



Закупаем клиентов оптом: лидогенерация.

Анна Боднарчук
Директор Softkey.ua
ann@softkey.ua
044 377-73-17
www.softkey.ua

Структура компании



Не работодатель выдает зарплату,
работодатель только распределяет деньги.
Зарплату выдает клиент.

Генри Форд



Ох уж эти модные словечки – лид и лидогенерация!



Лид (lead, целевой лид) — потенциальный клиент, тем или иным образом отреагировавший на маркетинговую коммуникацию.

Лидогенерация — один из эффективных и современных способов поиска и привлечения клиентов, это ответ или реакция потенциального клиента на ваш товар/услугу и подтверждение своих контактных данных.

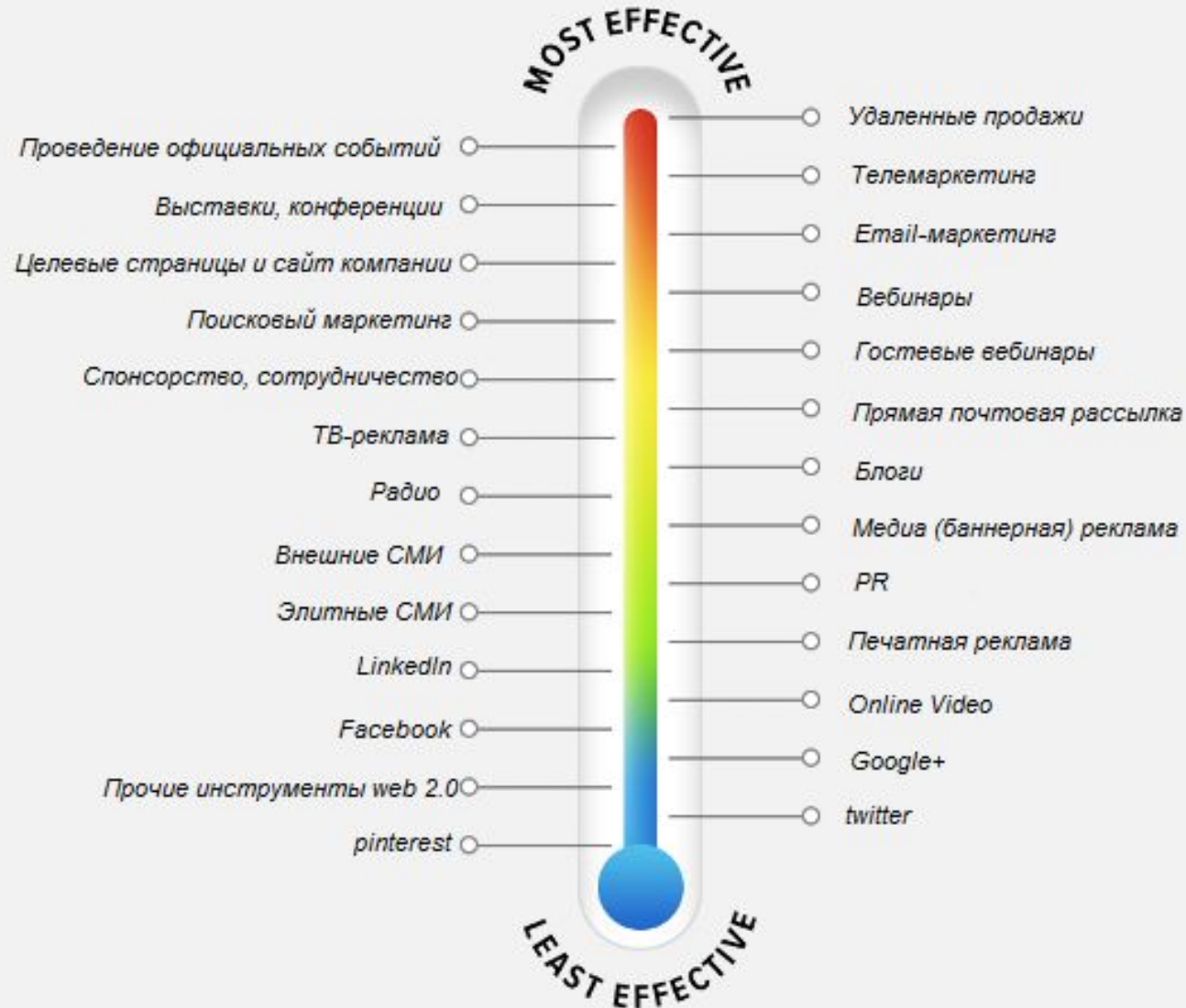


Лиды нужны любому бизнесу!

