

Умный Маркетинг

78

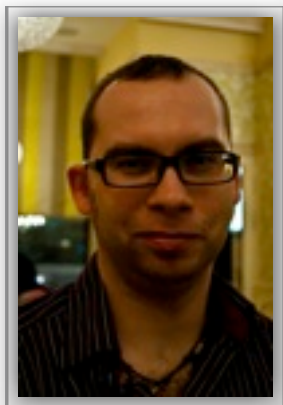
бюджетных методов

**увеличить продажи для
малого бизнеса**

**С ПРАКТИЧЕСКИМИ
ПРИМЕРАМИ ВНУТРИ**

Маркетинг может быть бюджетным!

Привет!



Меня зовут Артем Бразговский. Я занимаюсь маркетингом из персонального меркантильного интереса — мне нужно как-то развивать свой собственный бизнес.

Я очень много читаю, тренируюсь и практикую. Большую часть того, что здесь изложено, я пробовал лично — с положительным результатом.

Я считаю, что есть способы продаж и привлечения клиентов, которые могут быть как эффективны, так и доступны каждому. Правда, периодически все-таки надо будет потрудиться. Халявы не обещаю.

Спасибо, что обратили внимание на этот чек-лист. В нем содержатся 78 самых разных маркетинговых способов поднять Ваши продажи. Их объединяет одно: все они либо бесплатны, либо требуют совсем небольших вложений.

Часть этих способов я лично протестировал с положительными результатами в своем бизнесе, часть мне подсказали, часть собрал по знакомым. Особенно важно то, что здесь нет способов, которые пригодны только для интернет-магазинов или, например, для мелкооптовой розницы.

Каждый представитель малого бизнеса вполне может их использовать.

И в этом его особая сила :)

Как получить больше всего пользы от работы с этим чек-листом?

Обязательно распечатайте этот документ. Усадьтесь поудобнее в любимое кресло и возьмите в руки ручку или карандаш. Возле каждого из способов уже проставлен специальный квадрат - отмечайте те способы, которые Вы уже использовали.

Чем больше галочек Вы наберете - тем лучше! Кроме того, Вы совершенно четко увидите, что еще можно попробовать внедрить в Вашем бизнесе.

Если у Вас будут какие-либо вопросы, касающиеся материала, Вы вполне можете написать мне письмо по адресу help@sales4life.ru.

Кроме того, если Вы знаете или уже используете способ, которого нет в списке, Вы также можете написать мне об этом.

Сделаем маркетинг доступным!



1. Твиттер.

Тви! Почему все больше компаний сейчас заводят свои аккаунты на твиттере? Потому что Твиттер — это прекрасное средство держать новости на «коротком поводке». Люди с удовольствием следуют друг за другом — потому что это просто и популярно. Наберите свою базу в несколько тысяч человек, которым будет интересно узнать что—то интересно о Вашей компании. И кто знает, сколько из них станут Вашими клиентами? Главное правило — действуйте поактивнее! Не дайте своим подписчикам заскучать. Регулярно балуйте их разными интересными вещами.

[Зарегистрироваться в Twitter](#)

[Руководство по использованию Twitter](#)



2. Свой блог

Сейчас Вы можете сделать свой блог буквально за 5 минут. Всего две — три статьи в неделю — и Вы всегда будете поддерживать контакт со своими потенциальными клиентами. Кроме того, это прекрасный (а главное, бесплатный) способ получать обратную связь от посетителей.

[Используйте этот материал, чтобы создать свой собственный блог.](#)



3. Комментируйте чужие блоги по схожей тематике.

Простой и доступный способ рассказать другим о Вашей компании. Кроме того, сейчас множество блогов оборудованы плагином «Топ комментаторов». Если Вы попадете в него, то множество посетителей блога заметят это и могут заинтересоваться Вашим.



4. Форумы

Ищите форумы по Вашей тематике. Комментируйте и пишите статьи. Станьте признанным экспертом в этой нише — и люди станут Вам верить.



5. Зарегистрироваться в Google Places.

Доля интернет—покупателей в бизнесе становится больше с каждым годом. Дайте им возможность спокойно найти Вашу компанию! [Google Places](#) — не самое развитое средство в России, но Google все больше и больше набирает обороты. Кто знает, возможно всего через 1—2 года это станет еще одним источником посетителей для Вашего бизнеса.



