



### Высокие правила

- Человек должен тратить на подобную услугу деньги
- Суть инновации - улучшение процесса

### Продукты для начального этапа отношений с клиентами

- Основные группы
  - Предположительные клиенты - Подающие отчеты, отчетные книги, вебинары
  - Потенциальные клиенты - Запросившие доп. информацию или связавшиеся по телефону
  - Клиенты - Недорогое предложение или freemium
  - Постоянные клиенты - Клубные предложения, расширенное консультирование
  - Рекомендаторы - Стратегическое партнерство
- Персональные часы наставника
  - 1. Ушаи - Решения и контент
  - 2. Поисковики - Сайт
  - 3. Начал доверять - Профили в соц. сетях
  - 4. Попробовал - Маркетинг-инг, продвижение практики
  - 5. Купил - Бесплатные мероприятия, freemium
  - 6. Купил повторно - Кросс-продажи, послепродажный опрос
  - 7. Рекомендовал
- Создание новых продуктов
  - Пакеты услуг
  - Пыльные часы сервиса
- Аудит пробовал в личных часах

### Контент-маркетинг

- Контент, основанный на доверии
  - Сборщики - История успеха
  - Отзывы
- Контент, основанный на надежде
  - Семинары
  - FAQ
  - Соц. сети
  - Блог
- Стратегия создания
  - Вопросы клиентов
  - Углубление блогов
  - Разнообразие контента
  - Использование своего и того же контента в разных форматах
  - Расширение аудитории
  - Контент-партнерство
- Описание сложности, с которой сталкивается ЦА
- Описание того, какой станет их жизнь после решения проблемы
- Почему клиенты должны купить у нас? - Объяснение, как они попали в сложившуюся ситуацию
- Описание шагов для решения
- Призыв к действию
- UTP
- Портрет клиента
- История компании
- Предложение
- Маркетинг-инг - История успеха клиентов
- Часто задаваемые вопросы
- Создание бизнес-процессов и схемы работы
- Ссылки в СМИ
- Минимизация трудностей для клиентов
- Эксклюзивные предложения
- Образовательный контент
- Защита с зарплатой, как что-то сделать

### Гейм и СМИ

- Находить ресурсы с ЦА и переводить их
- Называть отсылками
- Составлять список постов и тем
- Продвижение своих публикаций

### Сарафанный маркетинг

- Определить рекомендацию
- Спросить людей рекомендовать в своем начале работы
- Соблюдать людей, кому стоит нас рекомендовать
- Обсудить процесс рекомендации необходимыми материалами
- Партнерские подарки
- Создание сети партнеров-рекомендателей
  - Совместный контент и обмен опытом
  - Вебинары
  - Список предложений
  - Дать рекомендации
  - Составление рейтингов и обзоров
  - Совместные мероприятия
- Правила
  - Список цен для клиентов по рекомендации
  - Свой продукт? Лидеру мнений взамен на отзывы
  - Благодарность
  - Подарочные сертификаты
  - Вознаграждение услуги при привлечении новых клиентов
- Выбор

### Маркетинговый калькулятор и аналитика

- Маркетинговые цели
  - Диагностика
  - Триггеры
  - Личный опыт
  - Число лидов
  - Дистрибуция контента
  - Навычные встречи
  - Трафик
  - Сопутствующие цели
  - Упоминания в СМИ
  - Клиенты по рекомендации
  - Семинары
  - Количество отзывов
  - Подписчики
- Аналитика
  - Отчет по говорению лидов
  - Конверсия
  - Восстановление бюджета
  - Помощь о TV
  - Учитывать все расходы
  - Калькулятор маркетинга на год - Каждый месяц - новый фокус

### Фирменный стиль

- Тонизация
  - Представление продукта
  - Дифференциация
  - Ассоциация с ЦА
- Матрица
  - Должен ориентировать ЦА
  - Должен быть логичным
  - Должен выделиться
  - Должен поддерживать основное сообщение
- Логотип
  - Иконка
  - Объяснить что, почему и зачем
  - Переписать цвета
  - Рассказать свою историю
  - Пояснить портрет ЦА
  - Пояснить UTP
  - Объяснить, чего не хочи
- Работа с социальными
  - Работа с социальными
- Тонизация
  - Тонизация

### UTP

- Почему выбрать нашу компанию в первый раз?
- Что мы делаем такого, чего не делают другие?
- Чего не хватает нашей отрасли?
- Что наша компания может сделать, чтобы помочь вам?
- По каким ключевым словам вы бы искали в интернете нашу компанию?
- Какие конкуренты вы воспринимаете и рекомендуете знакомым?
- Анализ конкурентов и их проболов
- УТП
- Слоган
- 3 элемента
- Общность
- Полноценность
- УТП
- Слоган
- 3 элемента
- Общность

### Формула UTP

- Успех = (Уникальность + ЦА) \* как сделать, что-то (решить проблему, удовлетворить потребность)
- Как мы хотим, чтобы нас воспринимала ЦА

### Присутствие в интернете

- Блог
- Использование всех каналов
- Профессиональный дизайн
- Присутствие на онлайн-каталогах
- 2 Ша и тп
- Компьютеризированные целевые группы
- Гостевые посты

### Командная работа

- Портрет клиента
- UTP
- Слоган
- Маркетинг-инг
- Специализация
- Маркетинговый круглый стол
- Регулярное обучение сотрудников
- Создание баз полезной информации для клиентов
- Двуязычная реклама
- Заголовки
- Примущества
- Доказательства
- Предложения
- Призыв к действию

### Решение

- Смарт ЦА
- Важные моменты
- Тестируемые регулярные сообщения
  - Трассы
  - Интернет
  - Прямые рассылки
  - Холодные звонки
  - Наружная реклама
  - Соц. сети
- Уникальный заголовок
- Проблема
- Надежда
- Решение
- Формат УТ
- Отзывы на возвращении
- Предложение
- Призыв к действию
- PS
- Писать как говорим
- Коллекция писем
- Подача отзывов
- Правила
- Рассказать читателям почему делаем предложение
- Цитаты
- Активный загол
- Сторителлинг
- Тестируемые УТ на потенциальных клиентах
- Постоянный контакт с клиентом

### Работа с клиентами

- Что ожидать от нас в дальнейшем?
- Как связаться с нами, если появятся вопросы?
- Как извлечь максимальную пользу из нового продукта?
- Что вам нужно, чтобы начать работу?
- К какому сезону вы планируете?
- Как вы высчитываете счета за работу?
- Какие формы оплаты предпочитаете и с кем соглашались на условия?
- Программы лояльности
- СМИ
- Спрос удовлетворенности