EXORE

+375 (29) 55-11-992

300 способов привлечения клиентов

exore.by

1. Интернет

1.1. Создание своего сайта

Тут, я думаю, все понятно. Создаете свой сайт (самостоятельно, в конструкторе или нанимаете для этого фрилансера/компанию). Вопрос не в этом, вопрос - как получать клиентов. А это ниже.

1.1.1. Поисковая оптимизация (SEO)

Этот способ знают все. “Чтобы я набирал определённый запрос, и сайт в первой строчке показывался”. Утрированно, но именно так понимает и объясняется большинство бизнесменов. Сразу скажу, отдать это дело лучше опытным специалистам.

1.1.2. Покупка ссылок

Есть огромное количество сайтов, которые охотно разместят ссылку на Ваш сайт за определённую плату.

1.1.3. Реклама в ЯндексДирект

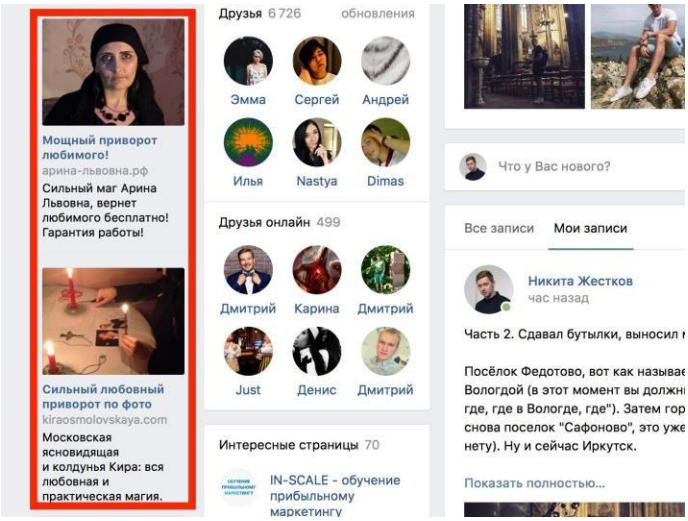
Наверное, самый быстрый способ получить горячих клиентов здесь и сейчас – это сделать сайт и запустить на него контекстную рекламу (Яндекс Директ, Google Adwords, Begun).

1.1.4. Реклама в Google Adwords

1.1.5. Реклама в Begun

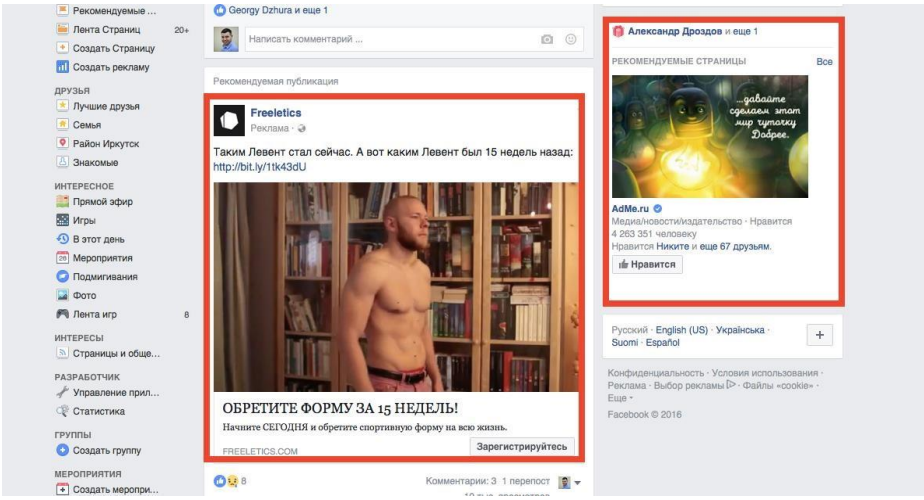
1.1.6. Таргетированная реклама Вконтакте

Те самые надоедливые объявления слева, когда вы сидите Вконтакте за компьютером. Можете настроить самостоятельно, можете обратиться к специалисту. Можете протестировать, минимальный бюджет на рекламу теперь снижен с 5 000 рублей до 1 000 рублей.



1.1.7. Таргетированная реклама в Facebook

Практически все то же самое, что Вконтакте, только специалистов, умеющих настраивать таргетированную рекламу в Facebook “кот наплакал”, поэтому советую разобраться самим.



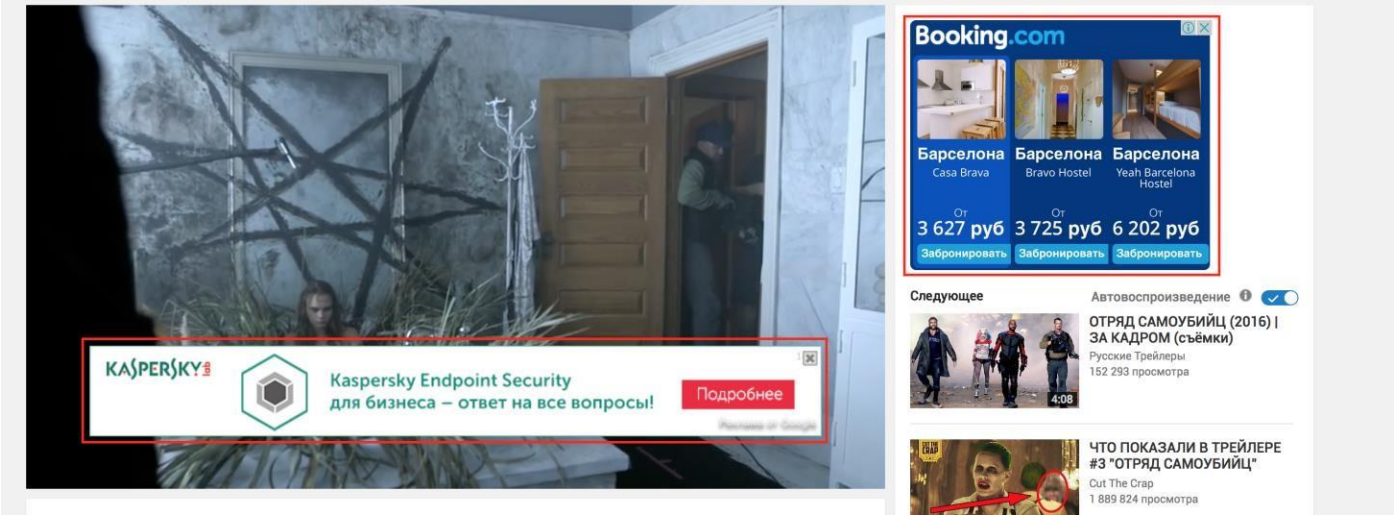
1.1.8. Таргетированная реклама в Одноклассники

1.1.9. Таргетированная реклама в Мой мир

Не стал расписывать рекламу в Одноклассниках, потому что и на Моем мире, и на Одноклассниках она настраивается на одной площадке.

1.1.10. Таргетированная реклама на Youtube

Думаю, Вы постоянно смотрите видео на Youtube и Вам постоянно мешает реклама то в начале видео, то в середине, то в виде небольшого прямоугольника внизу экрана. Это и есть та самая реклама.



1.1.11. Таргетированная реклама в Instagram

Совершенно новый вид рекламы, который был запущен относительно недавно. Крайне простая в настройке, плюс большое количество обучающих уроков в Интернете.

1.2. Блог

Создание и ведение своего блога для привлечения на него аудитории. С выкладыванием различного контента (список ниже).

1.2.1. Статьи

1.2.2. Уроки

1.2.3. Обзоры

1.2.4. Отчеты

1.2.5. Пресс-релизы

1.3. Сторонние сайты

Размещение Вашей рекламы на сайтах других компаний.