6. Предоставьте клиентам простой и доступный способ онлайн—оплаты покупок.

В России пока нет стандартизированной системы оплаты, такой как PayPal или Google Checkout, но это не мешает Вам самостоятельно организовать систему приема платежей у себя на сайте. Дайте Вашим клиентам возможность купить что—то прямо сейчас, быстро и просто — и они это оценят.

[Пример готовой к применению системы платежей.](#)



7. Сделайте себе продающую визитку.

У каждой визитной карточки есть 2 стороны. Если Вы используете только одну — Вы упускаете действительно шикарную возможность что—то продать. Укажите на обратной стороне карточки код скидки или информацию о специальном предложении Вашей компании!



8. Используйте контекстную рекламу

Это прекрасный способ привлекать внимание пользователей Сети к Вашему корпоративному сайту или интернет—магазину. При правильно настроенной компании стоимость одного привлеченного посетителя в среднем составляет от 2 до 10 рублей. Вовсе не так дорого, правда? В России самым популярным сервисом контекстной рекламы является [Yandex Direct](#), но и [Google Adwords](#) набирает обороты.



9. Вводите дисконтные программы для постоянных покупателей

Работайте над лояльностью постоянных клиентов — покажите им, что они важны для Вас! Пусть Ваши клиенты остаются с Вами как можно больше. Чем больше у них будет причин для того, чтобы вернуться к Вам, тем чаще ни будут возвращаться.



10. Постоянно работайте над обслуживанием клиентов.

Многие предприниматели склонны недооценивать, насколько трепетно клиенты относятся к тому, как их обслуживают. Любая мелочь может стоить Вам постоянного клиента. Я практически не бываю в кафе, где нет бесплатного Wi—Fi. Сколько стоит поставить точку? Примерно 5—6 тысяч рублей. Я могу оставить эту сумму в ресторане за 2—3 посещения. Но никогда не оставляю... потому что меня нет там, где нет Wi—Fi.

11. Дайте клиентам понять, что Вы цените их.

Людам нравится, когда Вы общаетесь с ними. Старайтесь связываться хотя бы с 2—3 своими постоянными клиентами в неделю. Отправляйте им письма или периодически звоните. Поставьте это в свое расписание. Отправляйте электронные письма или просто открытки, подписанные от руки.

12. Станьте публичной персоной!

Чем известнее Вы будете, тем проще Вам будет завоевать любовь клиентов. Используйте каждую возможность, чтобы рассказать о себе и своем бизнесе. К Вашим услугам многочисленные форумы, социальные сети и просто доски объявлений. Добавьте в свою подпись несколько слов о своей компании и ссылку на свой сайт.

13. Не забывайте Ваших текущих клиентов.

Мы все знаем о том, что гораздо дешевле сохранить клиента, чем привлечь нового. Не забывайте о своих клиентах! Периодически просматривайте список тех, кто что—то купил, но больше не проявляют активности. Позвоните или напишите им, скажите, насколько они важны для Вас! Вы будете удивлены, сколько из них вернуться к Вам обратно.

14. Пишите статьи

Статьи в журналах или газетах — это прекрасный способ заявить о себе и своем продукте. Более того, для этого даже не нужно быть корреспондентом! Найдите издания, которые могут читать Ваши клиенты и напишите туда статью. Вы можете даже не подозревать, насколько редакторы этих изданий могут быть рады Вам!

15. Рекламируйте свой товар сами!

Не забывайте про то, что Вы носите! Вы вполне можете носить футболку с адресом своего сайта или описанием товара и телефоном для заказа. Сколько людей смогут увидеть это сообщение в течение дня? Вполне возможно, что такую футболку Вам даже не стыдно будет надеть — [и ее намного проще создать, чем Вы думаете!](#)

16. Пусть другие носят Вашу рекламу!

Не забывайте и про окружающих! Вы можете давать футболки или кепки своим клиентам в подарок. Пусть они тоже рекламируют Вас.

