

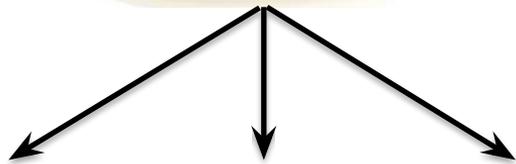
ПЛАН ВСТРЕЧИ



- 1) Знакомство
- 2) О стартовавшем проекте. Ваши новые идеи и предложения.
- 3) Задачи для развития :
 - Поставщики
 - Соц. сети и раскрутка
 - Анализ конкурентов
 - ЦА (наш идеальный клиент)
 - Каналы продаж, их исследование
- 4) Распределение ролей



ПРОЕКТ «МЁД»

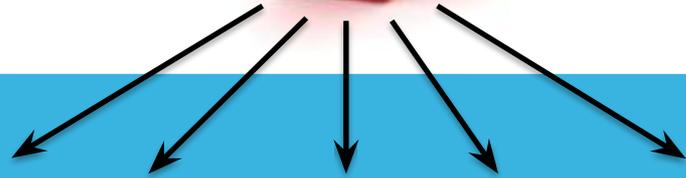


Поставщики

Соц.сети

ЦА

ВАША ИДЕЯ



ЗАДАЧИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ

В чем мы должны
разобраться, чтобы
запустить
нашу машину?



ПОСТАВЩИКИ

Источники

Online-каталоги

Optom.ru Optlist.ru
Opt-union.ru Openmarket.ru
Tiu.ru Postavshhiki.ru
Optomvse.ru

Поисковые системы

Вбиваем:

купить «товар» по оптовым ценам
производители «товар»
купить «товар» оптом
оптовые продажи «товар»

Вопросы поставщику

- Стоимость товара за единицу/партию
- Минимальная партия для закупки
- Минимальная партия за конкретный период
- Где находятся склады
- Условия доставки
- Гарантии поставщика
- Условия гарантии
- Способы оплаты
- Условия работы
- Обмен/возврат/отсрочка
- Скидки
- Наличие товара



СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ И РАСКРУТКА



Привлечение подписчиков

- Интересный контент
- Конкурсы
- Посты на своей стене
- Приглашать друзей/людей
- Рекламирровать сообщество
- Обмен с группами
- Комментарии в группах

Контент. Какой бывает?

- Развлекательный или информационный
- Полезный
- Промо или продающий
- Брендовый или « о себе »
- Дискуссионный

#HASHTAG

БЫСТРЫЙ СТАРТ



- 1) Определяем ЦА
- 2) Начинаем подписывать и расставлять лайки от вашего аккаунта пользователям, которые попадают под ЦА

Критерии:

- Геолокация
 - Активность за определенный период
 - Подписка на конкурента
 - Наличие фото с определенным хэштегом и др.
- 3) Пользователей оповещает ,что на них кто-то подписался или поставил лайк срабатывает фактор любопытства и 90% из них переходят на ваш аккаунт.

АВТОМАТИЗАЦИЯ



- [https:// smmplaner.com](https://smmplaner.com)
- [https:// tooligram.com](https://tooligram.com)
- Nashales.ru

Сайты, позволяющие делать в день до 5 000 подписок, лайков, вести много аккаунтов, искать ЦА.

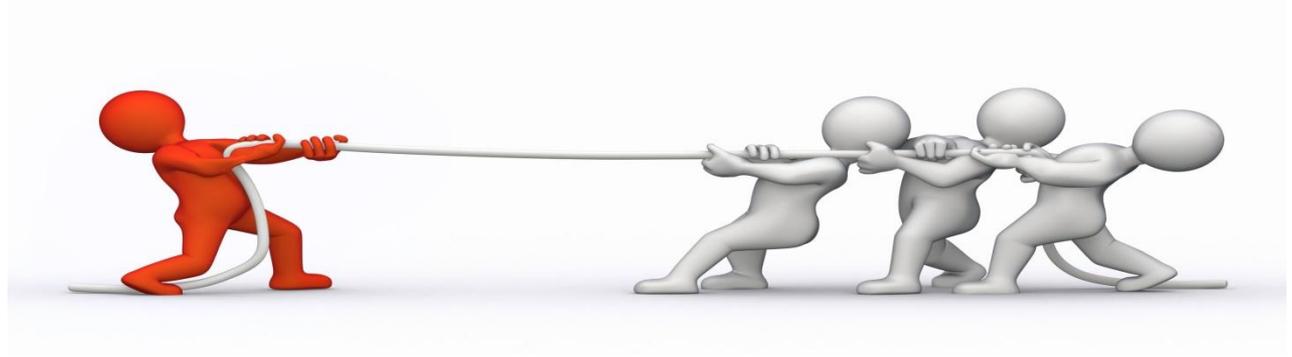
Планирование постов сразу во многих соц. сетях.

Правильное оформление аккаунта

- Узнаваемый аватар
- 2,3 предложения
- Открытый профиль
- Активные ссылки на сайт, описания, призыв к действию, контакты

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

- 1) Бренды
- 2) Ценовая политика (самый дешевый и самый дорогой продукт
себестоимость продукта)
- 3) Дифференс
- 4) Технические параметры товара (свойства товара, область его
применения и значение)



ЦА (НАШ ИДЕАЛЬНЫЙ КЛИЕНТ)

ЦА – наша целевая аудитория.



Целевая аудитория – тот класс людей, который покупает у нас (будет покупать) больше всего.



КАНАЛЫ ПРОДАЖ И ИХ ИССЛЕДОВАНИЕ

B2B

B2C

- 1) Прямые продажи
- 2) Телемаркетинг
- 3) Продвижение через интернет
- 4) Дилерский канал продаж
- 5) Партнерский канал



РАСПРЕДЕЛЯЕМ РОЛИ