1.3.1. Покупка рекламы

1.3.1.1. Баннеры

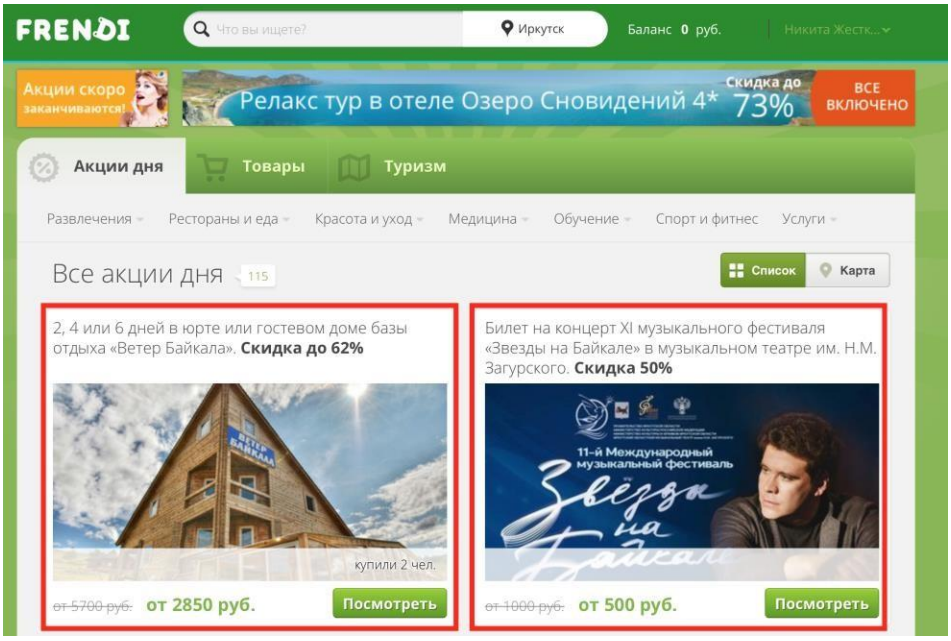
1.3.1.2. Статьи

1.3.2. Wikipedia

Один из вариантов, так называемого, партизанского маркетинга. Написание статьи о вашей компании/продукте на Википедии.

1.3.3. Сайты скидок

Отличный способ воспользоваться чужой наработанной базой и при этом получить новых клиентов, тем более, что размещение на этом канале бесплатное (не считая 50% комиссии с Ваших продаж).

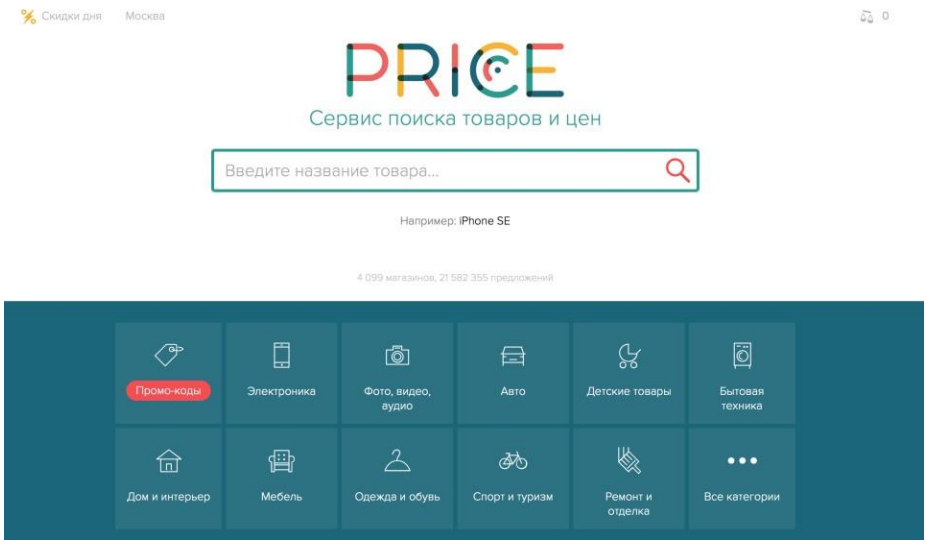


1.3.3.1. Групон

1.3.3.2. Биглион

1.3.4. Каталоги и справочники

Те же самые сторонние сайты, на которых Вы размещаете свою рекламу. Где-то бесплатно, где то за деньги.



1.3.4.1. Агрегаторы

1.3.4.2. Яндекс Маркет

1.3.4.3. Различные интернет-магазины

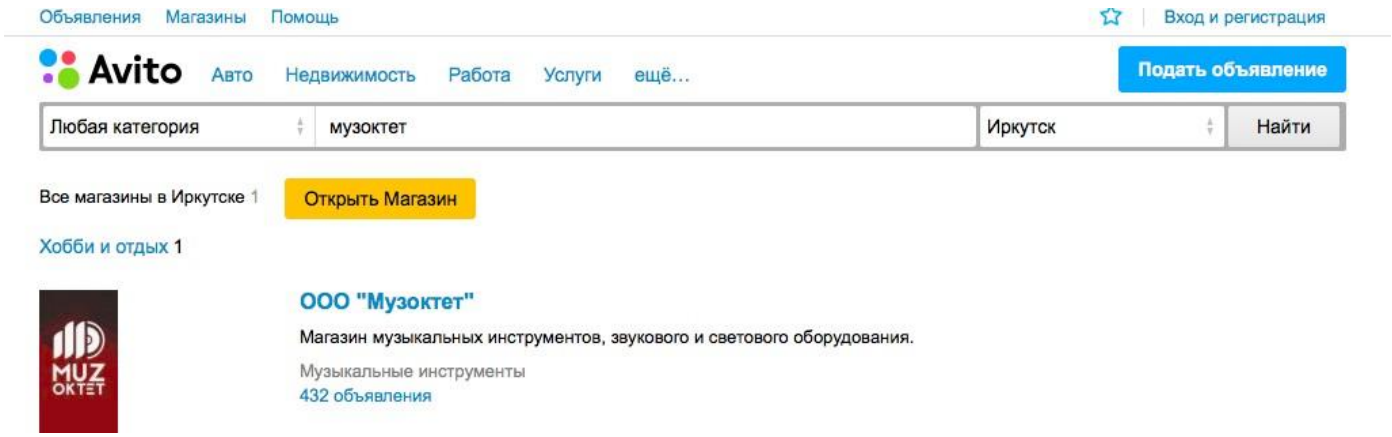
1.3.4.3.1. Молоток.ру

1.3.4.4. Товарные объявления от Google

1.3.5. Доски бесплатных объявлений

Еще один отличный способ получить клиентов бесплатно и быстро. Особенно, если Вы живете в крупных городах. К примеру, посещаемость того же Авито составляет от 5 до 9 млн. посетителей в день.

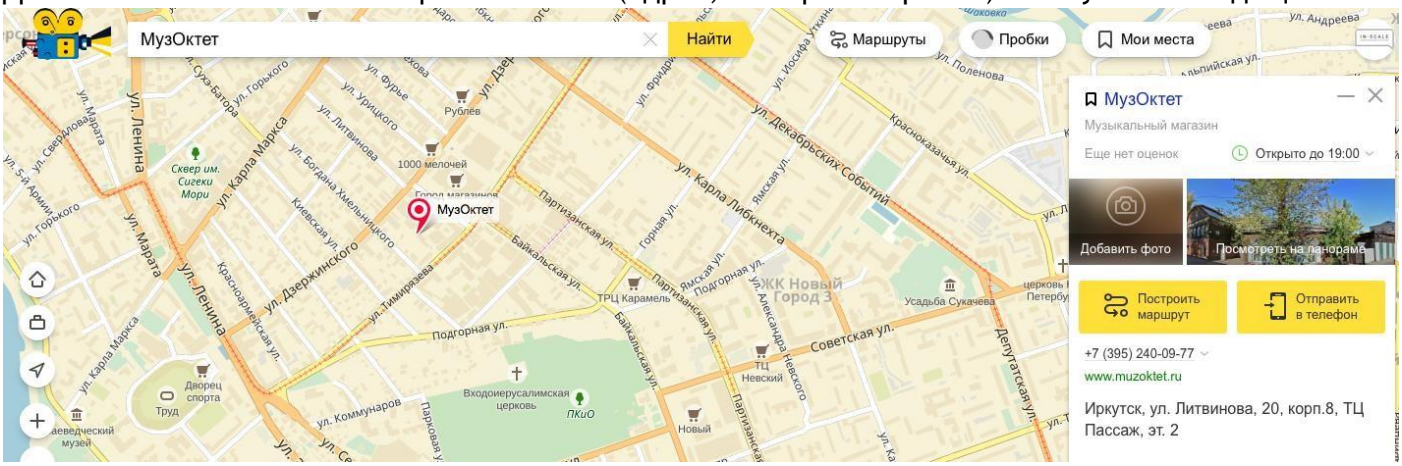
1.3.5.1. Авито



1.3.5.2. Из рук в руки

1.3.6. Яндекс Карты/Google Maps

Добавляете свой магазин/кафе/компанию (адрес, телефон и прочее) и получаете входящих клиентов.



1.3.7. Habrahabr

Еще один из самых популярных сайтов рекламы. Если честно, он больше как пример. Таких сайтов можно найти десятки и даже сотни.

1.3.8. Живой журнал

Можно как покупать рекламу и лидеров мнений, которые пишут в ЖЖ, так и самому вести блог в ЖЖ по определённой тематике. Вопреки определённому мнению, что ЖЖ умер, он еще пользуется хорошей популярностью.