17. Добавляйтесь в ЯндексМаркет и Price.ru

Десятки тысяч людей посещают эти сайты ежедневно. Вполне возможно, что Ваш товар может быть им интересен.

18. Пусть Ваш автомобиль тоже продает!

Всего пара строчек на стекле автомобиля — и тысячи людей узнают о Вас и Вашем бизнесе. 2—3 слова о Вас и Вашем товаре + телефон = кто-то наизусть выучит его в пробке! Посмотрите на итоги [вот этого эксперимента](#): главное — это хороший текст!

19. Используйте возможность что—то продавать в каждом письме!

Как выглядит Ваша подпись в электронных письмах? Иван Петров, генеральный директор фирмы? Почему бы не добавить пару слов о том, что Вы продаете или указать специальное предложение? Пользуйтесь каждой возможностью продать что—нибудь!

20. Используйте социальные сети.

Миллионы людей по всему миру общаются, встречаются и узнают новости из социальных сетей. Вы можете практически мгновенно в десятки раз расширить свою аудиторию, создав группу «[ВКонтакте](#)» или страницу для Вашего бизнеса на [Facebook](#). Кстати, [вот почему Вам нужно этим заняться](#) — и как можно скорее.

Посмотрите, как организована страничка моего проекта «[Умный Маркетинг](#)».

21. Распространяйте свои визитки!

Не стоит просто таскать их с собой. Давайте им всем и всегда, как только представится возможность. Оставляйте их там, где их могут найти Ваши потенциальные клиенты — в библиотеке, между страниц книги, в общественном туалете. Кто знает, к кому они могут попасть?

22. Прикрепляйте свои флаеры на лобовые стекла машин.

Старайтесь сделать так, чтобы как можно больше людей узнали о Вас. Пока автолюбитель будет доставать Ваш флаер из—за своих дворников, он как минимум успеет прочитать, что Вы для него написали. Кстати, попробуйте

добавить что—то написанное от руки. Это подкупает.



23. Развешивайте свои объявления на любые бесплатные доски (например у себя в подъезде).

Как правило, внутри каждого подъезда есть место для внутренних объявлений. Договоритесь с председателем Вашего дома, чтобы Ваше объявление не срывали. Подключите к этому и своих сотрудников, а также родных, живущих в других частях города.



24. Станьте членом местного клуба предпринимателей.

Местные организации предпринимателей как правило предоставляют множество возможностей для начинающих. Станьте членом союза предпринимателей в своем городе — это не только новые полезные знакомства, но и новые возможности для Вашего бизнеса. [В том числе, например, консультации.](#)



25. Говорите о своем бизнесе, если можете.

Хорошо построенная речь — прекрасный способ для привлечения клиентов. Горите своим делом, живите им — и тогда, как только Вы начнете рассказывать другим об этом, им волшебным образом станет интересно. Посещайте всевозможные встречи — и не забывайте общаться с людьми при этом.



26. Раздавайте специальные предложения только для своих подписчиков.

Ведите собственную почтовую рассылку и предоставляйте своим подписчикам незадокументированные бонусы и сюрпризы — пусть знают, насколько они важны для Вас. Вы можете вести как директ—мейл рассылку, так и просто рассылку электронными письмами.



27. Сделайте свой подписной лист, если его нет!

Организовать собственную рассылку очень просто. Вы можете использовать [этот сервис для начала](#) (он может использоваться бесплатно и обладает большим количеством возможностей). Рассылка — это один из самых эффективных и доступных способов [превращать потенциальных клиентов](#) — в живых, довольных покупателей.



28. Давайте бесплатно что-то полезное!

Для того, чтобы что-то получить, нужно сначала что-то отдать. Не забывайте периодически давать своим клиентам что-то небольшое, но достаточно ценное, чтобы они это запомнили. Постоянно напоминайте о своей полезности. [Например, вот как подарки увеличили доход сети магазинов Cadeau на 30%.](#)



29. Пусть Ваша визитка будет запоминающейся!

Выделяйтесь. [Вот 51 пример необычно сделанных визитных карточек.](#)



30. Проводите странные и смешные рекламные акции

Я слышал об одном парне, который проводил распродажу под слоганом «Сегодня я проломил крышу своего дома, поэтому Вы получаете 25% скидку». Говорят, она была довольно успешна. [А вот пример более 100 успешных и невероятно интересных рекламных акций.](#)



31. Просите рекомендации у своих клиентов!

