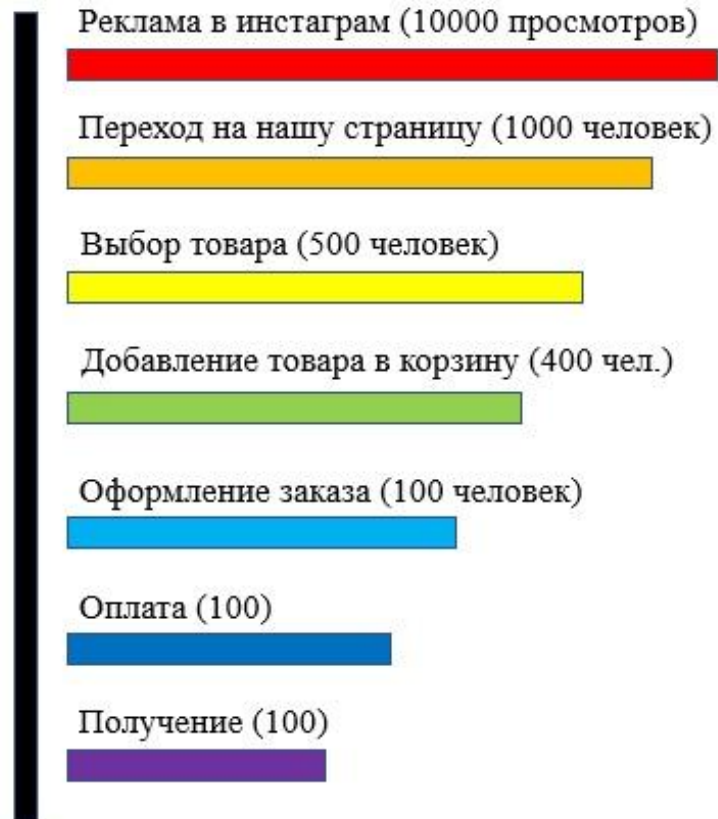
- Доверие
- Высокая частота общения с клиентом (рассылки, встречи, звонки, семинары)
- Лояльность клиентов
- Долгосрочность
- Обратная связь

# Потоки поступления доходов

---

- Доход от разовых сделок
- Регулярный доход от периодических платежей, получаемых от клиентов за ценностные предложения
- Реклама
- Плата за использование (доставка включается в стоимость)

# Воронка продаж через рекламу в инстаграме



## 1 этап:

Запуск таргетированную рекламу в инстаграмм распространяя его на определенный сегмент – региональный уровень, возраст 13-40 лет. М и Ж.

Описываем наше УТП – у нас вы найдете самую качественную сувенирную продукцию по мотивам ваших любимых фильмов и сериалов, это будет отличным подарком для вас или ваших близких.

Сделайте заказ сегодня до 18:00 и получите скидку в 20%

## 2 этап:

Контролируем количество переходов по нашей рекламе.

Выкладываем на страницу весь ассортимент, чтобы заинтересовать клиента. Для увеличения конверсии используем:

- Предложения по бесплатной доставке
- Также при подписке , отправляем рассылку от нашего менеджера.
- Описание цен сразу в постах
- Онлайн консультирование

## 3 этап:

Анализ результатов

# Воронка продаж на нашем сайте



# Воронка продаж через группу в «VK»



1. Если увидели объявление, но не перешли, то меняем текст или картинку, так как не цепляет аудиторию
2. Перешли, но не подписались, догоняем таргетированной рекламой, не более 3 раз
3. Вступили в группу, но не нашли нужного товара, не имели активности, то отправляем рассылку.
4. Узнали стоимость, задали вопросы, но не совершили покупку, напоминаем о себе через уточняющие вопросы. «Что-то надумали?» «Актуален ли заказ?» и т. д.
5. После совершения покупки, дарим скидку на следующую покупку.