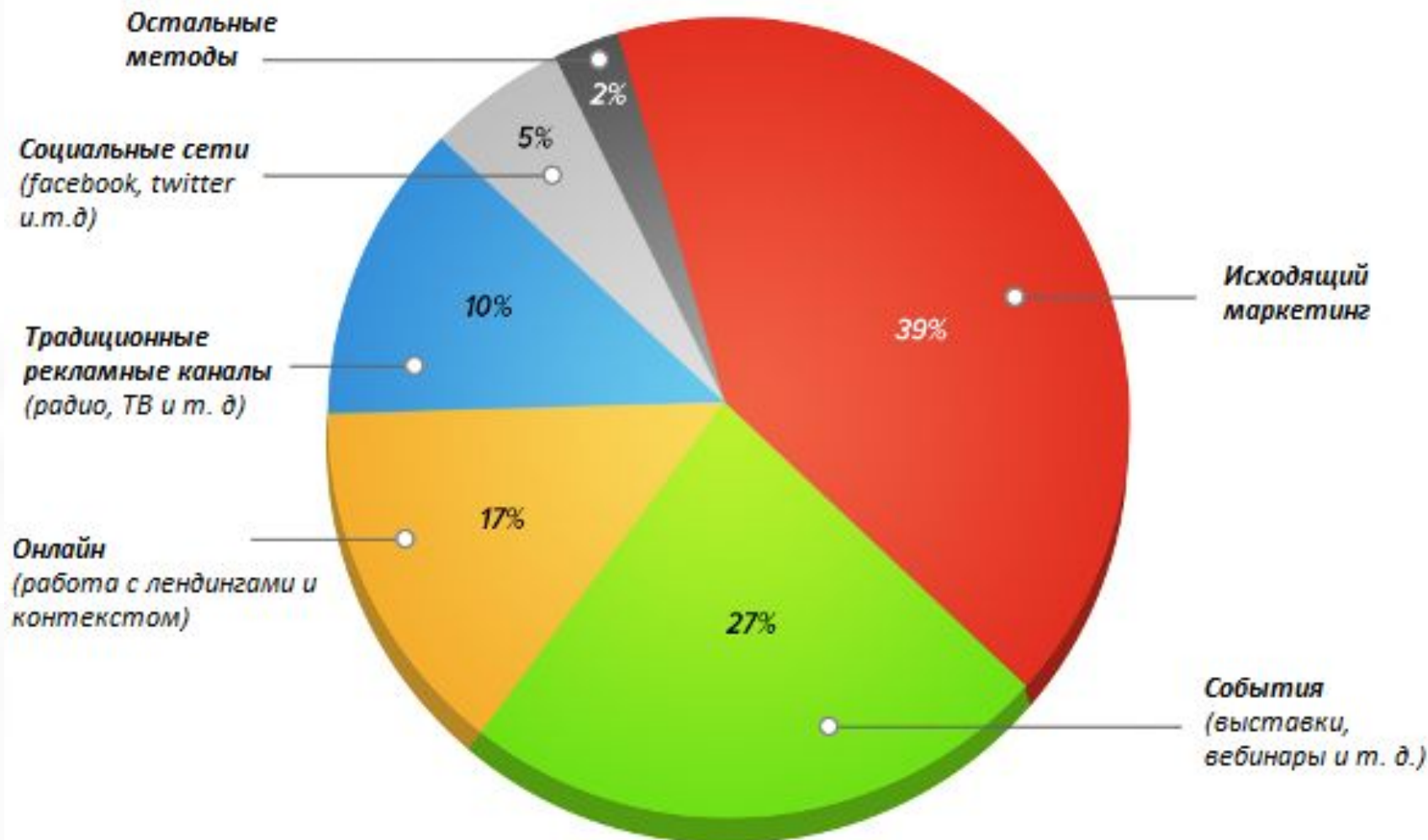
Сегодняшние лиды – уже завтра станут клиентами, а при правильном обслуживании клиенты переходят в ранг постоянных.



