



МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Проект
от 01.01.2019

МОЙБИЗНЕС

Малобюджетные и бесплатные
способы привлечения клиентов



Истомина Юлия

Руководитель «Школы продаж»

Более 15 лет работает сопровождает отделы продаж по вопросам продаж, маркетинга и управления.

Сертифицированный бизнес-тренер, Agile-коуч,



Матрица целевой аудитории

Как выбрать каналы продвижения?

Категория информации	Целевая аудитория 1	Целевая аудитория 2
Какие задачи/проблемы решает ваш продукт		
Какой мотив покупки? В чем основная ценность?		
Сколько готовы платить за мой продукт? Почему?		
Где и как ищут решения своей проблемы?		
Где могут увидеть/услышать информацию о нас?		

Что такое канал продаж?

- Канал продаж – это сочетание трех элементов:
 1. Канал привлечения – источник трафика (контекстная реклама, холодные звонки и т.д.)
 2. Инструмент продаж – лендинги, презентации, скрипты звонков, сценарии встреч и пр.
 3. Продукт и чек – сколько денег и за что
- Задача: поиск масштабируемых каналов
- Цель в канале: сходимость экономики

Каналы продаж

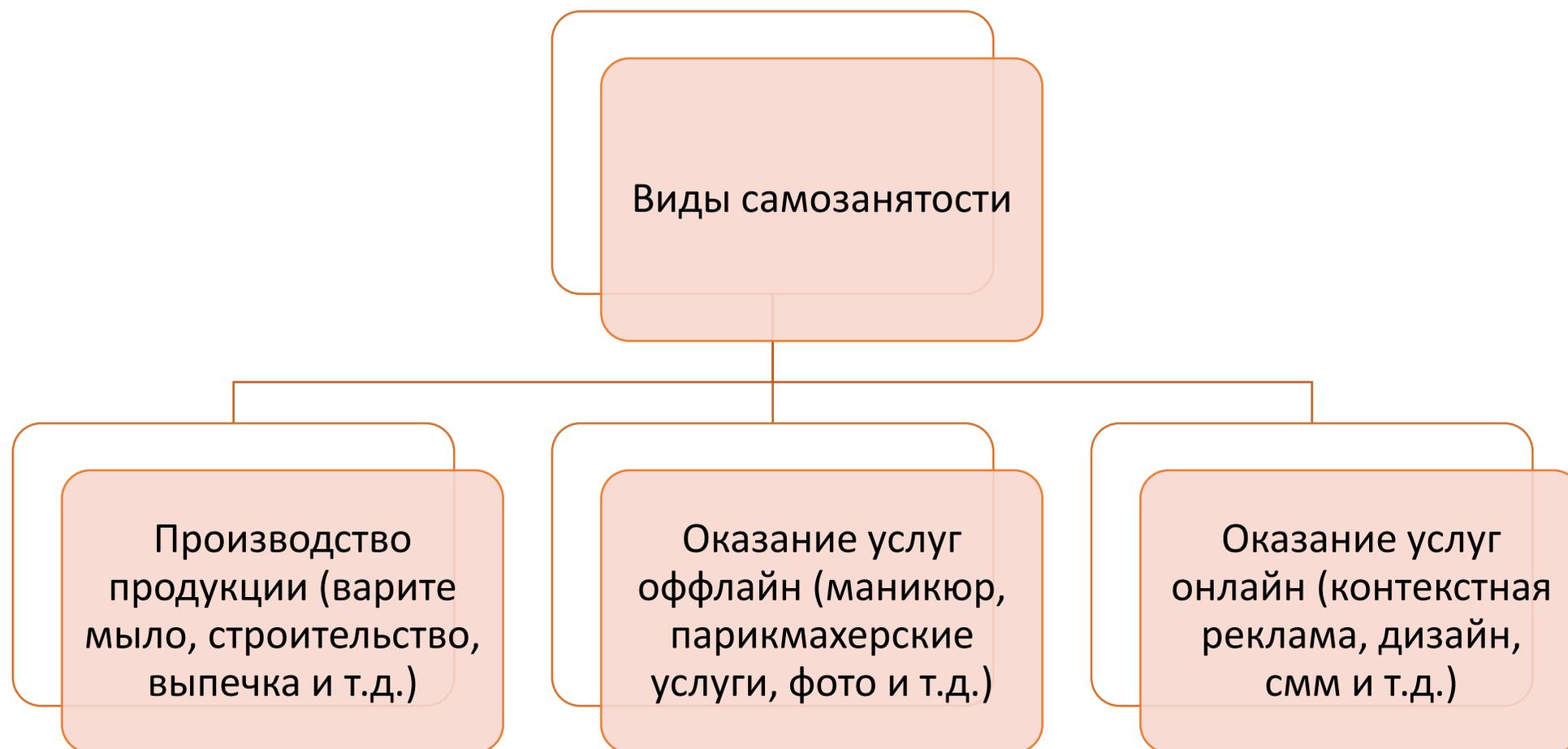
• **Оффлайн каналы продаж**

- Друзья и знакомые,
- Партнеры (такие же самозанятые);
- Кросс-маркетинг;
- Рекомендации;
- Неворкинг;
- Журналы, газеты
- Прямые продажи;
- Смс-оповещение,
- Участие в профессиональных конкурсах;
- Выставки;
- Листовки;
- Реклама в лифте;

• **Онлайн каналы продаж**

- Сайт (можно сделать на конструкторе)