1.3.9. Форумы

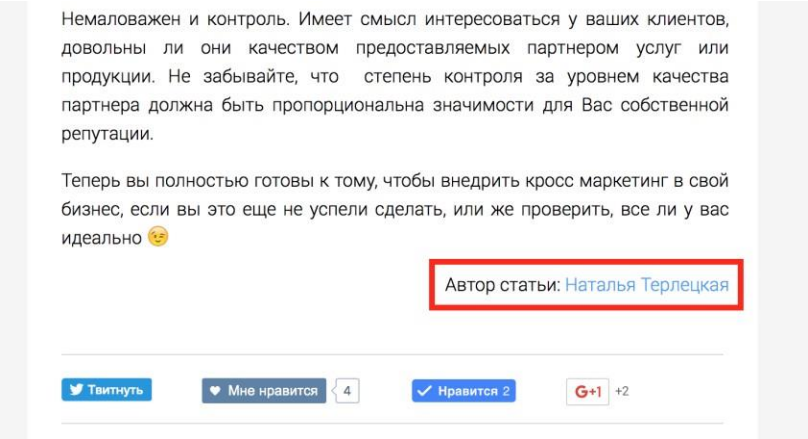
Все еще живут. Например, у нас есть клиенты, которые размещают рекламу на форуме совместных покупок и вполне успешно работают (ниша – натяжные потолки).

1.3.10. Видеореклама

Снятие информационного или рекламного видеоролика о Вас или Вашей компании, который Вы далее можете раскручивать.

1.3.11. Написание статей

Вы можете писать как эксперт различные статьи на сайтах, и через какое-то время начнете получать дивиденды в виде новых клиентов.



Немаловажен и контроль. Имеет смысл интересоваться у ваших клиентов, довольны ли они качеством предоставляемых партнером услуг или продукции. Не забывайте, что степень контроля за уровнем качества партнера должна быть пропорциональна значимости для Вас собственной репутации.

Теперь вы полностью готовы к тому, чтобы внедрить кросс маркетинг в свой бизнес, если вы это еще не успели сделать, или же проверить, все ли у вас идеально 😉

Автор статьи: Наталья Терлецкая

Твитнуть | Мне нравится 4 | Нравится 2 | G+1 +2

1.3.12. Ведение своей рубрики

Это уже более продвинутый уровень, нежели просто написание статей. Ведение целой рубрики или даже колонки может принести Вам постоянный поток клиентов.

1.3.13. Порталы по тематике

Размещение информации о Вашей компании/фирме на узкоспециализированных порталах.

1.3.14. Электронные СМИ

Опять же, экспертное мнение никто не отменял, поэтому Вы можете вести свою колонку в разных новостных СМИ (умолчим о том, что у Вас должна быть какая-то экспертность).

1.4. Социальные сети

Я думаю подробно описывать каждую социальную сеть, ее преимущества и недостатки, нет смысла. Поэтому я написал самые популярные социальные сети в России и расписал для каждой популярные честные способы привлечения клиентов. Такие способы как, например, спам в других группах, я не стал расписывать. Во-первых, это незаконно, во вторых, администрация социальных сетей за это очень сильно “ругается” (читать – заблокируют вашу страницу/группу).

1.4.1. Вконтакте

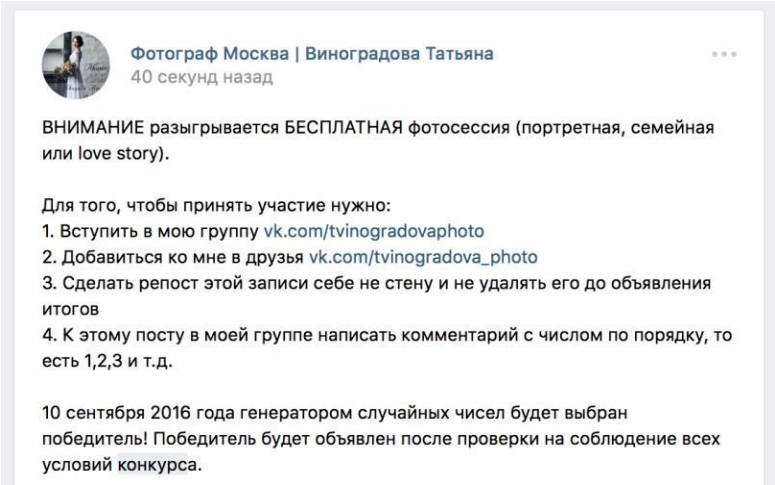
1.4.1.1. Своя страница

1.4.1.2. Группа/паблик

1.4.1.3. Покупка рекламы на бирже

1.4.1.4. Розыгрыши

Популярный способ привлечения клиентов в соц. сетях. Особенно пользуется популярностью среди молодежи. Вам нужно лишь предложить желанный для всех приз на определенных условиях, чтобы клиенты сделали целевое действие, например, репост. Таким образом, вы расширяете охват аудитории.



1.4.1.5. Целевой репост

1.4.2. Facebook

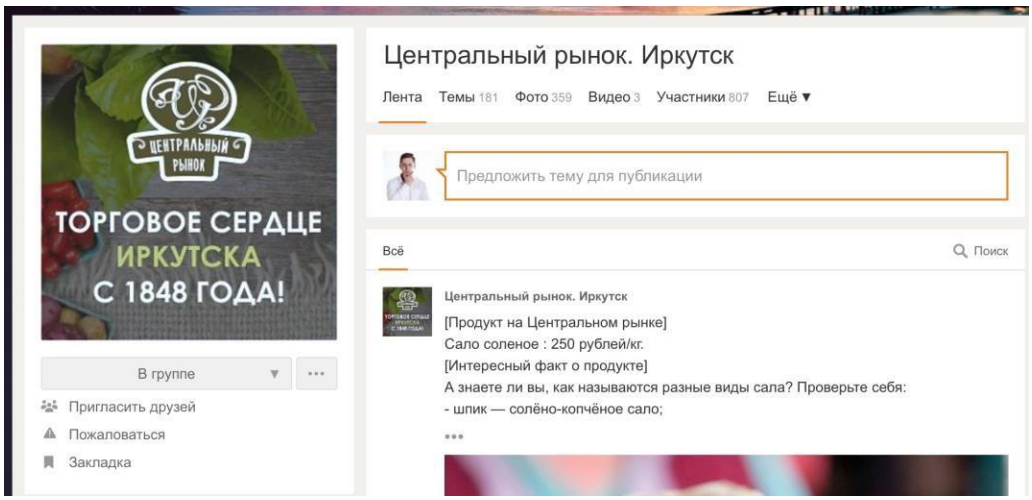
1.4.2.1. Своя страница

1.4.2.2. Группа/паблик

1.4.3. Одноклассники

1.4.3.1. Своя страница

1.4.3.2. Группа/паблик



1.4.3.3. Покупка рекламы набирже

1.4.3.4. Розыгрыши

1.4.4. Instagram

1.4.4.1. Своя страница

1.4.4.2. Массфоловинг

Один из самых эффективных способов по поиску целевых клиентов. Его суть заключается в том, чтобы сделать процесс подписки на других пользователей автоматическим. Когда вы подписываетесь на пользователя, который вам интересен, то он скорее всего, перейдет на ваш профиль с целью больше узнать о вас. Если ваша страница покажется ему интересной, а фотографии запоминающимися то, он подпишется на ваш аккаунт.