У Ваших клиентов в свою очередь есть свои клиенты или партнеры. Возможно, кому-то из них тоже будет интересно то, что Вы продаете. Просто спросите и скорее всего, Вам обязательно дадут пару-тройку контактов.



32. Раздавайте бесплатные образцы своим покупателям — пусть они раздадут их другим!

Кто знает, где через полгода окажется ручка с Вашим логотипом и через какие руки она пройдет? Это может сильно повлиять на Ваши продажи — [убедитесь на этом примере.](#)



33. Дайте им даже больше, чем они ожидают!

Никогда не экономьте на своих клиентах! Давайте им 100% того, что они ожидают — и еще 25% сверху. Сделайте их настолько довольными, чтобы они не могли не поделиться своей радостью с другими. В Америке один из владельцев сети быстрого питания получил письмо следующего содержания от своего клиента:

Эти 2 ломтика огурца стоили так мало, что Джон даже не думал об этом, это всего лишь была попытка кого-то из продавцов заработать немного больше денег. Конечно, Джон мог бы сделать добавочные порции платными... и потерять сотни долларов, которые принес бы ему этот клиент за будущие годы. Не отказывайте своим клиентам в паре ломтиков огурчика, если они хотят

этого!

Здравствуйте, Джон.

Я являюсь постоянным посетителем Вашего ресторанчика — и всегда радуюсь тому, насколько вкусную еду Вы готовите. И я был просто очарован тем, что Вы сами пели моему ребенку песню на его день рождения — он до сих пор вспоминает этот день с улыбкой.

Но случилось кое—что, о че я не могу не рассказать Вам.

В последний раз, когда я был в Вашем ресторане, я попросил добавить пару ломтиков огурца в мой гамбургер. На что мне ответили, что это будет стоить дополнительные 5 рублей.

Я постоянно ем в Вашем ресторанчике и раньше мне никогда не отказывали в этой просьбе. Мне кажется, что это просто возмутительно. Я должен сказать Вам, что если так и будет продолжаться, я буду вынужден отказаться от обедов у Вас.

С уважением,

...



34. Проводите фото— и видеоконкурсы!

Это прекрасный способ развлечь Ваших покупателей, а также практически бесплатно прорекламировать Ваш товар.



35. Используйте все ресурсы, где вы можете дать бесплатные объявления!

Это бесплатно и может принести Вам парочку новых клиентов. Попробуйте, например, вот этот сервис: <http://doski.ru/>



36. Партнерьтесь с другими бизнесами!

Меняйтесь флаерами, вешайте рекламу друг друга в своих магазинах. Вполне возможно, что не только Вы находитесь в ситуации, когда нужно экономить на рекламе.



37. Используйте бартер!

Неправда, что эпоха бартера прошла. Если Вы предоставляете услуги консалтинга, Вы можете потратить несколько часов своего времени на консультирование клиента, а он взамен сделает рассылку о Вас по своей базе клиентов. И все довольны!

38. Пишите пресс — релизы.

Пишите и публикуйте новости о своей компании на постоянной основе. Если Ваши релизы несут в себе полезную информацию, публикуйте их в местных газетах. И конечно, не забывайте про социальные сети.

39. Встречайтесь с людьми и рассказывайте о себе и своих услугах.

Вы будете удивлены, как много людей регулярно встречаются, чтобы просто пообщаться. Подобные встречи — не только прекрасная возможность выбраться из дома, но и шанс попрактиковаться в продаже себя другим.

40. Нет такого собрания? Найдите повод пригласить людей к себе.

Организуйте встречу со своими потенциальными клиентами, расскажите им, почему Вы можете быть им полезны. Сделайте это в форме обучающего семинара и Вы будете удивлены тому, как много посетителей могут придти к Вам.

41. Меняйтесь ссылками с другими бизнесами.

У Вас есть сайт? Договоритесь с другими предпринимателями и обменяйтесь ссылками на свои сайты. Так Вы сможете бесплатно в разы увеличить поток посетителей Вашей странички.