- Контекстная реклама;
- Поисковые системы (дубль гис, яндекс услуги, зооп и т.д.);
- Социальные сети (вк, одноклассники, тикток)
- ЯндексДзен;
- Купонные сервисы;
- E-mail рассылка;
- Отзовик (сайты с рекомендации);
- Блоги;
- Группы в вацап, телеграм

Виды самозанятости



Разберём каналы продаж на примере кейса мыловарения

Вопрос -задание

**Какая целевая аудитория у
самозанятого, который
занимается изготовлением
мыла ручной работы?**

5 мин на выполнение задания.



Целевая аудитория у мыловара

1. Люди, которые в поисках подарков для друзей, знакомых, учителей, коллег и пр. Огромная категория людей всех возрастов, преимущественно девушки и женщины. Могут потратить как большие, так и маленькие суммы на подарки, чаще второе.
2. Люди, которые заботятся о своем здоровье, покупая натуральные и экологически чистые продукты. Покупают в фермерских магазинах, в эко-селениях. Делают свой выбор всегда осознанно, без частых импульсных покупок. Не покупают дешевые продукты и дешевые вещи.

Целевая аудитория у мыловара

1. Корпоративные подарки для сотрудников и для клиентов;
2. Люди, знающие толк в дизайнерских вещах и современном искусстве, ценящие нестандартные интересные решения, арт-проекты, люди творческих профессий.
3. Мамочки и домохозяйки с детьми, ищущие нечто особенное для своего чада.

С чего начать продвижение самозанятому?

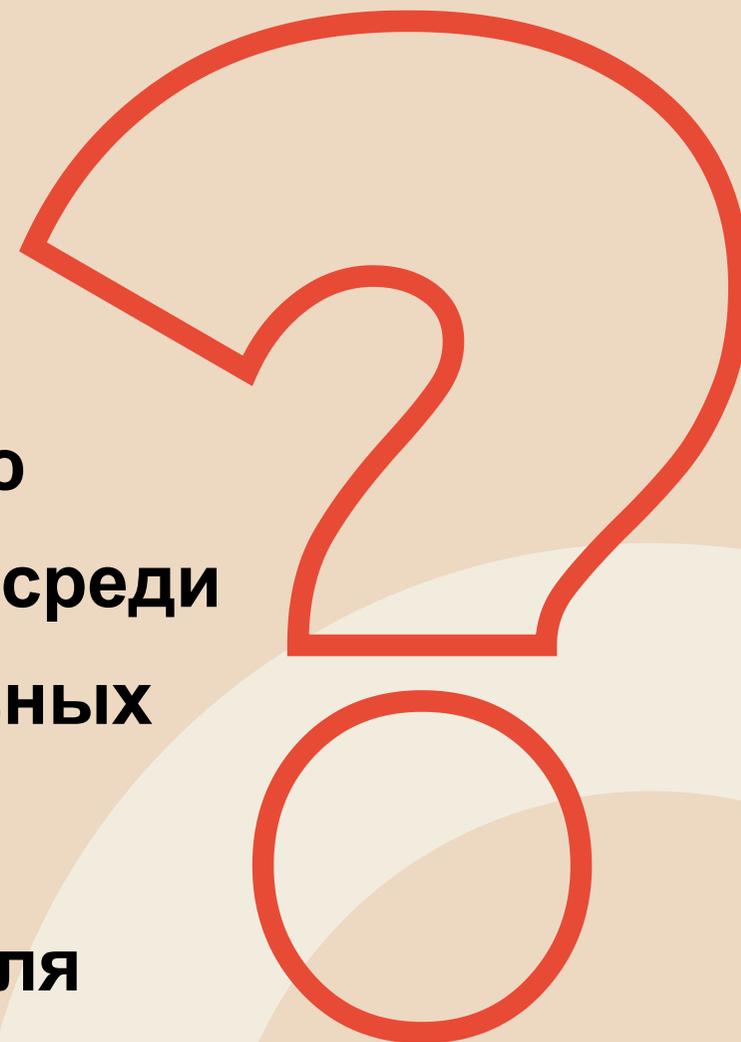
Друзья и знакомые – один из лучших бесплатных каналов