1.4.4.3. Покупка рекламы на других страницах

1.4.4.4. Розыгрыши

1.4.5. LinkedIn

1.4.5.1. Своя страница

1.4.5.2. Группа/паблик

1.4.6. Twitter

1.4.6.1. Продвижение аккаунта

1.4.6.2. Продвижение твитов

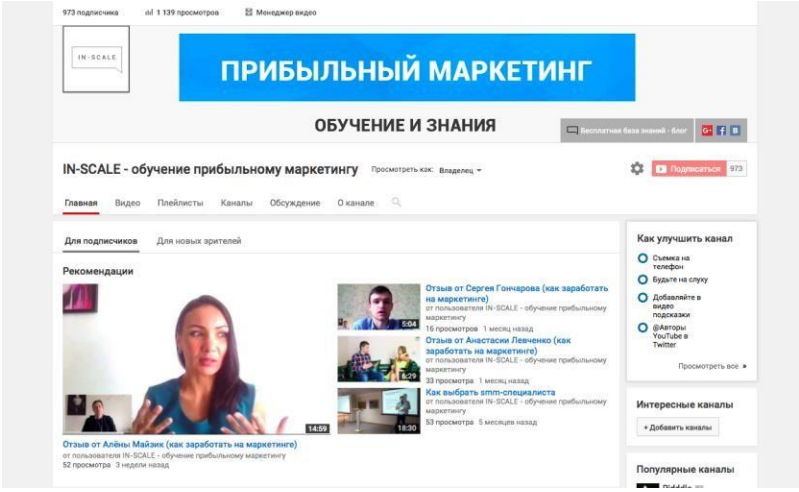
1.4.6.3. Продвижение тренда

1.4.7. Periscope

1.4.7.1. Своя страница

1.4.8. Youtube

1.4.8.1. Создание своих роликов



1.4.8.2. Вставки в чужие ролики

1.4.8.3. Покупка лайков на свое видео

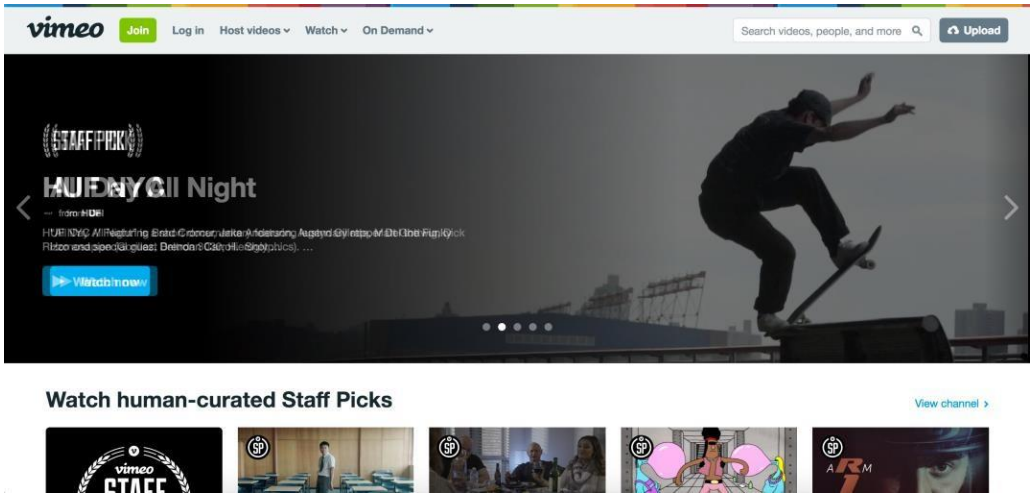
1.4.8.4. Вставка диктора с Вашей рекламой в другом видео

1.4.9. Rutube

1.4.9.1. Создание своих роликов

1.4.9.2. Покупка рекламы

1.4.10. Vimeo



1.4.10.1. Создание своих роликов

1.4.10.2. Покупка рекламы

1.4.11. Профессионалы (русская социальная сеть)

1.4.11.1. Создание собственной страницы

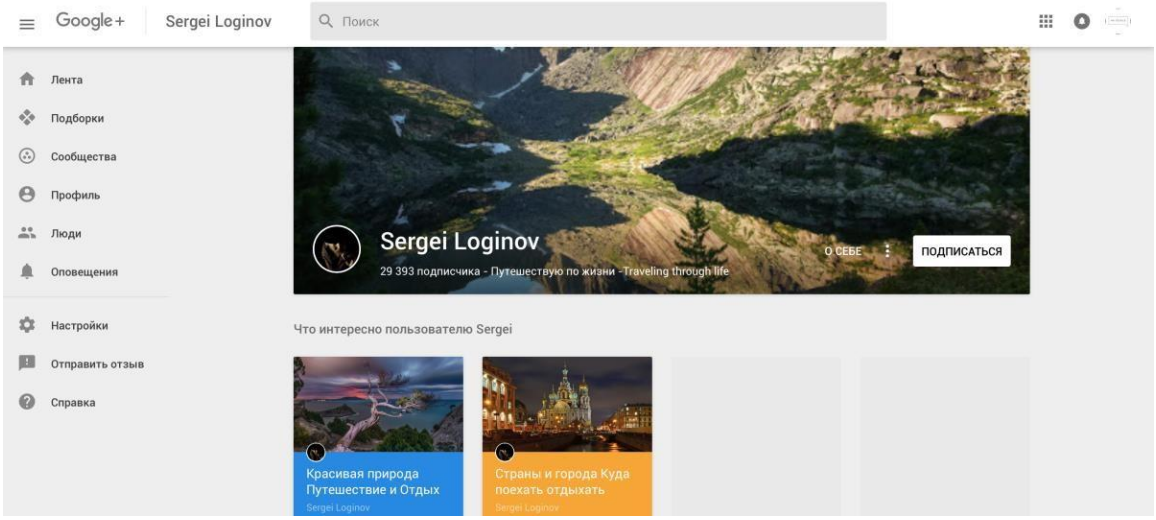
1.4.11.2. Создание страницы компании

1.4.11.3. Ведение собственного блога

1.4.11.4. Таргетированная реклама

1.4.12. Google+

1.4.12.1. Создание собственной страницы



1.4.12.2. Создание страницы компании

1.4.12.3. Реклама в сообществах

1.4.13. Coub

1.4.13.1. Создание своего ролика

1.4.13.2. Реклама

1.4.13.2.1. Брендированный канал

1.4.13.2.2. Баннерная реклама

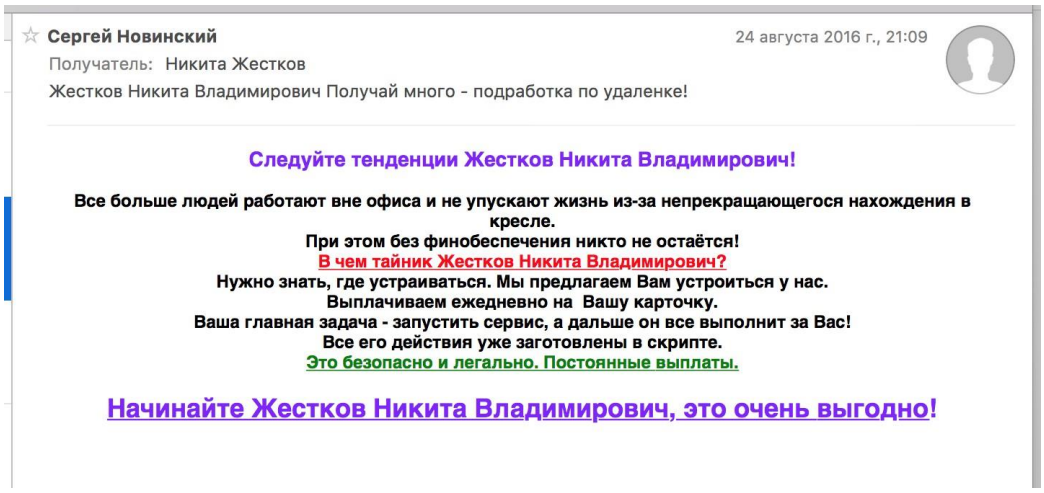
1.4.13.2.3. Вирусное продвижение видео

1.5. E-mail

Тут все просто – пишете письмо и отправляете его по подписчикам. Вопрос только в том, откуда появятся эти подписчики. Ниже представлены 3 варианта.

1.5.1. Рассылка по своим подписчикам

1.5.2. СПАМ (плохой способ, но всё же)


Сергей Новинский 24 августа 2016 г., 21:09
Получатель: Никита Жестков
Жестков Никита Владимирович Получай много - подработка по удаленке!

Следуйте тенденции Жестков Никита Владимирович!

Все больше людей работают вне офиса и не упускают жизнь из-за непрекращающегося нахождения в кресле.
При этом без финобеспечения никто не остаётся!
В чем тайник Жестков Никита Владимирович?
Нужно знать, где устраиваться. Мы предлагаем Вам устроиться у нас.
Выплачиваем ежедневно на Вашу карточку.
Ваша главная задача - запустить сервис, а дальше он все выполнит за Вас!
Все его действия уже заготовлены в скрипте.
Это безопасно и легально. Постоянные выплаты.

Начинайте Жестков Никита Владимирович, это очень выгодно!

1.5.3. Реклама в чужих рассылках

1.6. Инфопродукты

Создание информационного продукта (пример – наша мини-книга) для получения клиентов.

