



Глеб Кащеев

«Управление репутацией компании через
коммуникации с существующими
клиентами.»

Сентябрь 2017

Каналы нападения и защиты

Нападение – захват новых территорий, защита – получение прибыли из имеющихся



Все новое - хорошо забытое старое

Позвоните одному человеку десять раз, и, возможно, вам удастся продать ему свой товар. Позвоните десяти людям по одному разу, и вы, скорее всего, получите десять отказов.

Сет Годин



3 шага PR активностей в директ маркетинге

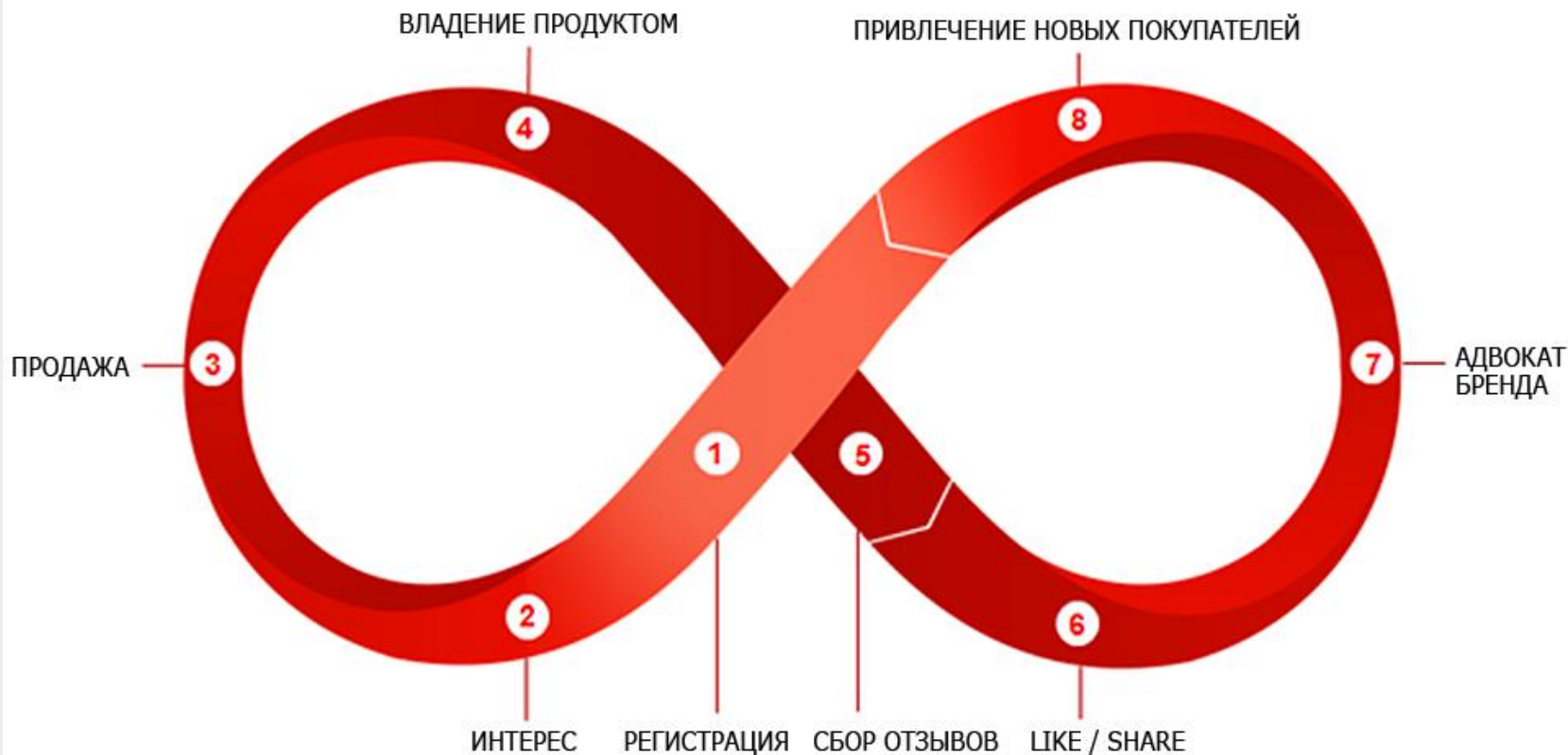
Каждый шаг важен



- Развитие лояльности среди клиентов
- Развитие комьюнити среди потенциальных клиентов
- Работа с негативом

Превращайте лояльность в адвоката бренда

Конверсия в получение контакта иногда выгоднее конверсии в продажу



Этапы отношения с клиентом

Как преодолеть пропасть

● Мгновенная покупка

● Доверие к бренду

● Личные отношения

● Накопление баллов

● Внутривенное
вливание

Каждый контакт – это прибыль

Получение контакта – это конверсия. Собирайте контакты посетителей.



Почему email маркетинг это не спам

Разница в отношении и подходе



VS





RATIONALITY

EMOTIONS

От отвлекающего маркетинга в доверительный

Показываем то, что нужно клиенту а не нам.