Оповестите всех знакомых, коллег о своем увлечении, подарите им мыло для дегустации, спросите, могут ли они сделать рассылку по своим друзьям к празднику.



Вопрос -задание

1. Внимательно просмотрите свою телефонную книжку, выпишите среди знакомых и родных потенциальных клиентов.
2. Подумайте, какой у них мотив для покупки? В чем для них ценность вашего товара или услуги?



Партнерство и кросс-продажи

Кто работает с вашей целевой аудиторией?

Методы работы с партнерами:

- Взаимная реклама (вы рекомендуете партнеров своим клиентам, они - своим);
- Совместная бонусная система, совместные акции (купил на 1000 руб., получил бонус на услуги партнера);
- Совместные мероприятия: мастер-классы, встречи, деловые клубы и т.д.

Как определить партнеров для кросс-продаж?



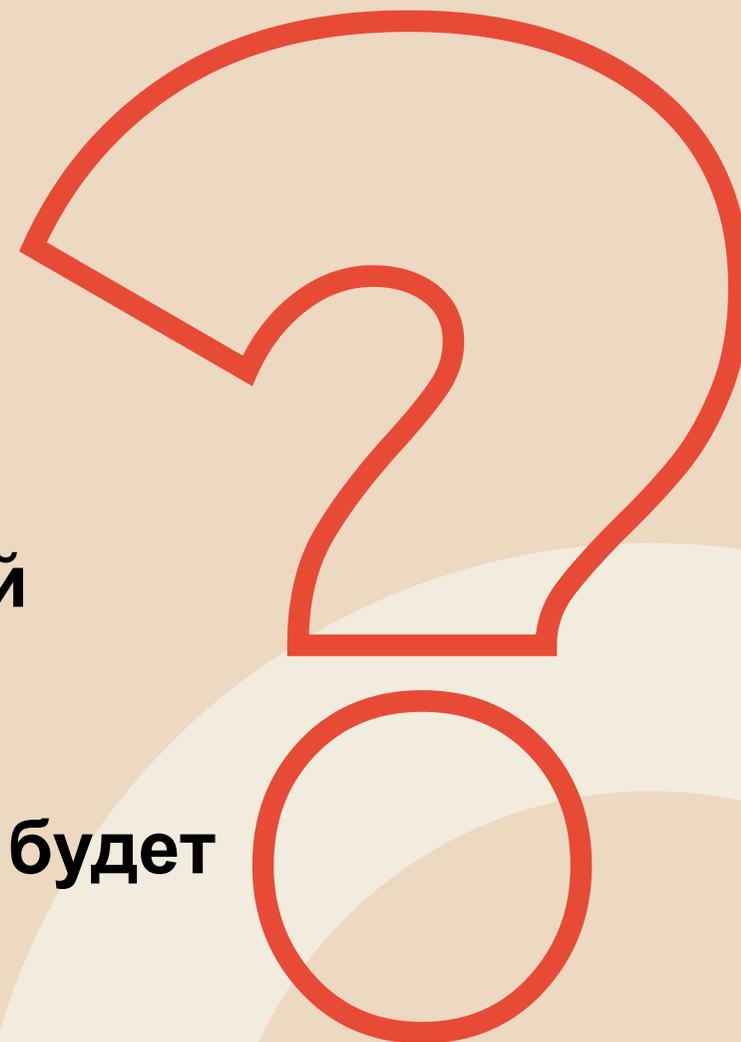
Партнерство и кросс-продажи

Алгоритм действий по развитию партнерства:

- Составить список компаний, которые могут быть полезны Вашим клиентам;
- Составить предложение (в чем выгода партнерства для вас и для партнеров);
- Провести переговоры;
- Внедрить;
- Анализировать;

Вопрос -задание

1. Выпишите всех потенциальных партнеров, кто работает с вашей целевой аудиторией.
2. Подумайте, почему им выгодно будет сотрудничать с вами?