1.6.1. Страница захвата

1.6.2. Консультация

1.6.3. Инструкция

1.6.4. Справочник

1.6.5. Тест

1.6.6. FAQ (ответы на вопросы)

1.6.7. Демонстрации использования

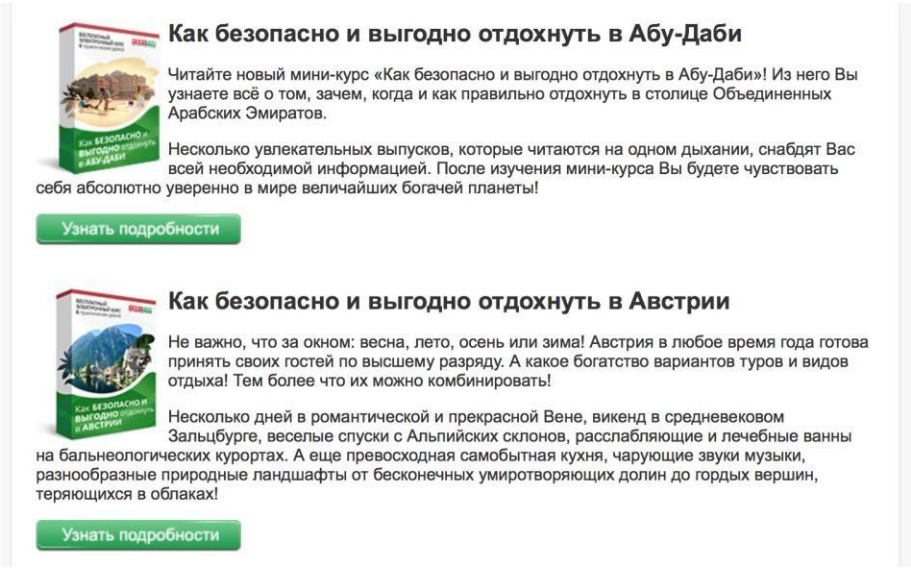
1.6.8. Мини-книга

1.6.9. Вебинары

1.6.10. Семинары

1.6.11. Тренинги

1.6.12. Курс "в коробке"



Как безопасно и выгодно отдохнуть в Абу-Даби

Читайте новый мини-курс «Как безопасно и выгодно отдохнуть в Абу-Даби»! Из него Вы узнаете всё о том, зачем, когда и как правильно отдохнуть в столице Объединенных Арабских Эмиратов.

Несколько увлекательных выпусков, которые читаются на одном дыхании, снабдят Вас всей необходимой информацией. После изучения мини-курса Вы будете чувствовать себя абсолютно уверенно в мире величайших богачей планеты!

Узнать подробности

Как безопасно и выгодно отдохнуть в Австрии

Не важно, что за окном: весна, лето, осень или зима! Австрия в любое время года готова принять своих гостей по высшему разряду. А какое богатство вариантов туров и видов отдыха! Тем более что их можно комбинировать!

Несколько дней в романтической и прекрасной Вене, викенд в средневековом Зальцбурге, веселые спуски с Альпийских склонов, расслабляющие и лечебные ванны на бальнеологических курортах. А еще превосходная самобытная кухня, чарующие звуки музыки, разнообразные природные ландшафты от бесконечных умиротворяющих долин до гордых вершин, теряющихся в облаках!

Узнать подробности

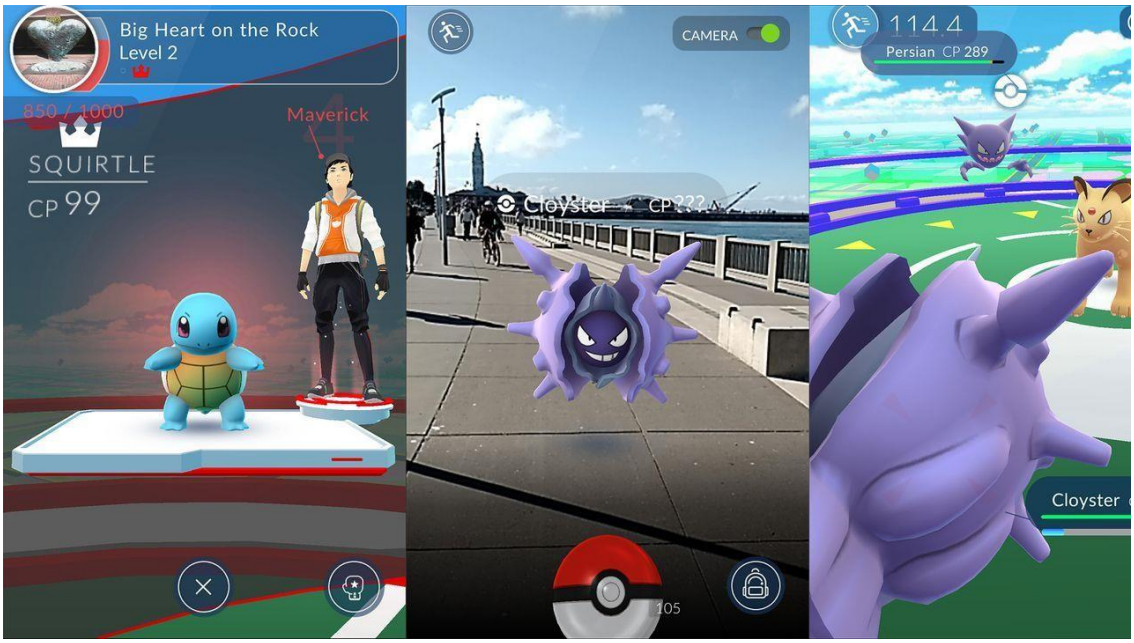
1.6.13. Коучинг

1.7. Вирусная реклама

Отличный пример - видео с хомячком, который “троллил” сотрудника ДПС. Если не видели, найдите на Youtube (хомяк троллит ДПСника). Интернет-магазин снял это видео, и впоследствии на этих хомяках не заработал только ленивый.

1.7.1. Приложения

Разработка специального приложения с интересным контентом внутри.



1.7.2. Открытки

Создание красивых/интересных/прикольных открыток на любой праздник со ссылкой внизу на ваш сайт, к примеру. Очень хорошо расходятся.

1.7.3. Видео

Снятие какого-то прикольного видеоролика, который разойдется среди людей. Пример писал выше

1.7.4. Игры

Можно создать несложные игры, например flash, разместить их на Вашем сайте, для того чтобы они расходились и рекомендовались друзьям и знакомым

1.8. Разное

1.8.1. CPA

Получение клиентов с оплатой за результат. Идеально для продажи товаров в интернете. Берете свой товар, устанавливаете за него вознаграждение (за заказ или оплату товара) и закидываете свое предложение по разным CPA-сетям. Мы знаем случаи, когда клиенты получают 1000 и более заказов в день.

1.8.2. Тизерные сети

Та самая шокирующая реклама (“Киркоров похудел на 900 кг.!”), которую вы постоянно видите на разных сайтах. Ее задача с помощью цепляющего заголовка привести клиентов на ваш сайт.

Россияне в НЕДОУМЕНИИ! Путин женился на...

Фриске уже не похожа на себя. Посмотрите на фото ПОСЛЕДСТВИЯ после...

Внимание! Пенсионеры, СРОЧНО читайте! Пенсия с 1 февраля...

Находка на дне моря заставила ученых креститься

1.8.3. Сервис вирусных рекомендаций

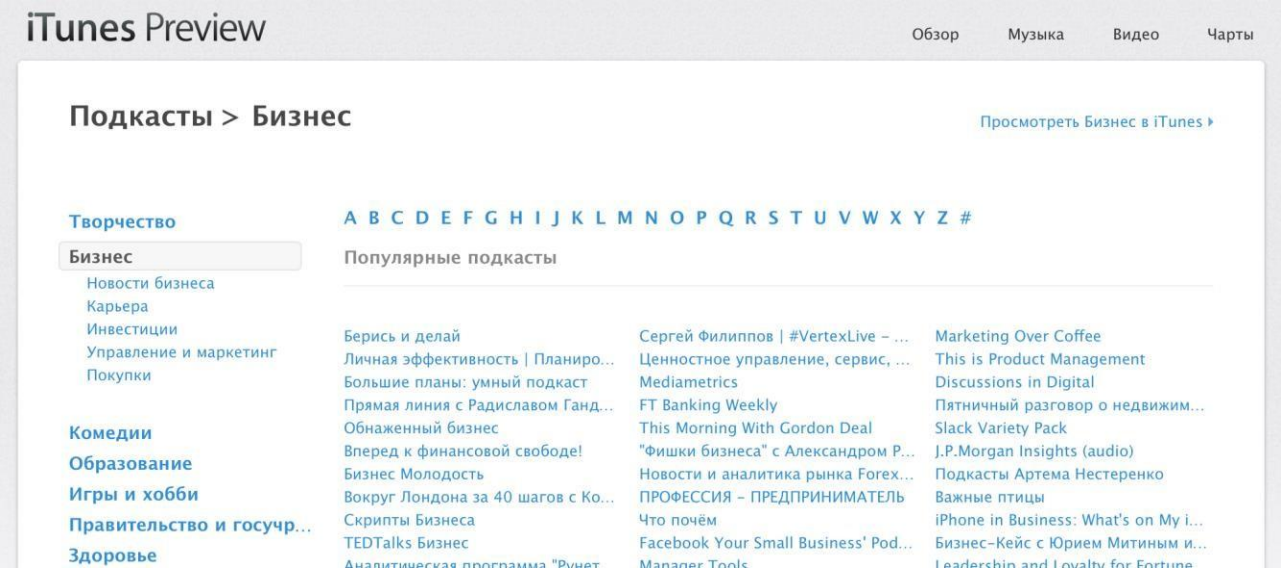
Для того, чтобы получить, к примеру, книгу или тренинг, вам необходимо ввести 3-5 e-mailов своих друзей. Им же на почту придет сообщение, что они могут сделать то же самое. Это и есть сервис вирусных рекомендаций.