Уходящие клиенты

Некоторых можно вернуть

Личные причины

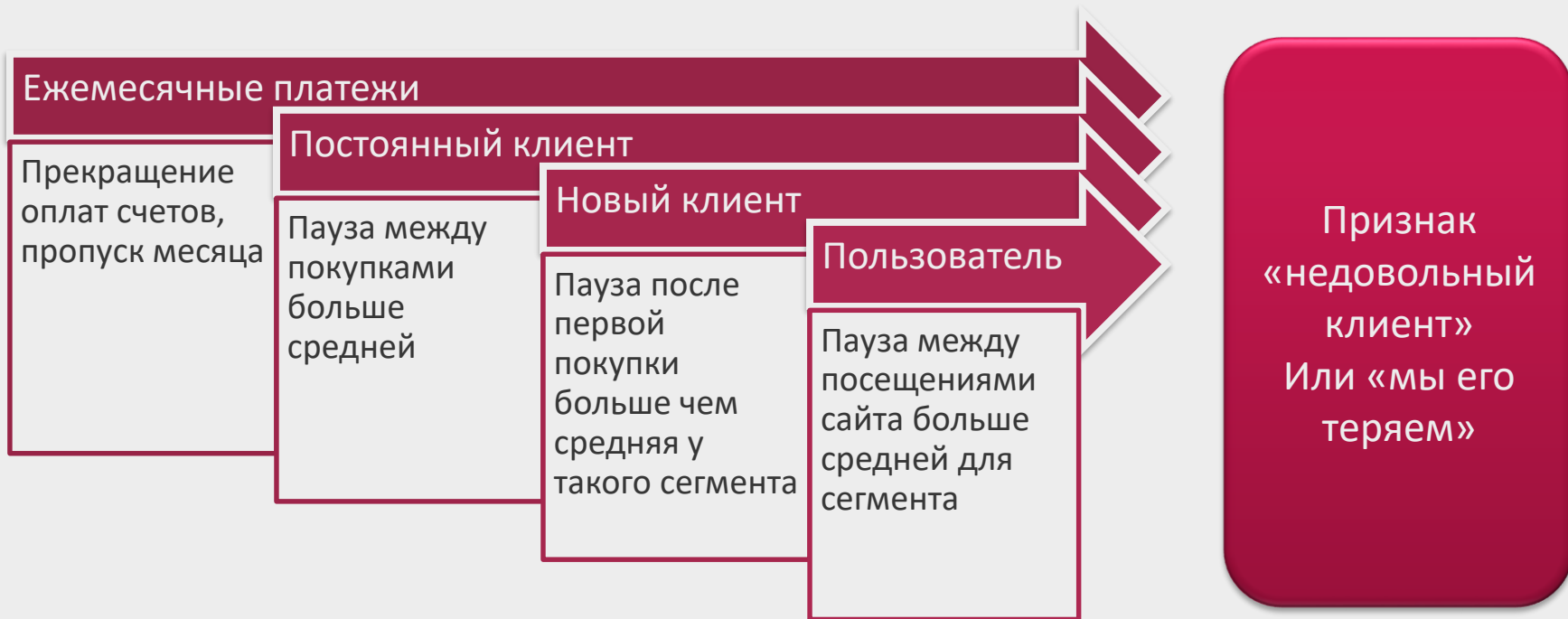
Клиент больше не
нуждается в подобных
товарах



Ваша вина

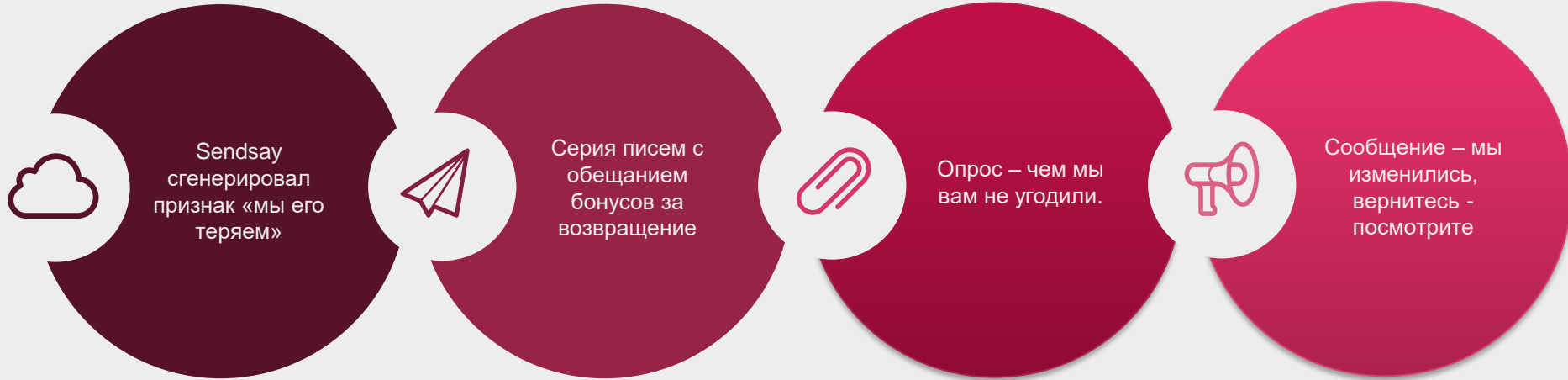
Клиенту нужны ваши товары,
но либо вы не отвечаете его
запросам, либо кто-то другой
отвечает лучше

Модели поведения клиента



Возврат клиента

Последовательность, возвращающая даже недовольных





sendsay

01 16 ЛЕТ НА РЫНКЕ
Крупнейший сервис среди российских платформ. Среди наших клиентов - министерства и крупнейшие банки

02 МОЩНОСТЬ
10 миллионов писем в час. Несколько миллионов sms в час, любой объем данных.

03 БЕЗОПАСНОСТЬ
Единственное решение для email и sms маркетинга, имеющее аттестат соответствия закону о персональных данных (и имеющее сервера в России)

04 МУЛЬТИКАНАЛЬНОСТЬ
Email, sms, push, соцсети, автоматические телефонные звонки, доставка бумажной почты.

05 СЕГМЕНТАЦИЯ
CRM возможности по анализу сегментов и клиентов



Контакты



+7 916 694 4707



www.sendsay.ru



facebook.com/sendsay



kascheev@sendsay.ru



Москва, ул Барклая д 6 стр 5