Посредники

Это те, кто может зарабатывать на вашей продукции .

На примере кейса мыловара: магазины цветов, косметики, подарков, сауны, бассейны и т.д.

Методы работы с посредниками:

- Товар под реализацию;
- Оптовая продажа (небольшие партии от 10-15 шт.)
- Маркетинговые акции (специальная цена, 2+1 в подарок и т.д.)

Вопрос -задание

1. Выпишите всех потенциальных посредников, которые могли бы включить ваш товар\услуг в свой прайс.
2. Подумайте, почему им выгодно будет сотрудничать с вами?



Нетворкинг

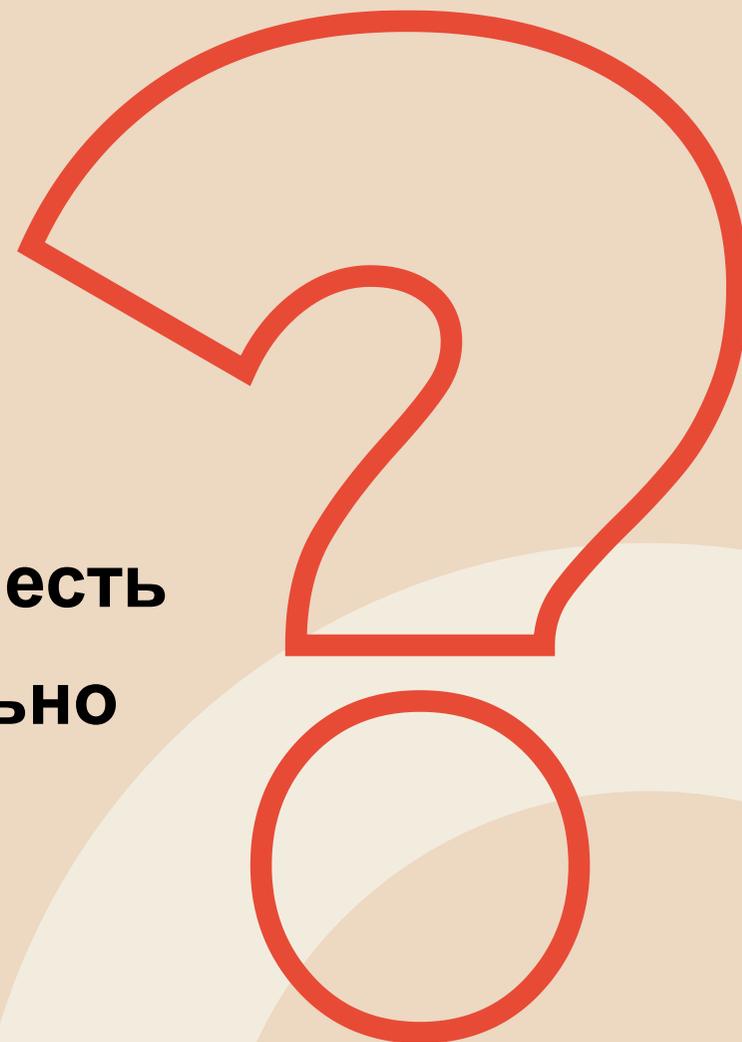
Полезные знакомства на мероприятиях, например - городские мероприятия, тематические клубы, семинары, тренинги, бизнес-конференции и форумы.

Несколько рекомендаций:

- Всегда берите с собой визитки;
- Если есть возможность, берите с собой образцы для дегустации. Если вы занимаетесь услугами, то сделайте пригласительные для участников мероприятий (например, бесплатная процедура, или скидка в 50% на первое посещение).
- Записывайте все контакты и продолжайте общение вне мероприятия.

Вопрос -задание

Посмотрите анонсы ближайших мероприятий в г. Томске. Если там есть клиенты из вашей ЦА, то обязательно посетите мероприятие.



Городские ярмарки

Ярмарки – это прекрасный способ познакомиться людей с вашей продукцией и собрать потенциальную клиентскую базу.