1.8.4. Партнерки

Это самое любимое оружие инфобизнесменов! Придумывают инфопродукты и платят высокий процент за его продажу. Единственное, что необходимо – обеспечить продающими материалами (баннеры, письма, тексты), все остальное сделают за вас!

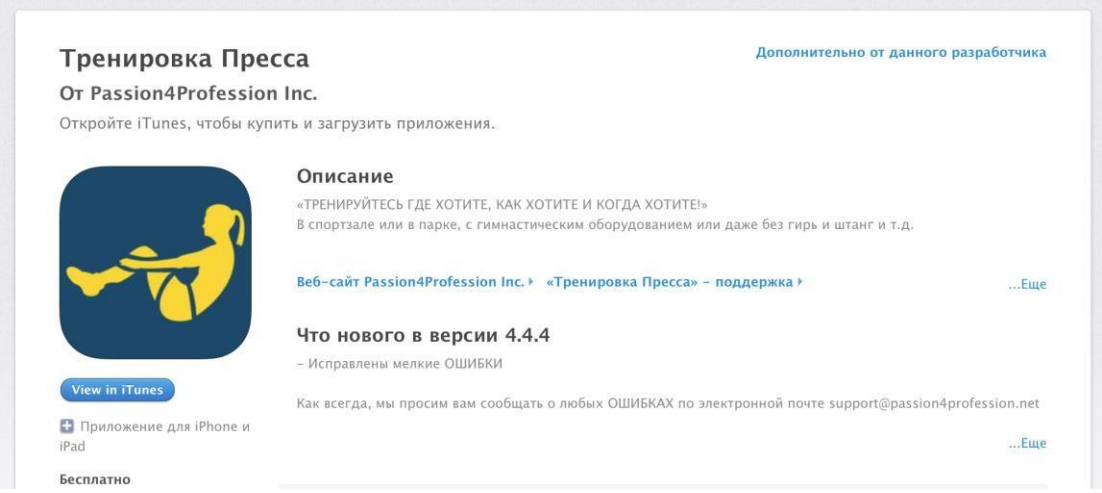
1.8.5. Аудиокасты

Отличный способ привлечь клиентов, причем совершенно бесплатно. Вы можете записать какой-то аудио урок, курс или взять интервью у кого-то, и разместить это на разных сайтах типа podster.fm.



1.8.6. Мобильные приложения

Создание своего приложения, которое, например, можно бесплатно скачать в App Store.



1.8.7. Интернет-радио

Создание своего радио, на котором Вы можете рассказывать темы интересные Вашей целевой аудитории.

1.8.8. RSS-рассылки

Для тех, кто не является приверженцем социальных сетей необходимо создать свою rss-рассылку и рассылать ее подписчикам новости своего сайта. Также ее можно пиарить за счет специальных rss-агрегаторов.

1.8.9. QR-коды

Эффективность этого способа спорная и в России он явно не прижился. Вы размещаете специальный QR-код на всех своих ресурсах и люди, с помощью специального сканера, получают с этого кода информацию, которую вы хотите до них донести.

1.8.10. Кнопки "Подписаться" или "Добавить в закладки"

Больше не канал привлечения новых клиентов, а сохранения вашего сайта в компьютерах ваших клиентов, которые уже были на вашем сайте.

1.8.11. Skype-кнопки на сайте

Разместите на сайте специальные кнопки и люди, любящие Skype, будут чаще обращаться к вам.

1.8.12. Разработка своего софта

Как один из вариантов способов привлечения клиентов. Не самый простой в реализации, но скрывающий за собой большой потенциал.

1.8.13. Разработка шаблонов

Вы можете разработать какие-то шаблоны и раздавать их просто так, в обмен на какую-то информацию о клиенте.

1.8.14. Покупка рекламы у лидеров мнений

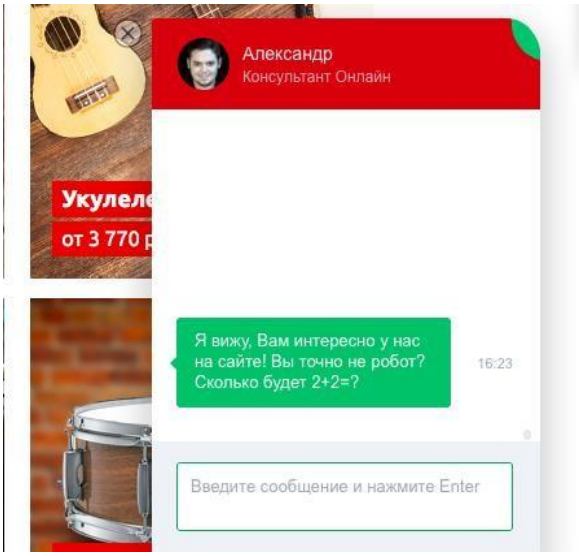
Покупной рекламный пост у людей, у которых, к примеру, много подписчиков в социальных сетях. Можно и не платить. Курируя кафе, мы покупали подобные рекламные посты просто вкусно и сытно покормив лидеров мнений.

1.8.15. Всплывающие окна (Popup-окна)

Специальное всплывающее окно на сайте, в котором клиент может оставить свои контакты, чтобы получить презент/подарок.

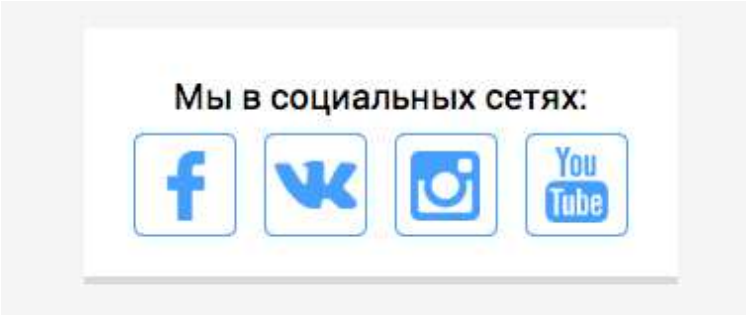
1.8.16. On-line консультант на сайте

Форма связи с вашим консультантом, реализованная на вашем сайте. Если у человека есть вопрос, то он может задать его вашему менеджеру.



1.8.17. Кнопки социальных сетей

Сейчас практически на каждом сайте есть кнопки социальных сетей, которые позволяют поделиться понравившейся информацией в социальных сетях. Отличный, ненавязчивый и, главное, бесплатный канал рекламы.



1.8.18. Написание положительных отзывов

Еще один из способов партизанского маркетинга. Создаете свою фирму на специальных сайтах отзывов и пишите либо сами себе, либо просите довольных клиентов. При поиске в интернете, они появятся в числе первых. Могу порекомендовать Фламп и Yell.

1.8.19. Тендеры

Больше подойдет для больших компаний или сектора b2b, ведь участие в тендерах требует подготовки и больших ресурсов. Однако, используя только этот канал, можно вполне обеспечить работой свою фирму.

2. Оффлайн

2.1. Медиа

2.1.1. ТВ

Наверное, самый известный и дорогой способ рекламы. И когда говорят о рекламе, вспоминают, прежде всего, его. Правда немногие знают, что “пропиариться” на телевидении можно и бесплатно (пример – участие в телешоу).

2.1.1.1. Ролик

2.1.1.2. Бегущая строка

2.1.1.3. Спонсорство прогноза погоды

2.1.1.4. Участие в телешоу

2.1.2. Газеты

Очень хороший канал рекламы, самое главное - недорогой. У нас есть клиент, занимается реставрацией ванн по области. Примерно треть всех его заказов приходится именно на рекламу в газетах.

2.1.3. Журналы

Последние год-два практически себя изжили в связи с большой стоимостью рекламы и малой эффективностью.

2.1.4. Радио

Лично я очень лояльно отношусь к этому каналу рекламы, так как считаю его очень эффективным, при правильной подаче.