Какие методы B2B лидогенерации работают лучше?



В какие маркетинговые стратегии вкладывать больше усилий, **соберем эти методы в несколько обобщенных категорий.**



Дополняем



Партнерский маркетинг.

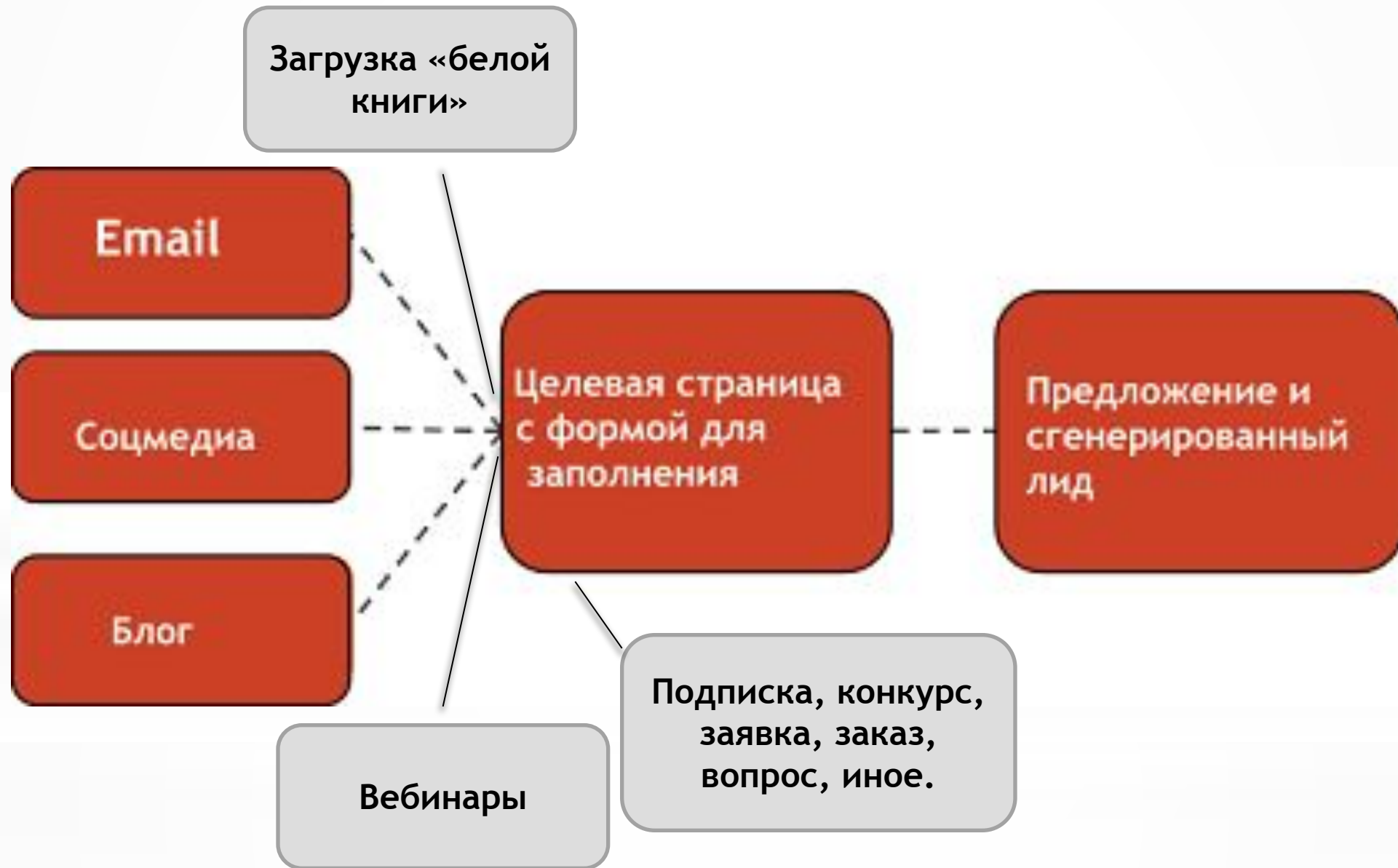
Заявки с сайта вендора (разработчика), партнерские программы (например, банки и тематические порталы), партнерские сети (агрегаторы веб-мастерского трафика (например, CPA Network)).

