

# ФОРМИРОВАНИЕ

## Потребности

### Формирование потребности

- ▶ Семантическое ядро
- ▶ Целевые портреты
- ▶ Описание аудиторий
- ▶ Анкетирование

### Сбор информации

- ▶ Контент-маркетинг
- ▶ Партизанский маркетинг
- ▶ Блоги
- ▶ Социальные сети
- ▶ Книги/ЛонгРиды
- ▶ Конференции
- ▶ Email-маркетинг
- ▶ Формирование сообществ
- ▶ Онлайн-школа

### Поиск компании

- ▶ SEO
- ▶ Контекстная реклама
- ▶ Таргетированная реклама
- ▶ Рекламные сети
- ▶ CPA сети
- ▶ Медиа реклама
- ▶ Рекламные объявления
- ▶ Отраслевые площадки
- ▶ Сайты объявлений
- ▶ PR
- ▶ MLM системы
- ▶ SEO аналитика
- ▶ Аналитика трафика
- ▶ Сквозная аналитика

### Изучение компании

- ▶ Офферы
- ▶ Сайты
- ▶ UX/UI Главная страница
- ▶ Лендинги
- ▶ Рекламные формы
- ▶ Ценовая матрица
- ▶ Группы в соц. сетях
- ▶ Сайты объявлений
- ▶ Каналы в мессенджерах
- ▶ Политика конфиденциальности

### Формирование доверия

- ▶ Кейсы
- ▶ Портфолио
- ▶ Отзывы
- ▶ Регалии
- ▶ Команда
- ▶ О компании
- ▶ Иллюстрации
- ▶ Продюсирование
- ▶ Работа с возражениями
- ▶ Репутационный маркетинг

### Изучение ассортимента

- ▶ Каталог
- ▶ Навигация
- ▶ Ассортимент
- ▶ Наличие товаров
- ▶ Мотивационные виджеты
- ▶ Продающие тексты
- ▶ Ценовая аналитика

- ▶ Товарные рекомендации
- ▶ Условия доставки
- ▶ Условия оплаты
- ▶ UX/UI “Карточка товара”
- ▶ Контент
- ▶ Товарная матрица

## Формирование заказа

- ▶ Способы связи
- ▶ Телефония
- ▶ CRM системы
- ▶ Digital Pipeline
- ▶ Таблицы связанных / похожих / акционных предложений
- ▶ Скрипты продаж
- ▶ UX UI Страница «Корзина»
- ▶ Авторизация
- ▶ Виджеты захвата лида
- ▶ Ретаргетинг “Брошенная корзина”
- ▶ Аналитика отдела продаж
- ▶ SMS триггеры
- ▶ Email триггеры

## Оплата счета

- ▶ Уведомления
- ▶ Логистика
- ▶ 1С
- ▶ Онлайн касса
- ▶ Способы оплаты
- ▶ Условия возврата
- ▶ Скорость доставки
- ▶ Подарки
- ▶ Карта постоянного клиента

## Получение товара

- ▶ Системы лояльности
- ▶ Анкетирование
- ▶ Акционные системы
- ▶ CashBack
- ▶ BigData Analytics & Sales
- ▶ Email-маркетинг
- ▶ Телемаркетинг
- ▶ SMS-маркетинг
- ▶ Стимуляция отзывов
- ▶ Мобильные приложения