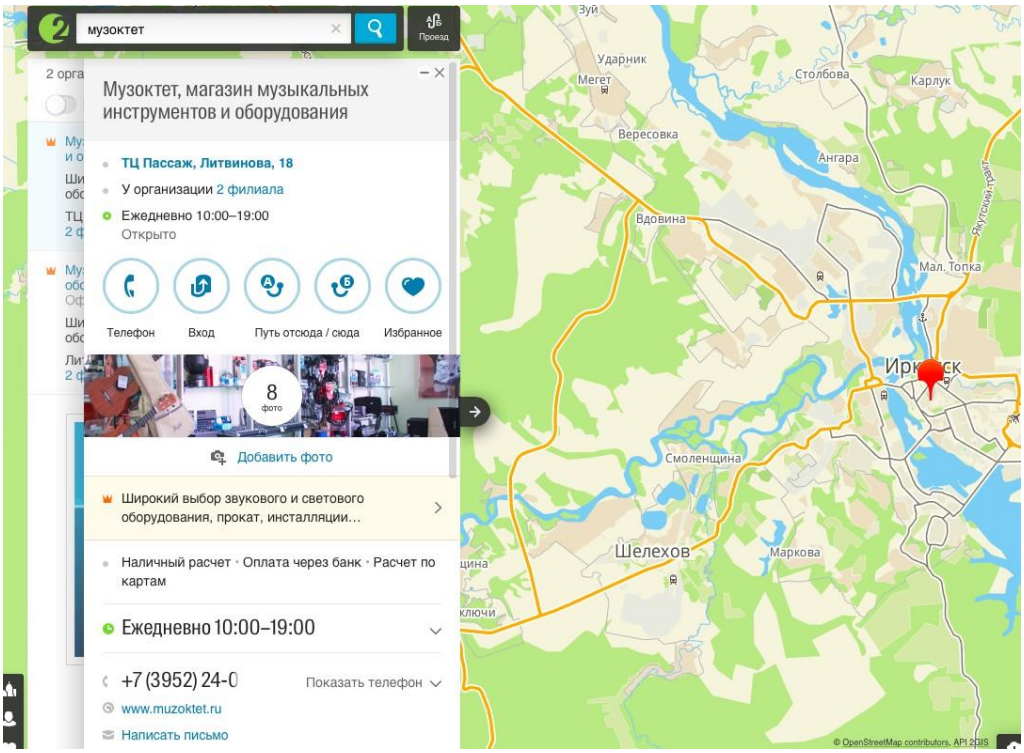
2.1.4.1. Реклама

2.1.4.2. Интервью как у эксперта

2.1.4.3. Спонсорство

2.1.5. 2Gis

Это очень крутой канал рекламы. И совершенно бесплатный (конечно, всегда можно доплатить за доп. функции). К примеру, одни из наших клиентов запустили свой интернет-магазин и теперь делают оборот в 1 млн. рублей ежемесячно, только через 2Gis.



2.1.6. Реклама на муниципальном транспорте

Достаточно дорогой (минимальный порог входа 10-15 тысяч рублей), но при этом неплохой канал рекламы в плане эффективности. Как минимум, узнаваемость бренда точно обеспечит.

2.1.6.1. Маршрутка

2.1.6.2. Автобус

2.1.6.3. Троллейбус

2.1.6.4. Трамвай

2.1.7. Билборды

Та самая реклама, которой завешан весь город. И на которую мы уже так мало обращаем внимания. Наверное, поэтому напечатать и повесить баннер сейчас можно за 10 тысяч рублей.

2.1.8. Желтые страницы

Сам не видел их достаточно давно, но говорят, что они до сих пор существуют и даже пользуются популярностью.

2.1.9. Реклама в метро

Это могут быть различные баннеры, наклейки. Но больше всего мне понравилась реклама в Пекинском метро, она была наклеена в самом тоннеле на стенах и при движении поезда создавалось впечатление, что за окном показывается реклама как на телевидении.

2.1.10. Реклама в автобусах

Люди ездят в автобусах и им тоже надо чем-то заниматься. Поэтому они с охотой могут смотреть телевизор, на котором будет Ваша реклама или читать специальные наклейки на сидениях с ней.

2.1.11. Реклама на экранах

В последнее время все больше набирают популярность, так как приходят на смену баннерам/билбордам.

2.2. Наружная реклама

Чтобы клиент пришел, ему нужно знать куда прийти. А в этом ему может помочь список вывесок, указателей и иже с ними.

2.2.1. Таблички

2.2.2. Указатели

2.2.3. Вывески

2.2.4. Витрины

2.2.5. Штендеры

2.2.6. Стеллы

2.2.7. Растяжки

2.2.8. Световые конструкции

2.2.9. Реклама на фирменном авто

2.2.10. Реклама на вечно припаркованной машине

2.2.11. Реклама на фасадах зданий

2.3. Печатная продукция

Очень и очень хороший инструмент для рекламы. Люди всегда любят что-то почитать, повертеть в руках и прочее. Единственный момент, чтобы печатная продукция была не просто красивой, но и продающей.

2.3.1. Визитки

2.3.2. Брошюры

2.3.3. Буклеты

2.3.4. Каталоги

2.3.5. Листовки

2.3.6. Афиши

2.3.7. Прайс-листы

2.3.8. Сертификаты

2.3.9. Дизайнерская и продающая упаковка

2.3.10. Надверные стикеры надвери

2.4. Сувенирная продукция

Это, на мой взгляд, больше имиджевая реклама. Потому как требует денежных затрат, которые непонятно принесут клиентов или нет. Однако, подобный вид рекламы клиенты берут с большой охотой.

2.4.1. Календари

2.4.2. Плакаты

2.4.3. Блокноты

2.4.4. Ежедневники

2.4.5. Корпоративные издания

2.4.6. Бэйджики

2.4.7. Книги

2.4.8. Ручки

2.4.9. Бейсболки

2.4.10. Футболки

2.4.11. Магнитики на холодильник

2.4.12. Девайсы

2.4.12.1. Флэшки

2.4.12.2. Закладки для книг

2.4.12.3. Подставки под кружки

2.5. Промоушн

Самые быстрые способы привлечения новых клиентов. Идеально подходят для розничных магазинов.

2.5.1. Раздача листовок/флайеров

2.5.2. Расклейка объявлений

2.5.3. Раздача тестеров/пробников

2.5.4. Проведение опроса

2.5.5. Раздача купонов

2.5.6. Расклейка стикеров

2.5.7. Листовки под дворники машин

2.5.8. Наклейки на авто

2.5.9. Реклама в лифтах

2.5.10. Реклама на асфальте

2.5.11. Размещение визиток в супермаркетах

2.5.12. Реклама на квитанциях

2.5.13. Реклама на столбах, деревьях

2.5.14. Дегустация

2.5.15. Лотерея

2.6. Живые выступления

Организация своих выступлений для привлечения клиентов. Кроме того, Вы всегда можете участвовать в других выступлениях или просто посещать их, чтобы знакомиться с нужными Вам людьми.

2.6.1. Мастер-классы

2.6.2. Тренинги

2.6.3. Семинары

2.6.4. Выступления на чужих тренингах

2.6.5. Посещение чужих тренингов

2.6.6. Выставки

2.6.7. Форум

2.6.8. Конференция

2.6.9. Симпозиум

2.6.10. Телепередачи

2.7. Спонсорство

Данный способ привлечения клиентов требует определённых вложений. Или бартером, или деньгами. Зато и известность Ваша фирма может получить на весь город/Россию.

2.7.1. Соревнования

2.7.2. Конкурсы красоты

2.7.3. Дни города

2.8. Партнерство

Есть большое количество организаций, где уже находятся Ваши потенциальные клиенты. Единственное, что Вам надо - договориться с руководством этих организаций о партнерстве.

2.8.1. Государственные учреждения

2.8.2. Институты/Вузы

2.8.3. Бизнес-инкубаторы

2.8.4. Коворкинги

2.8.5. Торгово-промышленные палаты

2.8.6. Ассоциации предпринимателей

2.9. Direct Mail и прочее

Отправка Вашей рекламы разным адресатам.

2.9.1. Рассылка писем по почте

2.9.2. Индивидуальная рассылка писем адресатам

2.9.3. Рассылка открыток

2.9.4. Рассылка рукописных открыток

2.9.5. Смс-рассылка

2.9.6. Факсовая рассылка

2.9.7. Отправка автобиографии

2.10 .Системы лояльности

Это то, что любят все клиенты. Скидки, бонусы, подарки. Хорошо влияет на лояльность клиентов и “включение” сарафанного радио.

2.10.1. Дисконтные карты

2.10.2. Накопительные карты

2.10.3. Клубные карты

2.10.4. Карты для друзей (сарафанное радио)

2.10.5. Подарочные карты

2.10.6. Подарочные сертификаты

2.11 .Бесплатные предложения

Ниже я написал список бесплатных предложений, которые вы можете предлагать своим клиентам. В России, как говорится, “халяву любят”, поэтому клиенты охотно соглашаются на такие предложения.

2.11.1. Тест

2.11.2. Бесплатная горячая линия

2.11.3. Бесплатное занятие/урок

2.11.4. Бесплатная консультация

2.11.5. Бесплатный аудит

2.11.6. Пробный доступ

2.11.7. Пополнение счета

2.12 .Разное

2.12.1. Партнерские % за клиентов

Вы можете предложить определённый процент от своего товара или услуги своим друзьям/знакомым или другим менеджерам по продажам, тем самым подстегнув их продавать вместо Вас.