Партнерские базы.

Не забывайте проверять актуальность ваших лидов (leads validation).

Брошенные корзины.





Используйте различные инструменты, чтобы получить трафик и направить его на целевую страницу для получения лидов.



Интернет-Супермаркет
программного обеспечения

(067) 219 59 42 (044) 377 73 17
(063) 778 80 89 (095) 272 00 92

info@softkey.ua

Вебинары и мастер-классы

✓ Нравится 1 В 1 +1 Рекомендовать в Google

Мы рады приветствовать Вас на странице вебинаров и мастер-классов от компании «Софткей-Украина»! Приглашаем Вас посетить наши вебинары. Ниже указаны мероприятия, на которые открыта регистрация.



Как организовать работу компании с удаленными сотрудниками?

Дата: 2 декабря 2014
Спикер: Дмитрий Сулов
🕒 90 мин



Неограниченные ресурсы за 15 минут с Microsoft Azure

Дата: 10 декабря 2014
Спикеры: А. Ушаков, А. Коломийцев
🕒 120 мин



Средства бизнес-аналитики Microsoft (Office 365 — PowerBI, Azure — Machine Learning)

Дата: 17 декабря 2014
Спикеры: А. Ушаков, А. Коломийцев
🕒 120 мин



Как организовать работу компании с удаленными сотрудниками?

Нравится 38 В +1 Рекомендовать в Google

Дата проведения: 2 декабря 2014

Время проведения: 10:00 – 11:30

Вебинар будет полезен для руководителей и директоров компаний, IT-руководителей.

О чем пойдет речь:

- Организация системы коммуникаций с сотрудниками, работающими удаленно.
- Управление задачами и проектами: контроль фрилансеров и методы борьбы с прокрастинацией.
- Совместная работа с документами: как не потерять важную информацию.

Спикер:

Дмитрий Сулов, директор украинского и белорусского офисов компании «1С-Битрикс».

До завершения регистрации осталось:

Дни Часы Минуты Секунды
04:14:38:25

Чтобы зарегистрироваться на вебинар, укажите, пожалуйста, базовую информацию.

Зарегистрироваться

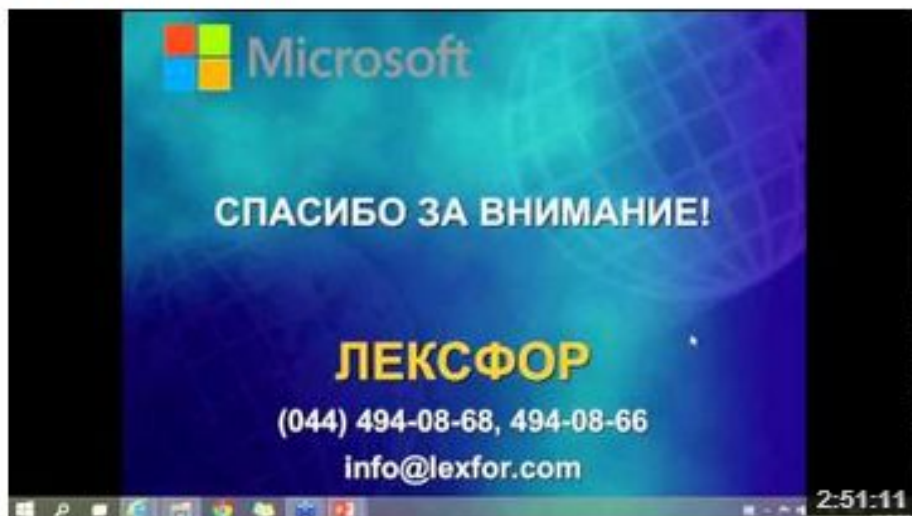


ИНТЕРНЕТ СУПЕРМАРКЕТ
ПРОГРАММНОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Софткей Украина Программное Обеспечение