42. Совместные акции.

«Ты чешешь спинку мне, а я тебе». Партнерство, только на более глубоком уровне. Используйте эффект синергии! Если Вы продаете компьютеры, найдите тех, кто продает компьютерные столы и работайте вместе. Обменивайтесь флаерами, рекомендуйте друг — друга — вместе можно заработать больше.

43. Создайте собственную "специальную скидку" — за которую Вы станете известны.

Один из предпринимателей давал скидку за то, что клиент сможет рассмешить его меньше чем за 3 минуты. Как ни странно, но мы до сих пор об этом помним.



44. Гостевые посты в блогах.

Вы уже ведете свой блог? Общайтесь с авторами других блогов и предлагайте обмен «гостевыми постами». Каждому автору интересно разнообразить свой блог — это один из лучших способов привлечь внимание читателей — и потенциальных клиентов.



45. Пишите обучающие пособия для клиентов.

Вы продаете кухни? Напишите книжку на 20—30 страниц с подробными инструкциями о том, как правильно выбрать кухню, на что стоит обратить внимание, какие самые распространенные ошибки делают люди при выборе. Люди любят, когда им облегчают процесс покупки — кроме того, благодаря такому простому акту заботы, они скорее Вас запомнят.



46. Давайте читателям обучающих пособий бонус за то, что они будут рекомендовать Вас друзьям.

Распространяйте пособия в электронном виде и просите Ваших клиентов рекомендовать Вас своим друзьям и знакомым. Если Ваше пособие будет действительно полезно, они с удовольствием это сделают. Кстати, не забудьте порекомендовать это пособие и своим знакомым — если оно полезно для Вас, конечно.

[Сервис для дружеских рекомендаций.](#)



47. Сделайте полезное видео на YouTube.

За 2010 год число Российских пользователей сервиса онлайн—видео YouTube увеличилось в 2 раза. По данным компании, каждый день просматривают более 2 миллиардов роликов. [Сделайте действительно полезное видео](#) и оно сможет быстро набрать множество просмотров — а может быть, и выйти в ТОП по своей тематике. Люди любят смотреть видео, развлеките их.



48. Делайте видео заявления/интервью.

Используйте свой сайт или блог на полную катушку! Рассказывайте клиентам о Вас и о Вашей компании в видео—формате. Берите интервью у других предпринимателей — и публикуйте их в своем блоге. За точно такой же шаг навстречу, разумеется.

49. Заключайте союзы с партнерами, чтобы увеличить рекламный бюджет!

У Вас маленький бюджет на рекламу? Может быть Вы не один в этом мире — с точно такой проблемой. Найдите себе партнеров и рекламируйтесь вместе. Большой рекламный бюджет — это больше охвата и большие скидки от Агентств. Если Вы продаете велосипеды — рекламируйтесь вместе с тем, кто их чинит.

50. Выступите спонсором какого-либо события.

Неплохой способ урвать немного рекламного времени и засветиться на каком-нибудь мероприятии — за вполне разумные деньги.

51. Используйте своих друзей и семью.

Не забывайте, что они тоже могут рекламировать Ваш бизнес. Так пусть этим и займутся. Давайте им свои визитные карточки или если можете — давайте на пробу то, чем Вы торгуете. Занимаетесь бижутерией? Уверен, что Ваша жена найдет, кому порекомендовать Вашу продукцию. Особенно, если сможет продемонстрировать несколько образцов прямо на себе.

52. Напечатайте купон на скидку на оборотной стороне визитки.

Продолжение продающей визитки. Если Вы даете клиенту визитку — дайте ему и скидку на ее обратной стороне. Вполне возможно, что он ее будет держать под руками — как раз из—за этого.

53. Вступайте в различные профессиональные сообщества — кто знает, к чему приведут эти связи?

В каждом городе насчитывается десятки, а то и сотни профессиональных сообществ. Вы не обязаны вступать в сообщества предпринимателей — вполне можно заняться лепкой глины. Говорят, что это успокаивает — а кроме того, там вполне можно познакомиться с тем, кому будет интересен Ваш товар.



54. Обмен письмами.