Несколько рекомендаций:

- Упаковка должна быть яркой, продающей;
- Записывайте все контакты и продолжайте общение вне мероприятия.

Прямые продажи корпоративным клиентам

Звонки и встречи с корпоративными клиентами – одни из лучших бюджетных каналов продаж.

Несколько рекомендаций:

- Продумайте, чем ваш продукт/услуги могут быть полезны корпоративным клиентам;
- Определите, кто будет лицом принимающим решение;
- Составьте алгоритм продающего разговора с корпоративным клиентом;
- Приходите на встречу с образцами продукции, либо с каталогом услуг.

Вопрос -задание

Какие компании могут быть заинтересованы в ваших услугах/продуктах? Почему?



Наклейки на авто



Каналы оффлайн

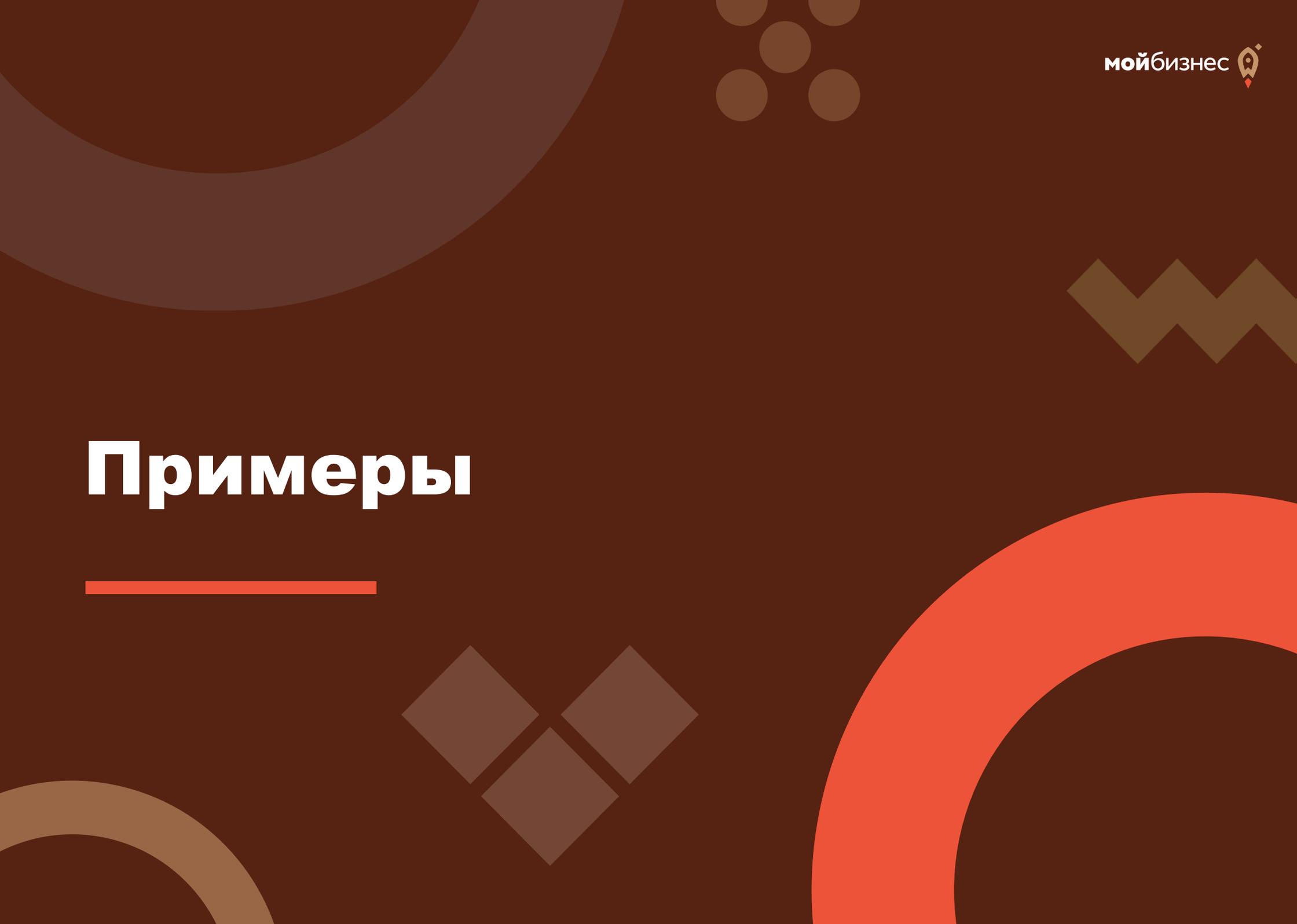
- Радио, телевидение – можно прийти в качестве эксперта на передачу;
- Реклама в лифтах;
- Реклама в транспорте;
- Баннерная реклама;
- Газеты и журналы;

