Интернет-воронка продаж

Современный бизнес трудно представить без использования интернет-технологий.

Одним из действенных методов привлечения новых клиентов является создание «воронки продаж».

Воронка продаж — это путь, который проходит клиент от привлечения его внимания до использования вашей услуги.

В сфере недвижимости также можно успешно применять данный метод.

Давайте разбираться по порядку.

Начать нужно, в первую очередь, с составления так называемого «аватара вашего клиента».

Важно ясно понимать кто ваша целевая аудитория.

Опишите своего основного клиента. Возраст, занятия, уровень дохода, интересы, основные жизненные приоритеты.

Далее выявите основные «боли». Если вы создаете воронку продаж для тех, кто продает квартиры, то аватар может быть примерно таким:

Основные трудности клиента

* как определить правильную цену продажи
* как найти профессионального специалиста, которому доверить продажу
* нет времени на то, чтобы заниматься продажей
* выставил объявление на продажу, но не звонят
* приходят смотреть квартиру, но не покупают
* как правильно оформить сделку

Чего хочет достичь клиент

* выгодно продать квартиру (хочет продать квартиру по максимально возможной цене)
* быстро продать квартиру (чтобы продажа не затянулась на долгое время)
* безопасно (чтобы не обманули и не возникло в дальнейшем проблем)

Чего клиент опасается и чего хотел бы избежать

* обманут и потеряю деньги и квартиру
* продам дешево и не хватит на встречный вариант
* не смогу продать в нужные сроки и осуществить задуманное

Человек не хочет, чтобы процесс продажи квартиры превратился в долгий, утомительный и нервный процесс.

Понимая все это, вы сможете составлять правильные рекламные тексты, писать электронные письма в вашей рассылке, создавать продающие страницы в интернет.

Вначале нужно вызвать интерес к вам и вашим услугам.

Мы например используем свои страницы вконтакте и facebook, сайт агентства. А так же создаем рекламные баннеры, которые привлекают внимание тех, кто продает квартиры. Кликая по такому баннеру человек может переходить на сайт-одностраничник Landing Page. Где мы обычно пишем боли клиента и предлагаем узнать их решение. Для этого на лендинге размещается форма обратной связи, где всего лишь нужно указать свой e-mail и имя.

Полученные контакты далее используются в e-mail-рассылке.

Существует множество сервисов, где вы можете создавать свои компании по рассылке электронных писем. Мы используем удобный и функциональный сервис GetResponse. В нем можно настраивать сразу несколько кампаний, создавать сами письма, собирать контактные данные, следить за статистикой и полностью автоматизировать все процессы.

Заполнив форму, человек автоматически становится вашим подписчиком.

Полученные контакты вы используете для отправки писем.

Воронка продаж создается таким образом, чтобы мягко подводить подписчика к тому, чтобы воспользоваться вашей услугой.

Заранее нужно составить тексты для писем. В них вы должны дать максимум полезной информации.

Напишите о том, как нужно правильно продавать квартиру, как устанавливать цену, как презентовать свой объект, какие документы необходимы для проведения сделки.

Расскажите все, что знаете. И не бойтесь, что тот, кто прочтет ваш материал, не воспользуется вашими услугами. Как раз наоборот. Увидев, как много нужно для того, чтобы выгодно и безопасно продать свое жилье, люди решают, что лучше все-таки воспользоваться услугами профессионалов, чем тратить свое время, силы и деньги.

Проверено.

Таких писем с «полезностью» можно написать несколько, разбив их на соответствующие темы. Мы используем 5-6 писем в своей рассылке.

Читая такие e-mail, клиент постепенно привыкает к вам. Вы становитесь для него не просто очередным посредником, а тем, кто уже бесплатно делится важной и нужной информацией. Возникает доверие. А это в нашем деле пожалуй самое главное.

Ну а с последнего письма человек попадает уже на лендинг, где описана непосредственно работа вашего агентства. Показаны все этапы сделки.

И в конце вы призываете читателя к действию. Например: «Если вы хотите продать свою квартиру максимально быстро, выгодно и безопасно, то мы вам в этом поможем.

Оставьте свой номер телефона и в ближайшее время с вами свяжется наш специалист по недвижимости».

Благодаря такой схеме, вы получаете лояльных клиентов, которые уже вас знают, уже вам доверяют и готовы с вами сотрудничать.

В этой статье, к сожалению, нельзя рассказать обо всех нюансах построения эффективной воронки продаж.

Если вы хотите знать больше, то присоединяйтесь к нашему коучу «Легендарный Эксперт» и сможете строить свой бизнес так, как точно не делают большинство ваших клиентов.