

Воронка продаж и система взаимоотношений с клиентами

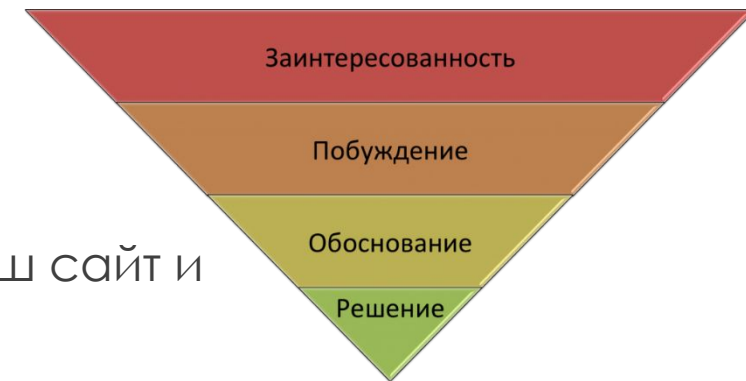
ЛЕБЕДЕВ МАКСИМ, БАЛАНДИН МАКСИМ, ПОПОВ АНДРЕЙ, НЕЧУНСКИЙ
ИЛЬЯ, УСТАЛОВ ЕГОР.



Воронка продаж

В нашей воронке продаж будут выделяться следующие психологические состояние клиентов:

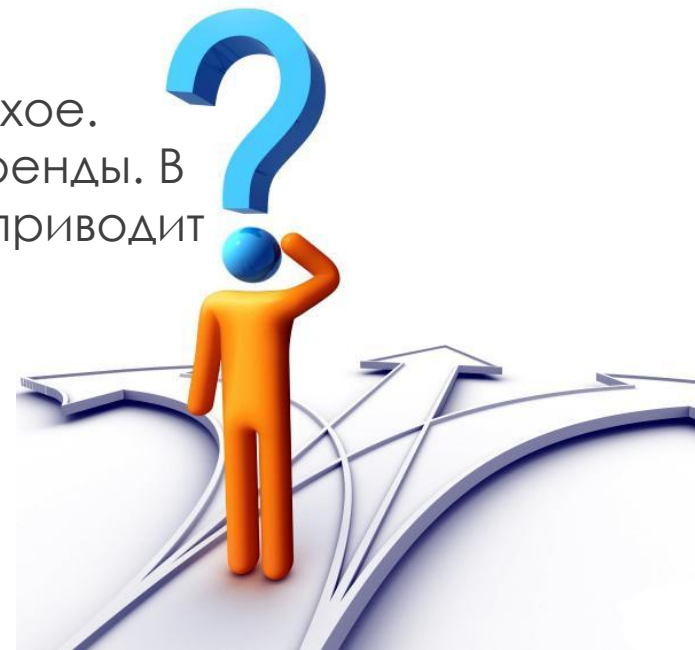
1. Обратил внимание на наш продукт благодаря рекламе (контекстная реклама в яндекс, гугл и т.д.). Будем использовать контекстную рекламу, потому что в основном все наши клиенты будут разбираться в компьютерных технологиях на достаточно высоком уровне.
2. Заинтересовался им, ознакомившись с содержанием промоматериалов.
3. Возникло желание откликнуться на данное предложение.
4. У клиента созрело решение совершить покупку (посетил наш сайт и совершил заказ).



История из жизни нашего клиента

1. Он сталкивается с такими проблемами, как экономия времени на поиск и покупку оборудования, экономия жилой площади (не у всех есть возможность размещения майнинг ферм дома).

Наш клиент осознает весь профит добычи криптовалюты, поскольку соотношение затрат к потенциальной прибыли очень даже неплохое. Безусловно, у индивида должны быть достаточно финансов для аренды. В общем, желание зарабатывать на хайповой и прибыльной теме приводит его к идее аренды мощностей.



2. Наш потенциальный клиент будет узнавать о нас при помощи контекстной рекламы. А ознакомиться со списком предоставляемых услуг и свободных мощностей на нашем сайте и там же произвести заказ.

На начальных этапах мы его заманим относительно низкими ценами и качественным сервисом.

3. Q&A и FAQ на нашем сайте, директ и сообщения в различных соц. сетях. Телефонные номера, электронная почта и прочие способы для быстрой связи с нами.



Спасибо за внимание