Онлайн каналы продвижения

Онлайн каналы

- Интернет-площадки для мастеров: Ярмарка мастеров, **Ламбада маркет**
- Wildberries; Ozon; Яндекс.Маркет;
- Интернет-магазины;
- Сайт-визитка – контекстная реклама;
- Справочники (дубльГис, Яндекс. карты)
- Социальные сети (аккаунт, реклама у блогера, городские паблики)
- Таргетированная реклама;
- Яндекс Услуги, Авито, Юла
- ЯндексДзен (блог);
- СП – совместные покупки;
- Рассылка в вацап, телеграм, e-mail;
- Купонные сервисы

Примеры





Мыло ручной работы



ФИЛЬТРЫ

Места **55**

Сортировка



С ценами

На карте

Доставка

С сайтом

С фото

Расчёт по картам

Район



Время работы

Открыто сейчас

Круглосуточно

В указанное время

17:00



Вс



Поступившая среда

Flowers provence

цветочная мастерская



8

Доставка



Заказать до

Береговая, 7, Томск

Песня души

экомаркет



2

Доставка



Комсомольский проспект, 46, Томск

● Закроется через 52 минуты

Реклама

Реклама в 2ГИС [↗](#)

Muskat parfume

магазин



Ароматы, которые влюбляют –
реклама

Получить карту лояльности

ДубльГис – является прекрасной платформой, где можно разместить информацию о своих товарах и услугах