[Главная](#) [Видео](#) [Плейлисты](#) [Каналы](#) [Обсуждение](#) [О канале](#)

Рекомендации



Что дешевле: лицензионное программное обеспечение или штраф? Советы юриста

Софткей Украина Программное Обеспечение 127 просмотров
Неделю назад



Что дешевле купить программное обеспечение или заплатить штраф?...
Софткей Украина Программное Обеспечение
386 просмотров 9 месяцев назад



Visual Studio 2012: новые возможности, практические советы
Софткей Украина Программное Обеспечение
674 просмотра Год назад



Office 365 IT строительство для небольших компаний
Софткей Украина Программное Обеспечение
497 просмотров Год назад

 Поиск

Каталог

Заказов: 10 542 387

1С

Microsoft

Лаборатория Касперского

Kerio

Oracle

АВВУУ

Антивирусы и безопасность

Офисные программы

Мультимедиа, графика и дизайн

Виртуализация

IP-телефония, средства коммуникации

Резервное копирование и восстановление данных

Удаленный доступ

Облачные сервисы. SaaS

Услуги установки и настройки

Программы для проектирования. САПР

Скидка -13% на серверные решения для малого и среднего бизнеса!

Товары для

Антивирусы

Касперский
59
50%
14

Мультимедиа, графика и дизайн

Photoshop CS6 Pinnacle Studio 17 Ultimate Creative Suite 6 Design Standard

Желаете скидки до 50% на ПО?
Дайте нам знать!

Подписаться на нашу рассылку

Подписаться

[Все программы категории](#)

Adobe Creative Cloud



Adobe Creative Cloud для рабочих групп — полная годовая подписка на 14 основных инструментов Adobe для работы с любым видом мультимедийного контента, а также дополнительные функции и сервисы.
[Что входит?](#)

22 898 грн.

Купить сейчас

Заказать демо



Photoshop CC — это подписка сроком на 1 год с возможностью установки обновлений сразу же после выхода и использования самых последних версий продуктов. По факту оплаты, Вы получаете письмо с регистрационной информацией и инструкцией по подключению и установке. Весь пакет оригиналов бухгалтерских документов (С\ф и\или Договор, товарная накладная, налоговая накладная) будет Вам направлен по почте в течение 2х рабочих дней.



Программа Photoshop, отраслевой стандарт для обработки и редактирования цифровых изображений, обладает полным спектром профессиональных инструментов и набором мощных функций редактирования, возможности которых вдохновляют. Редакция CC отличается возможностью установки на 2 ПК, расширенной поддержкой 3D-печати, улучшенной композицией слоев, улучшенной технологией редактирования с учетом

9 810 грн.

Купить сейчас

Заказать демо



Autodesk подписка и бессрочные лицензии



AUTODESK.
Выберите оптимальный способ приобретения программного обеспечения Autodesk.

Заказать демо

Ваше имя
Телефон
Email

Отправить заявку

LT MAX SUITE SUITE

Autocad LT 2015



Autocad LT 2015

AutoCAD LT предназначается для создания и детализирования чертежей. Огромный ассортимент 2D-команд дает возможность не только разрабатывать чертежи, но и модифицировать их и формировать рабочую документацию для проектов. AutoCAD LT работает с файлами расширения DWG, благодаря чему проект может быть без труда импортирован другим специалистом. Помимо этого, интерфейс программы может быть подстроен под нужды конкретного пользователя.

17 544.05 грн.

