

# Чек-лист по внедрению песочных часов маркетинга

Ниже - чек-лист, который поможет вам правильно внедрить стратегию песочных часов

1	<b>Этап «Обращение внимания»</b>	<input type="checkbox"/>
	<p><b>Ключевая задача на этом этапе:</b> Обратить внимание на свою компанию и ее продукты. Вы должны задействовать максимум инструментов для привлечения внимания целевой аудитории.</p> <p>Для этого подойдут:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Реклама на ресурсах, на которых проводит время ваша ЦА</li> <li>ii. Гостевые публикации</li> <li>iii. Промо-анонсы</li> <li>iv. Анонсы у партнеров</li> </ul>	
2	<b>Этап «Понравиться»</b>	<input type="checkbox"/>
	<p><b>Ключевая задача на этом этапе:</b> понравиться клиенту и замотивировать его совершить целевое действие.</p> <p>Целевыми действиями могут быть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Подписка на рассылку</li> <li>ii. Заполнение анкеты или опросника</li> <li>iii. Лайк страницы в социальной сети</li> <li>iv. Заказ обратного звонка</li> <li>v. Переход на целевую страницу</li> <li>vi. Скачивание бесплатных электронных материалов</li> </ul>	
3	<b>Этап «Сформировать доверие»</b>	<input type="checkbox"/>

	<p><b>Ключевая задача на этом этапе:</b> убедить клиента в том, что мы можем качественно решить его проблему, и побудить его воспользоваться нашим продуктом.</p> <p>В этом нам помогут следующие инструменты:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Кейсы</li> <li>ii. Обучающий материал</li> <li>iii. Презентации</li> <li>iv. Доказательства</li> <li>v. Бесплатная консультация</li> </ul>	
<b>4</b>	<b>Этап «Дать попробовать»</b>	<input type="checkbox"/>
	<p><b>Ключевая задача на этом этапе:</b> дать попробовать свой продукт, ответить на все вопросы клиента и убедить в покупке</p> <p>Что можно использовать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Бесплатный период пользования</li> <li>ii. Бесплатная консультация</li> <li>iii. Бесплатное участие на 1 занятии</li> </ul>	
<b>5</b>	<b>Этап «Продать»</b>	<input type="checkbox"/>
	<p><b>Ключевая задача на этом этапе:</b> продать клиенту.</p> <p>Чтобы снять страхи перед покупкой, используем:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Отзывы и рекомендации довольных клиентов, уже воспользовавшихся продуктом компании</li> <li>ii. Гарантия возврата денег, в том случае, если клиента не устроит продукт или услуга</li> </ul>	
<b>6</b>	<b>Этап «Послепродажное обслуживание»</b>	<input type="checkbox"/>
	<p><b>Ключевая задача на этом этапе:</b> получить отзыв клиента, а также поработать над <a href="#">программами удержания</a> клиентов.</p> <p>Для этого нужно:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Получить обратную связь от клиента</li> <li>ii. Исправить то, что не понравилось клиенту</li> <li>iii. Попросить отзыв</li> <li>iv. Предложить ему стать участником вашей программы лояльности</li> </ul>	
<b>7</b>	<b>Этап «Сарафанное радио»</b>	<input type="checkbox"/>

**Ключевая задача на этом этапе:** сделать клиента нашим агентом по продажам.

Для этого нужно:

- i. Разработать систему партнерских продаж
- ii. Добавить бонусы или % от продаж за каждого приведенного клиента
- iii. Добавить специальные предложения, которые будут побуждать ваших клиентов рекомендовать вас