Кейс 💼"Продажа медицинских услуг"  
В данном кейсе Вы узнаете о том, как привлечь пациента на курсовое лечение, длительность которого в среднем 10 сеансов. Для этого используем бесплатные консультации или пробный сеанс, цель которых - сформировать доверие пациента к врачу и показать его экспертность.  
⠀  
Кейс подходит таким специалистам как:  
☑ мануальный терапевт;  
☑ остеопат;  
☑ массажист;  
☑ косметолог;  
☑ стоматолог;  
⠀  
Ниже ⬇⬇⬇⬇⬇ пример кейса для массажиста:  
🔊Cтратегия продаж:  
Это не прямые продажи " в лоб" клиентам, которые еще не знают врача и не доверяют ему. Это не эффективно.  
⠀  
🔊Рекламная кампания:  
☑ Цель – сообщение. Для специалистов в области медицины лучше использовать сообщения, отправленные в мессенджер клиентам, в том числе и для записи на прием.  
☑ Место назначения: переход в мессенджер.  
☑ Место локации: город в котором вы живете и пригород радиусом 60 км.  
⠀  
🔊Технология привлечения пациента:  
☑ на первом шаге клиенту предлагается первая бесплатная консультация/пробный сеанс.  
Создается соответствующий рекламный пост;  
☑ общение и подписка идет с помощью 💯ЧАТ-БОТА в три касания. Повторяем – три касания.  
Если больше – клиент уходит.  
☑ клиент видит рекламный пост в соц.сетях;  
☑ желает получить бесплатную консультацию или пробный сеанс;  
☑ нажимает (кликает) на кнопку с призывом к действию «Отправить сообщение»;  
☑ переходит в мессенджер, где происходит диалог с ЧАТ-БОТОМ по заранее выстроеному алгоритму. Результат: Клиент записывается на удобные дату и время, а чат-бот сохраняет его контактные данные (Имя, телефон), так клиент не "теряется".  
⠀  
Итог:  
Данная акция имела срок действия 30 ней. Чат-бот записал 114 человек, на пробный сеанс/бесплатную консультацию пришло 42 человека. 28 человек приобрели курс.   
Аудитория, собранная чат-ботом, оказалась более активна, чем подписчики страницы.