Купить лицензию

Заказать демо



AutoCAD LT 2013 — облегченная версия специализированного решения AutoCAD. За счет отказа от узкоспециализированных и малоиспользуемых функций (ObjectARX, LISP, VBA и 3D) стоимость версии почти в два раза ниже, чем у базовой версии AutoCAD. При этом AutoCAD LT обладает всеми преимуществами данной линейки продуктов для работы с 2D-чертежами и позволяет вести профессиональную документацию.

9 804.03 грн.

Купить лицензию

Заказать демо

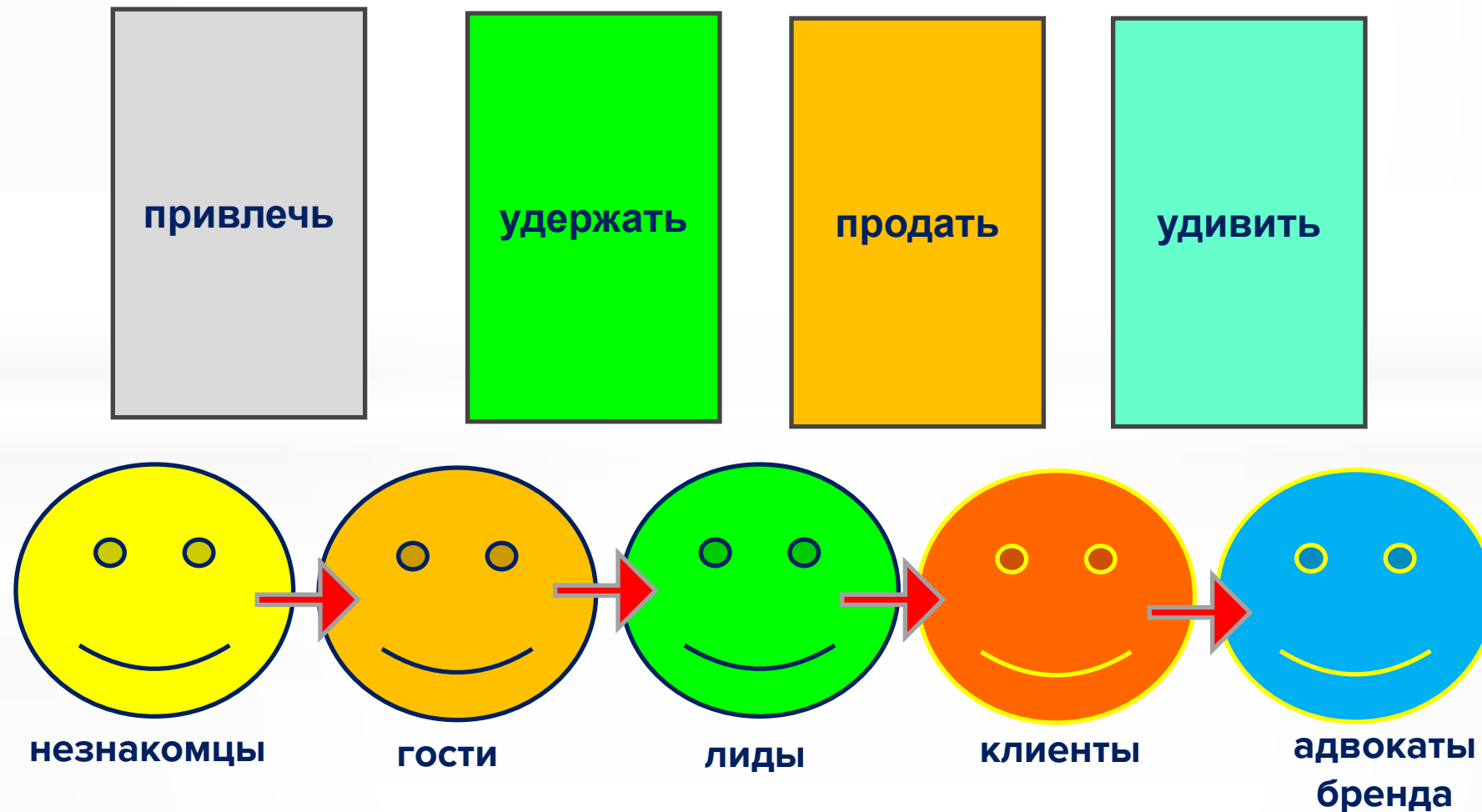




Нужно четко понимать, что лид это еще не 100% клиент, но уже “почти готовый к сотрудничеству” потенциальный клиент, заинтересованный в вашей услуге.