Если Вы ведете рассылку своим клиентам, дайте возможность Вашим партнерам прорекламироваться в ней. А Вы, в свою очередь, получите доступ к их клиентской базе.



55. Сделайте что—то необычное.

Выпишите то, что у Вас есть общего с Вашими конкурентами — и сделайте то, что не вписывается ни в какие рамки!



56. Используйте партнерские программы продаж.

Если Вы продаете что—то действительно стоящее, и не особо жадничаете, то Вы вполне сможете найти множество тех, кто будет счастлив продавать Ваш товар за процент. Главное здесь — «класть побольше заварки».



57. Просите отзывы и используйте их!

Берите отзывы у Ваших клиентов! публикуйте их на сайте, давайте их своим продавцам, чтобы они в свою очередь могли бы показывать их потенциальным клиентам. Люди очень не любят быть в чем-то первыми — и этот простой способ поможет им почувствовать себя спокойнее. Не стесняйтесь спрашивать у своих клиентов, что они думают о Вашем товаре. Вы сможете не только устранить возможные недочеты, но и получить прекрасные рекомендации, которые можно будет использовать для снятия возражений у других потенциальных клиентов.

[Узнайте, как отрицательные отзывы помогают строить бизнес!](#)



58. Посылайте своим покупателям маленькие подарки — со своим логотипом, разумеется.

Делайте это просто так. Пошлите кому—то что—то запоминающееся. Напомните о себе — и получите еще одну возможность рекламировать свой товар чужими силами. Я слышал о парне, который посылал своим клиентам кусочки весла по почте — вместе со своим предложением. Не знаю, причем здесь весло, но я бы ждал следующего весла письма с интересом.

59. Зарегистрируйтесь в какой—нибудь профессиональной социальной сети или на сайте.

Участвуйте в дискуссиях, покажите, что Вы тоже являетесь профессионалом. Зарабатывайте авторитет, а также новые полезные знакомства. Вот Вам несколько полезных ссылок для начала: [E-Executive](#), [Профессионалы](#), [Зубры](#), [Linked-In](#).

60. Проводите яркие, запоминающиеся публичные акции.

Сделайте что—то, что заставит людей улыбнуться. Раздавайте воздушные шары у входа в свой магазин, устройте битву уличных танцоров или что-то еще. Привлекайте внимание посетителей.

61. Проводите вебинары

Вебинары — это прекрасное средство достучаться до Ваших покупателей практически бесплатно. Узнать подробнее что такое вебинары и как их проводить, можно [вот здесь](#).

62. Давайте необычные гарантии.

Гарантируйте людям, что они получат то, что хотели купить. Берите товар обратно, если он не удовлетворил покупателя. Поверьте, один неудовлетворенный клиент может «убить» 100 потенциальных клиентов. Если можете — давайте 100% гарантию возврата денег. Люди хотят быть уверенными в том, что покупают. «Отдохните на 100% — или все деньги назад!». Я бы точно обратился.

63. Станьте экспертом на Q&A сайтах.

Статус эксперта — это важно. И пусть он всего лишь написан на каком—то сайте, но в ряде случаев это может стать ключевым пунктом для принятия решения. Вы можете использовать Google, Yandex или Mail.Ru сервис. Если вы продаете кондиционеры, то самый простой способ бесплатно разрекламировать вашу компанию — это стать экспертом в данной области на таких сайтах.

[Яндекс-ответы](#)

[Гугл-ответы](#)

[Мейл-ру ответы](#)



64. Используйте благотворительность.

Говорят, что делиться полезно, это поднимает Вашу карму. А кроме того, это позволит засветиться в локальных новостях.



65. Проводите запоминающиеся распродажи.

Мы уже привыкли к распродажам — значит, нужно сделать их немного интереснее. Например, местный производитель шин «les Schwab» каждый год проводит распродажу под девизом «Купите шины и получите бифштекс в подарок!». Как ни странно, она весьма популярна.



66. Продавайте на выставках.

Участвуйте во всех возможных выставках, где могут быть Ваши потенциальные клиенты. Общайтесь, знакомьтесь, оставляйте продающие визитки повсюду!



67. Модифицируйте свою 404 страницу — пусть она продает.

