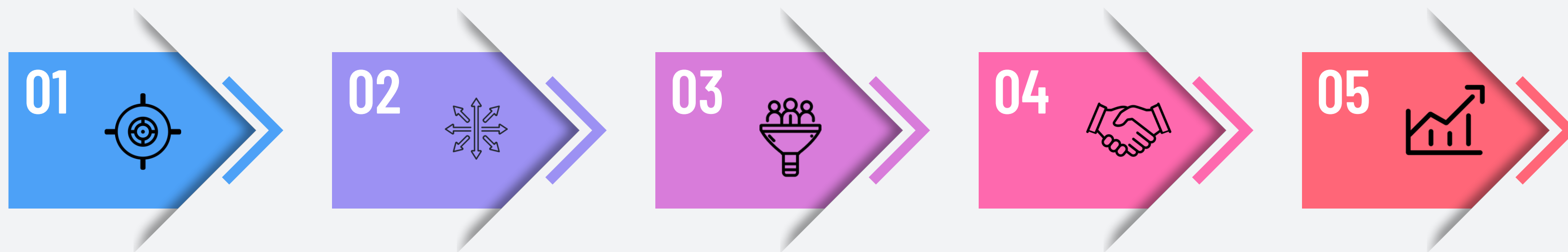


5 KORAKOV DO PREDVIDLJIVEGA DOTOKA STRANK

Sistem za Konsistentno Pridobivanje Novih Strank



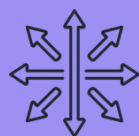
01



Jasno Pozicioniranje

Stranka takoj razume,
kaj prodajate, komu in
zakaj izbrati vas

02



Izbira Pravih Kanalov

Jasno veste, od kod
prihajajo stranke in
kateri kanali delujejo

03



Sistem za Povpraševanja

Avtomatiziran proces, ki
spremeni obiskovalce v
potencialne stranke

04



Prodajni Proces

Strukturiran sistem za
pretvorbo povpraševanj
v plačljive stranke

05



Merjenje in Optimizacija

Sledenje ključnim
metrikam za stalno
izboljševanje rezultatov

1. KORAK: JASNO POZICIONIRANJE

Če stranka ne razume, zakaj ste drugačni, vas ne bo izbrala.

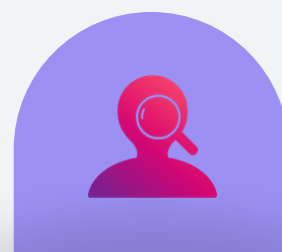
01



Kaj Prodajate

Jasno definirajte svojo ponudbo in vrednost, ki jo prinašate strankam.

02



Komu Prodajate

Natančno določite idealno stranko in njene potrebe ter izzive.

03



Zakaj Ste Drugačni

Izpostavite unikatno vrednost, ki vas loči od konkurence.

04



Vaša Obljuba

Komunicirajte jasno, kaj stranka dobi z vami.

05



Končni Cilj

Stranka takoj ve, zakaj izbrati prav vas.

2. KORAK: IZBIRA PRAVIH KANALOV

Ne rabite vseh kanalov. Rabite prave.



Kje so vaše stranke?

Identificirajte platforme
in okolja, kjer se vaše
idealne stranke
dejansko nahajajo



Kako pridejo do vas?

Razumite pot, ki jo
stranke prepotujejo od
prvega stika do
povpraševanja



Plačani oglasi

Ciljano oglaševanje na
platformah, kjer so vaše
stranke aktivne



Outreach & Partnerstva

Proaktivno iskanje
strank in strateška
sodelovanja z drugimi
podjetji



Sistem priporočil

Priporočila kot sistem,
ne naključje - zadovoljne
stranke priporočajo
naprej

3. KORAK: SISTEM ZA GENERIRANJE POVPRÁŠEVANJ

Kako opazovalce pretvorimo v povpraševalce



Kanal ≠ Sistem

Kanal je le pot, sistem pa zagotavlja predvidljiv tok novih strank



Zajem Pozornosti

Kako potencialna stranka prvič izve za vas in vaše storitve



Gradnja Zaupanja

Vrednostna vsebina, ki dokazuje vašo strokovnost in rešuje probleme



Povpraševanje

Jasna pot do kontakta z vami - obrazec, klic, sestanek



Kvalifikacija

Avtomatiziran proces, ki loči prave stranke od nepravih

4. KORAK: PROCES PRETVORBE

Kako povpraševalec postane vaša stranka

01



Prvi Kontakt

Odzovite se v 24 urah za
maksimalno konverzijo

02



Kvalifikacija Leada

Preverite, ali je lead
primeren za vašo
storitev in ima resen
interes

03



Prodajni Pogovor

Predstavite rešitev, ki
naslavlja specifične
izzive stranke

04



Follow-up Sistem

Sistematično
spremljanje z jasnim
časovnim okvirom

05



Zaključek Prodaje

Jasna ponudba in
enostaven proces za
začetek sodelovanja

5. KORAK: MERJENJE IN OPTIMIZACIJA

Sledite rezultatom in nenehno izboljšujte sistem



Ključni KPI-ji

Število povpraševanj,
konverzijska stopnja, strošek
na stranko, vrednost stranke



Analiza Rezultatov

Tedenski pregled podatkov,
identifikacija ozkih grl,
razumevanje kaj deluje



Stalno Izboljševanje

Testiranje novih pristopov,
optimizacija kanalov,
prilagajanje na podlagi
podatkov



Vam lahko pomagamo?

Rezervirajte brezplačen posvet