Путь от незнакомца до адвоката бренда



Чтобы потенциальный клиент сделал заявку, зарегистрировался или позвонил нужно его убедить.

Чем убеждаем:

- дизайн и удобство,
- продающий текст на сайте,
- польза от товара или услуги,
- простота связаться (заявка, звонок).



Генерация новых лидов и повышение их квалификации (качества) — вот одна из задач, стоящая перед B2B-маркетологами.



Анализ всего процесса, движения по списку площадок.



1. Проанализируйте, сколько денег вы потратили на площадку, сколько лидов с нее получилось и сколько в итоге было клиентов, купивших у вас хоть что-то.
2. Сделайте вывод по площадке в виде соотношения объемов потраченных и заработанных на ней денег.
3. Оставьте те площадки, на которых затраты как минимум окупаются, и убирайте те площадки, затраты на которые не оправдываются.



Измерения и метрики



Финальные KPI маркетинга: количество сгенерированных интересов, лидов и ГОТОВЫХ ЛИДОВ.

Процессные KPI маркетинга: трафик и KPI по основным инструментам.

Очень важно также установить связь с выходными KPI воронки: количеством сделок в привязке к выданным в продажи лидам. Без этого пропадает контроль всей воронки.



Усредненный коэффициент (уровень) закрытия лида



=Количество клиентов (заказов)/Количество лидов

Для примера, в сентябре вы получили 30000 лидов, которые конвертировались в 250 клиентов.

250 Клиентов / 30000 лидов = 0,83%

Если перевернуть соотношение ($30000 / 250 = 120$), то получится, что из 120 лидов в верхушке воронки продаж, только 1 становится Клиентом.

Много это или мало – зависит только от особенностей вашего бизнеса.



Несколько советов по генерации лидов с помощью LP



Создайте позитивное первое впечатление

Попадая на целевую страницу, пользователь тратит 6-8 секунд на то, чтобы ответить себе на два вопроса:

- *«Не слишком ли тут все сложно?»*
- *«Есть ли тут то, что я ищу?»*.

Сделайте так, чтобы ответы понравились пользователю!

Читабельный шрифт, качественные наглядные изображения и, пожалуй, самое главное — заголовок, строго релевантный поисковому запросу.



Сделайте акцент на конкретном предложении

Любая целевая страница создается под конкретный товар или услугу.

Не поддавайтесь искушению добавить на нее «постороннюю» информацию о компании или других предложениях.

Сосредоточьте все внимание посетителя на одной цели, иначе вероятен риск, что потенциальный клиент «забудет» зачем он сюда пришел.



Максимально упростите навигацию

Страницы, которые не содержат никаких элементов навигации, выполняют свои функции наиболее эффективно. **Навигация почти всегда отвлекает** внимание от вашего предложения и «целевого действия».

Никаких внешних ссылок, пользователь может уйти на ваш сайт, совершенно забыв о том, для чего он попал на целевую страницу!



Тщательно подбирайте графические изображения и видео-материалы

Изображения и видео-ролики в первую очередь бросаются в глаза, поэтому следует проявить осторожность при их подборе.

Целесообразнее использовать изображения и видео-ролики, наглядно демонстрирующие непосредственно товар или услугу.



Сделайте содержание вашей страницы «сканируемым»



Люди не читают текстовую информацию, размещенную на целевой странице, они бегло просматривают ее, «сканируют». Пишите свой текст короткими абзацами, разбитыми по смыслу.

Применяйте на целевой странице интерактивные элементы — изображения и видео-ролики (большинство посетителей считает, что информация, поданная только в текстовой форме, действует отталкивающе).