Озон



571 P ~~1012 P~~

Мыло ручной работы в подарок / Зайка / Весенний заяц / Цветы / Весна /

★★★★★ 2 отзыва



247 P с Ozon Счётом

274 P ~~343 P~~

46 P × 6 мес

🎁 20 бонусов продавца

Milotto Мыло ручной работы 8 Марта Сирень арт.milotto004317

★★★★★ 76 отзывов



233 P с Ozon Счётом

258 P ~~319 P~~

43 P × 6 мес

🎁 20 бонусов продавца

Мыло ручной работы на женский день Розочка красная арт.milotto004328

★★★★★ 48 отзывов



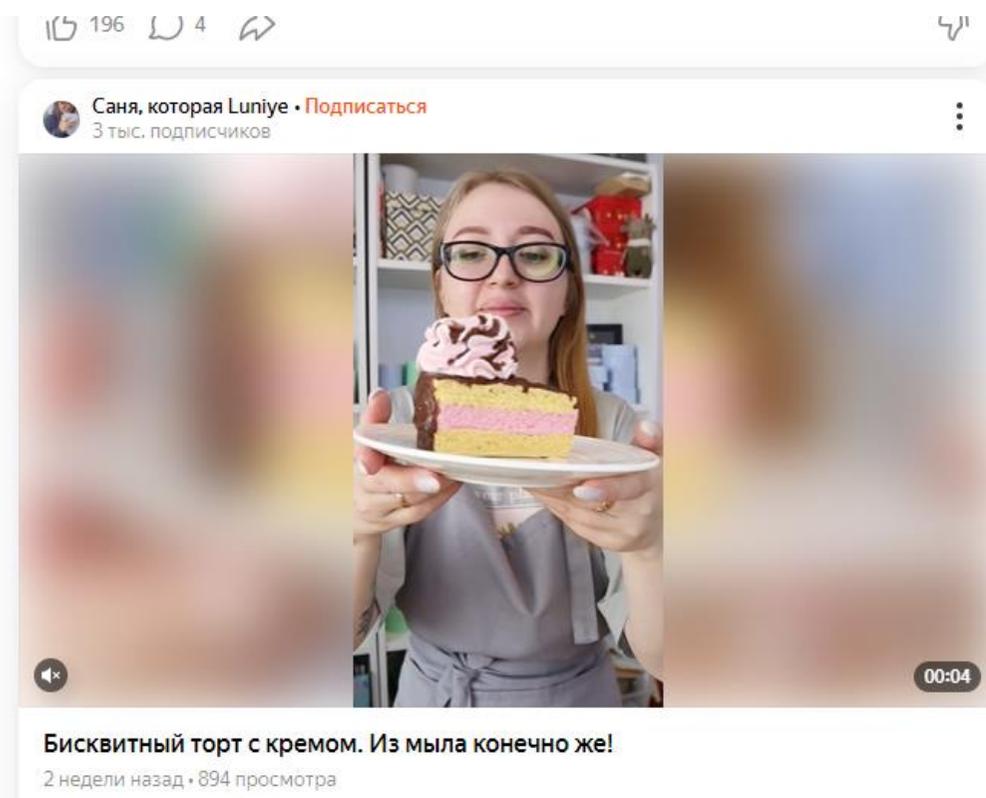
647 P с Ozon Счётом

737 P ~~1537 P~~

🎁 35 бонусов продавца

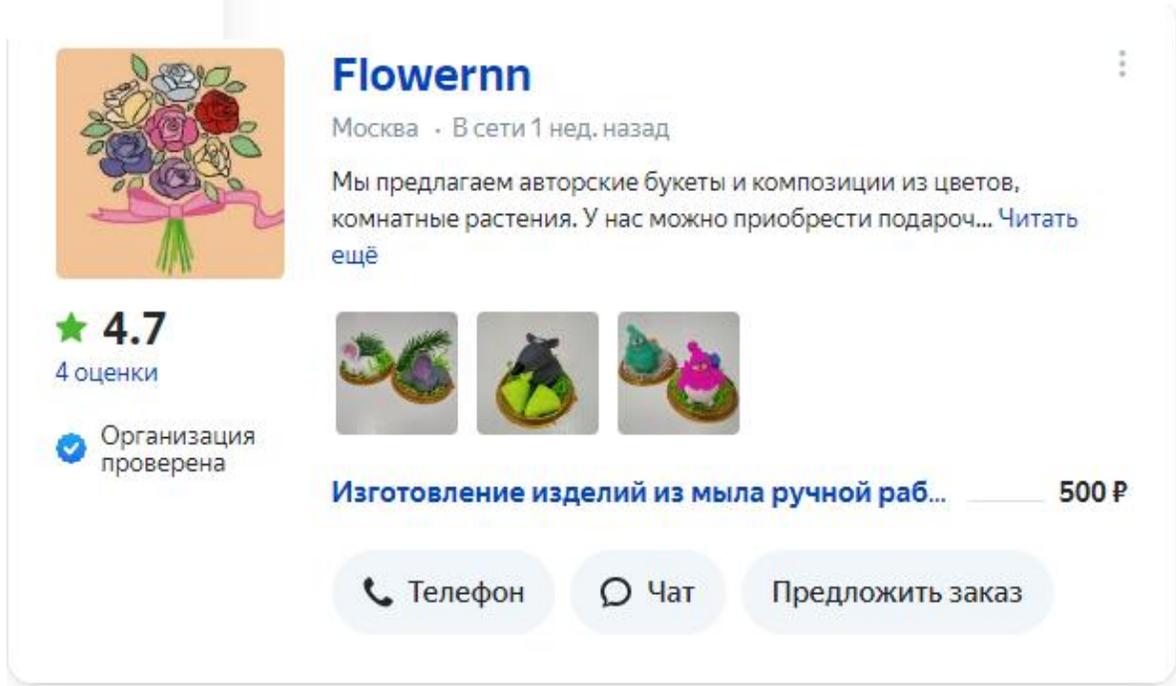
Мыло ручной работы/ Розы и клубника / Подарочный набор мыла/мыло в...

★★★★★ 8 отзывов



ЯндексДзен.
Можно вести блог, выкладывать видео и фото.

Яндекс Услуги.
Можно описать свои услуги/товары. Выложить фото



Формула AIDA

Внимание

Хотите правильно питаться и не переплачивать?

Интерес

Можем организовать! Доставка фермерских продуктов на дом и в офис.

Решение

Нас выбирают потому что:

- Органические продукты напрямую от фермеров
- Вся продукция проходит независимую экспертизу
- Доставка в любое время и место
- Цены ниже, чем у бабушки на рынке

Действие

Оставляйте заявку и начинайте жить новой жизнью.



**Спасибо за
внимание!**