Вполне может случиться так, что посетители Вашего сайта наткнутся на страницу 404 — это значит, что ссылка, по которой они туда перешли, ведет на материал, которого уже нет. Вместо того, чтобы оставить все на откуп случая, модифицируйте эту страницу — напишите там, что посетитель может посмотреть дальше, предложите ему сделать что-то конкретное.



68. Выборочно улучшайте условия покупки для своих покупателей

Из 100 покупателей, одному Вы можете сделать скидку или предложить что-то в подарок — абсолютно произвольно. «Поздравляем! Мы решили сделать для Вас бесплатную экстренную доставку» — прекрасный повод для того, чтобы рассказать о Вас своим друзьям. Придумайте несколько таких возможностей и периодически давайте их своим покупателям в произвольном порядке.



69. Кастомизируйте свою Thank-You страницу.

Если Вы используете e-mail рассылку, то Вы можете модифицировать свою Thank You страницу — это та страница, куда человек попадает после завершения подписки. Давайте Вашим подписчикам что-то полезное при подписке — скидку, бонус или что-то еще.

70. Прodelайте тот же трюк в отношении чужой страницы — купите там рекламу!

Что имеет смысл, если ваши бизнесы могут работать в режиме синергии.

71. Пусть Ваши бизнесы рекламируют друг друга.

Если у Вас их несколько — то почему бы им не поработать вместе?

72. Записывайте подкасты.

[Подкастинг](#) — это новая эпоха в деле привлечения клиентов. Найдите, что рассказать людям о Вашем товаре и бизнесе. А потом воспользуйтесь [ВОТ ЭТИМ сервисом](#), чтобы Ваш подкаст стал доступен сотням тысяч пользователей.

73. Используйте SEO.

Чем больше посетителей получит Ваш сайт с поискового трафика — тем лучше. Займитесь [SEO оптимизацией](#) Вашего сайта или наймите профессионалов, чтобы сделать это. Только не тратьте слишком много денег — SEO это вовсе не панацея.

74. Разработайте свое уникальное торговое предложение.

Найдите несколько уникальных черт Вашего товара и сосредоточьтесь на том, чтобы донести их до своих клиентов. [Вот несколько советов Вам в помощь](#).

75. Придумайте свою "Речь в лифте".

Что Вы сможете рассказать своему собеседнику за 30 секунд, что Вы едите в лифте? Чем вы занимаетесь, чем отличаетесь от остальных, почему нужно вам верить?

76. Спонсируйте местную молодежную команду.

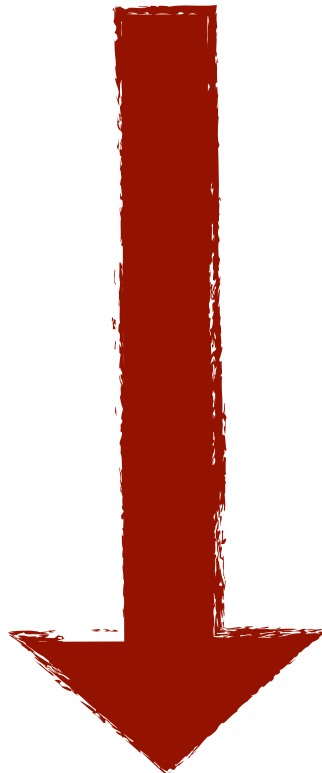
Дети вырастут — но все еще будут помнить... как и их родители.

77. Используйте контекстную рекламу, чтобы привлечь избранных клиентов!

Используйте контекстную рекламу, чтобы привлечь каких—то особенных клиентов. Воспользуйтесь [вот этим примером](#), только замените актуальные имена на имена Ваших желаемых клиентов (или на названия их компаний).

78. Проспонсируйте программу местного события. Например, напечатайте концертную программу для школьного концерта Вашей дочери и дайте объявление с купонами на оборотной стороне!

Думаете это все?



**“Вы хотите узнать подробнее о
каждом из этих методов
увеличения продаж и
привлечения клиентов?”**

— просто
подпишитесь на
бесплатную рассылку

~ ПОДПИСАТЬСЯ

**РАСПРОСТРАНЕНИЕ ДАННОЙ КНИГИ
ПРИВЕТСТВУЕТСЯ!**