2.12.2. Свой офис

Открытие своего офиса конечно требует определённых затрат, но и принесет Вам новых клиентов, особенно, если открывать его не просто так, а с рекламой (указатели, штендеры, 2Gis, справочники и прочее).

2.12.3. Холодный обзвон

Наверное, самый простой, быстрый и известный способ поиска клиентов – телемаркетинг. Требует недюжинных усилий и навыков, но всегда приносит результат.

2.12.3.1. Самостоятельно

2.12.3.2. Колл-центр

2.12.4. Холодный обход

Скажу честно, это, наверное, самый неблагодарный способ получения клиентов. Он стрессовый, негативный, с маленькой конверсией. Одно могу сказать точно – он работает! И клиентов вы с него точно получите.

2.12.5. Благотворительные акции

Не думаю, что подобный способ рекламы приведет вам большое число клиентов, если Вы будете участвовать в подобной акции. А вот организация такой акции - это совсем другие перспективы.

2.12.6. Продажа товаров в кредит

Даже не такой крутой канал рекламы сам по себе, просто, если у Вас уже есть существующий поток клиентов, этот способ поможет не потерять их.

2.12.7. Франшиза

Уже выход на совершенно другой уровень по привлечению клиентов. Если до этого вы привлекали клиентов в бизнес на товар или услугу, то, упаковав франшизу, ваш бизнес сам становится товаром.

2.12.8. Кросс-маркетинг (акция с неконкурирующим бизнесом)

У каждого бизнеса есть сфера, с которой он не конкурирует, но имеет ту же целевую аудиторию. Совместно эти 2 бизнеса могут организовать акцию и “поменяться клиентами”.

2.12.9. Прозвон старых клиентов

Как правило, самый быстрый способ заработать денег – это продать что-то новое старым клиентам.

2.12.10. Поиск дилеров

Если у вас оптовая компания или свое производство, то вы можете найти в своем или другом городе дилеров, которые будут продавать ваш товар с повышенным процентом.

2.12.11. Сбор визиток во время мероприятий

Метод конечно не самый презентабельный, но на войне, как говорится, все способы хороши. Вам необходимо прийти на интересующее вас мероприятие, познакомиться с участниками, обменяться визитками и уже дальше работать с ними как с потенциальными клиентами.

2.12.12. Бартер в обмен на рекламу

Рекламные компании не любят в этом признаваться, но практически любую рекламу у них можно приобрести за бартер. Чем только не платили наши клиенты за рекламу: бензопилами, украшениями и, даже, чаем.

2.12.13. Шарики с логотипом или рекламой на мероприятия

Такой детский и ненавязчивый способ прорекламироваться. Особенно, если проходит какое-то мероприятие типа Дня города.

2.12.14. Взятие интервью

Очень неплохой способ поиска клиентов, например для b2b, когда вы приходите к клиенту под видом взятия интервью и в конце продаете свои услуги или товар.

2.12.15. Реклама на деньгах/спичках

Один из вариантов партизанского маркетинга – на аверс монеты наклеивается наклейка с рекламной информацией и раздается клиентам.

2.12.16. Реклама на пакетах

Отличный способ ненавязчивой рекламы и достаточно недорогой. Хотите сделать его более привлекающим внимание? Сделайте свои пакеты более интересными и креативными.

2.12.17. Реклама на заправках

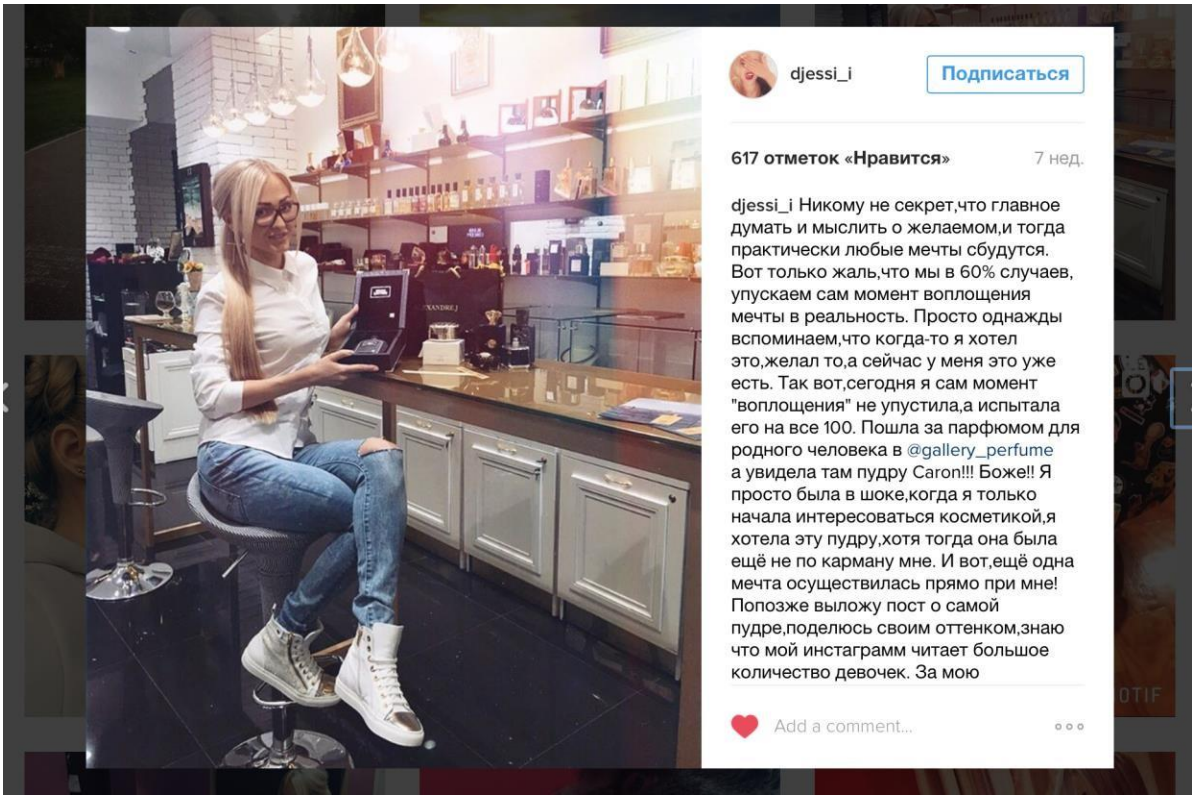
Мне очень понравилось, как эта идея реализована в Таиланде. Пока тебе заправляют машину, на капот ставится небольшой рекламный проспект.

2.12.18. Прессвол

Это конечно больше подходит для каких-то мероприятий или праздников. Специальная красивая баннерная ткань с логотипами или какой-то идеей, на фоне которой все фотографируются.

2.12.19. Покупка рекламы у лидеров мнений

Как правило, в каждом городе есть люди, уже завоевавшие доверие, которых многие читают. Поэтому с ними можно договориться о рекламе. Либо за деньги, либо за бартер.



2.12.20. Взятие рекомендаций у существующих клиентов

Если у вас уже есть клиенты, всегда можно собрать с них контакты их знакомых в обмен на какой-то подарок. В дальнейшем вам просто нужно прозвонить эти контакты по определённому скрипту.

2.12.21. Ходящая реклама в костюме

Те самые ходящие фигуры, внутри которых находятся люди и привлекают внимание.

2.12.22. Люди-сэндвичи

Ничего необычного. По факту берется просто штендер и одевается на человека. То есть, это практически ходячий штендер.

2.12.23. Проспектинг (знакомство на улице)

Помните, раньше были времена, когда люди подходили с вопросом на улице “Хочешь похудеть?” или “Гербалайф нужен?”, вот это и есть проспектинг – знакомство на улице с любыми людьми.

2.12.24. Друзья, близкие, родственники

Самые близкие люди могут стать Вашими первыми клиентами.

2.12.25. Организация и проведение мероприятий и игр

Очень интересный способ привлечения клиентов. Вы организуете игру (Мафию или Денежный поток), приглашаете на нее людей, знакомитесь с ними и, возможно, в последствии пытаетесь что-то им продать.

2.12.26. Пневмофигуры

Надувные изделия из плотной ткани, в которые подается воздух. Красиво оформлены и привлекают внимание.

2.12.27. Липкие аппликации

Специальные стикеры с рекламой, которые клеятся на ... да везде их можно клеить. Поэтому мы потом их и видим - на лифтах, фонарях, зеркалах и даже дверях.

EXORE

+375 (29) 55-11-992

300 способов привлечения клиентов

exore.by