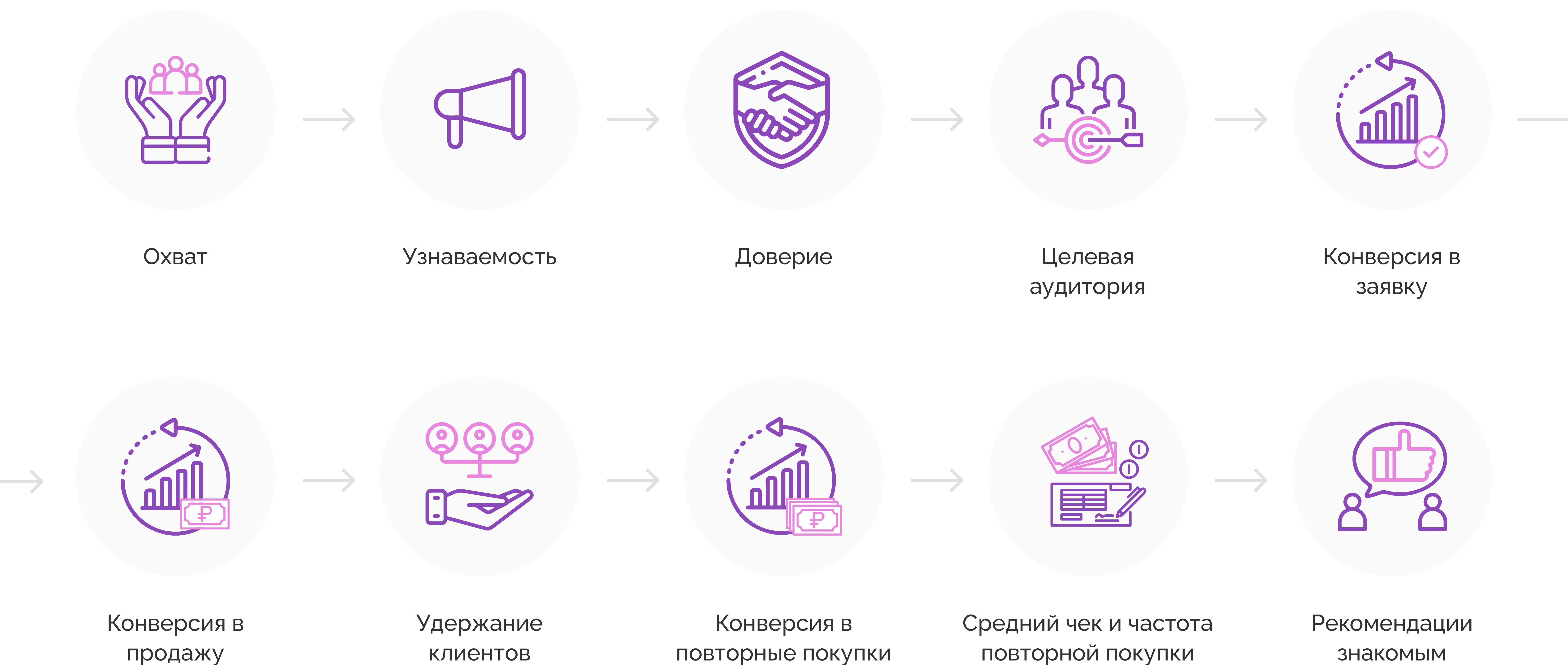
## Формирование лояльности

- ▶ Служба контроля качества
- ▶ Email-маркетинг
- ▶ Телемаркетинг
- ▶ SMS-маркетинг
- ▶ Цифровая воронка
- ▶ Аналитика социальных сигналов



# ШАГИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ КЛИЕНТОМ

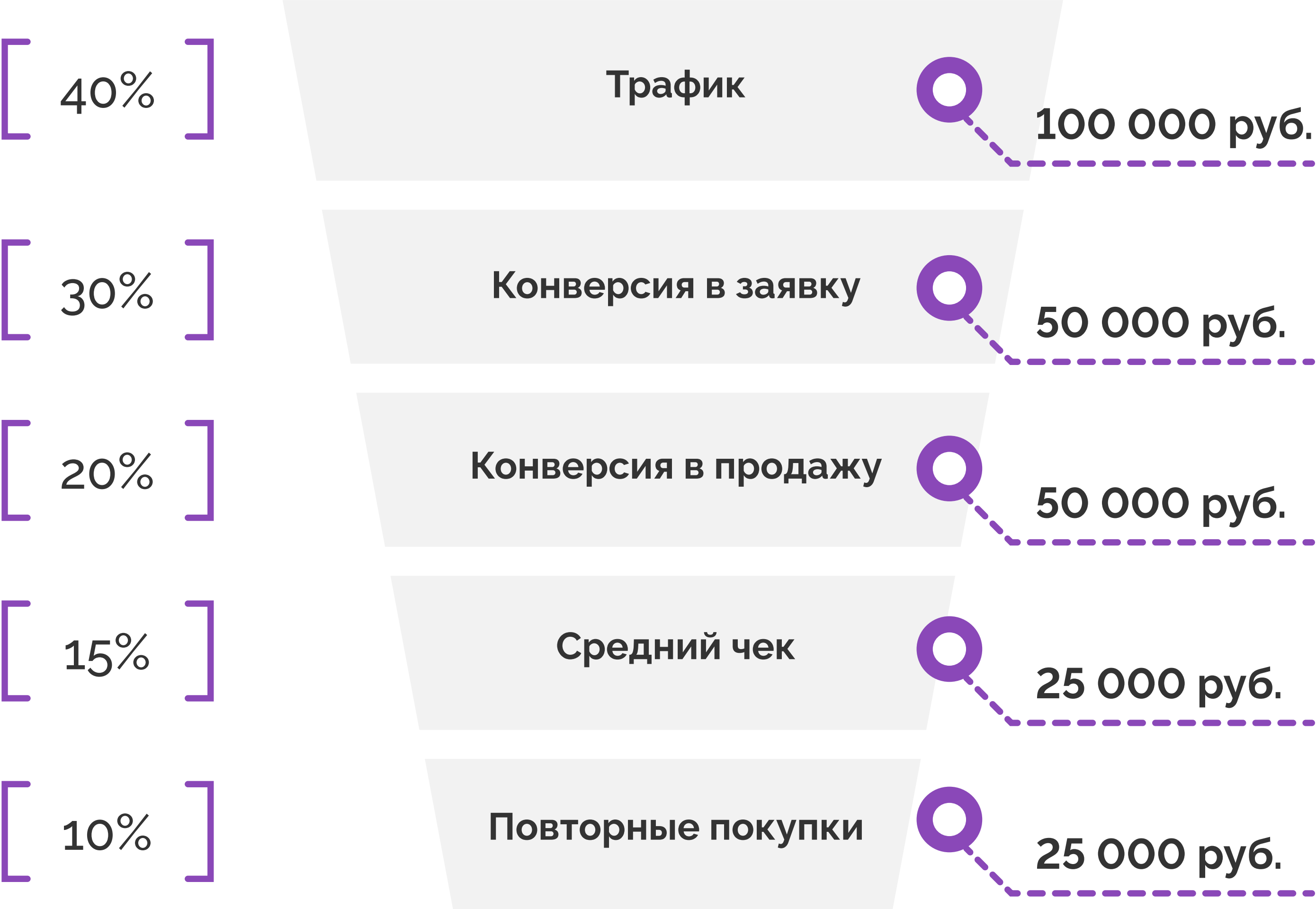
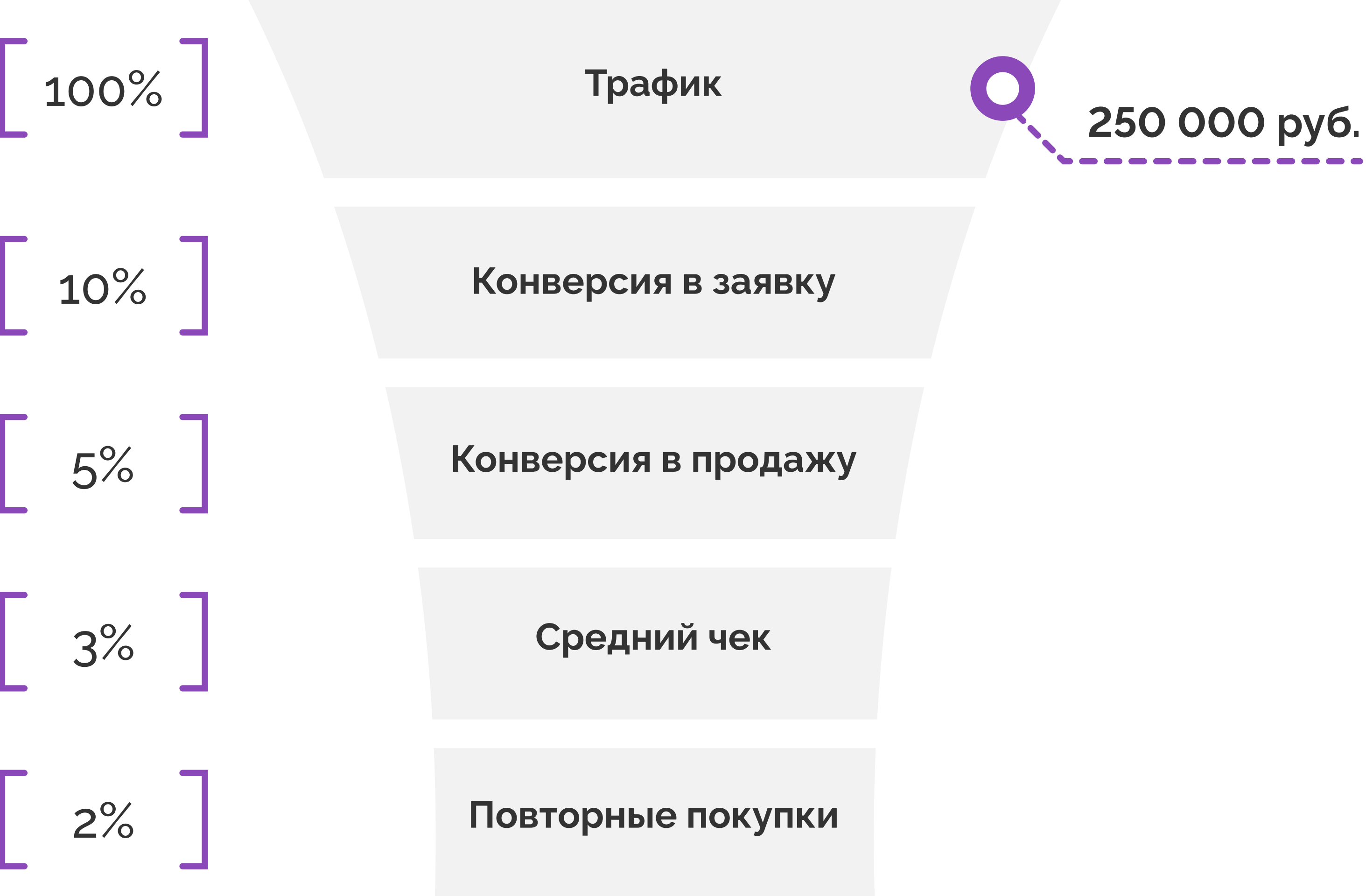
Путь клиента от идеи до продажи



Предположим, ваш бюджет на маркетинг - 250 000 руб/мес.  
На что вы их потратите?

1 Как обычно

2 По уму



# ИНСТРУМЕНТЫ ВЛИЯНИЯ

Перечень инструментов на каждом шаге