Запрашивайте только ту информацию, которая действительно вам необходима.



Вам необходима только основная контактная информация (имя, телефон, email), которая позволит связаться с потенциальным клиентом и заинтересовать его в предложении.

Каждое дополнительное поле в лид-форме ведет к снижению конверсии.



Собирайте статистическую информацию

Собирайте статистическую информацию о ваших посетителях: по какому ключевому слову они нашли вашу целевую страницу, услугами какой поисковой машины они воспользовались, на какой рекламный баннер нажали и так далее.

Статистические данные легко получить с помощью интеграции **Google Analytics** в целевые страницы.



Убедитесь, что вы получили достоверную информацию



Направьте письмо с просьба подтвердить e-mail.

Разместите заявление о неразглашении полученной информации рядом лид-формой.



Скорость отработки



Скорость обработки лидов оказывает колоссальное влияние на реальные продажи (конверсии).

Лид, обработанный в течение 5 минут после его получения, поможет довести число заключенных сделок до 90%.

Начните работать с «горячими» лидами уже сегодня!



Причины, по которым вы должны связаться с пользователем немедленно:



1. Пользователь увидит, что он действительно важен для вас, и вы боитесь его потерять (это психологический аспект).

2. Пользователь, вероятнее всего, еще не успел обратиться к вашим конкурентам, которые могут переманить его к себе.

3. Если пользователь заполнил уже лид-форму, значит он заинтересован в ваших товарах\услугах!

Не упустите его!



Тест, тест и еще раз тест



Никогда не прекращайте тестирование ваших LP — только так вы сможете ближе узнать свою целевую аудиторию, составить психологический портрет потенциальных клиентов, и в результате повысить конверсию, создавая страницы, соответствующие их запросам.

Вы можете проводить А/Б-тестирование (сплит-тест) вариантов целевых страниц

Не забудьте сказать «спасибо» своему потенциальному клиенту!

Сделайте «страницу благодарности», которую увидит новый клиент после отправки лид-формы.

Выражая таким образом свою благодарность за уделенное время, вы располагаете пользователя к себе — это первый шаг к выстраиванию маркетинговой стратегии.



Все сотрудники отдела продаж и маркетинга должны хорошенько вникнуть в продукт, разобраться, захотеть его, попользоваться и **влюбиться!**



Важно!



Ваша основная задача – **создать для клиента ценность**. Но рассказать о ней и ее выгодах можно только после того, как вы узнали его истинные потребности.

Именно выгоды, которые получит клиент, а не свойства продукта повлияют на решение клиента.

Эффективная продажа начинается с веры. Только если она есть в основе продажи – это работает.

Ищите задачи клиента.

За этой задачей стоит ценность!



Лидогенерация везде!





Спасибо!

Анна Боднарчук

ann@softkey.ua

[facebook.com/anna.bodnarchuk.9](https://www.facebook.com/anna.bodnarchuk.9)

www.softkey.ua



**[Facebook.com/Softkey
.UA](https://www.facebook.com/Softkey.UA)**



**[Vvk.com/club11612
027](https://vk.com/club11612027)**



**[TTwitter.com/softkey
ua](https://twitter.com/softkey_ua)**

SoftKey.ua – эксперт №1 на рынке программного обеспечения в Украине.



- Самый большой супермаркет лицензионного ПО в Украине: 9000 программ от 900 производителей.
- Сертифицированные специалисты.
- Квалифицированная техподдержка.
- Подбор индивидуальных решений.
- Цены от разработчиков ПО.
- На рынке Украины с 2003 года.
- Доставка электронных ключей в день оплаты.
- Все известные платежные системы.
- Персональные скидки и акции.
- Мы работаем для Вас 7 дней в неделю, 24 часа в сутки.



[FFacebook.com/Softkey
.UA](https://www.facebook.com/Softkey.UA)



[Vvk.com/club11612
027](https://vk.com/club11612027)



[TTwitter.com/softkey_
ua](https://twitter.com/softkey_ua)