

Пример стратегии продвижения в интернете

В данном документе представлен пример разработанной компанией Smart Sell Group стратегии продвижения в интернете для одного из проектов. Цель файла – показать прорабатываемые в рамках стратегии вопросы и глубину их проработки.

Раскраска:

- Желтый текст – комментарии по смыслу и назначению блока стратегии
- [серый блок] - коммерческая информация, в примере стратегии текст удален

Это реальный пример стратегии одного из наших клиентов, который у нас есть право вам показать. Остальные, к сожалению, не сможем по причине конфиденциальности.

Задача документа – систематизировать исходные данные, понять положение компании на рынке, четко прописать план работ и финансовую модель.

Оглавление

1	Компания.....	3
1.1	Общая информация о компании	3
1.2	Об основателе	4
1.3	О сотрудниках	4
1.4	Цели, планы, видение	5
2	Услуги	5
2.1	Описание и специфика деятельности	5
2.2	Принцип и порядок оказания услуг.....	6
2.3	Качество и гарантии.....	7
2.4	Стоимость услуг	7
3	Анализ конкурентов	8
3.1	Список ближайших конкурентов	8
3.2	ФЛЦ "РусСтрой", https://srorusstroy.ru/	8
3.3	СРО Ассистент, https://sro-assistent.ru/	9
3.4	Список фишек для заимствования	10
3.5	Дополнительные идеи с сайтов конкурентов.....	11



4	Конкурентные преимущества.....	14
4.1	Преимущества услуги.....	14
4.2	Недостатки услуги.....	15
4.3	Преимущества компании.....	15
4.4	Недостатки компании.....	15
5	Текущая реклама.....	15
5.1	Текущие источники лидов.....	15
5.2	Текущий срез по контекстной рекламе.....	16
5.3	Текущий срез по метрике.....	16
6	Целевая аудитория.....	16
7	Текущее взаимодействие с клиентом.....	17
8	Смыслы для сайта.....	18
8.1	Оффер.....	18
8.2	У нас лучшие условия на рынке.....	19
8.3	Нам можно доверять.....	19
8.4	Мы профессионалы в своем деле.....	19
8.5	Забудьте про проверки от СРО.....	20
8.6	Решим вопросы со специалистами НРС.....	20
8.7	Работаем по всей России.....	20
8.8	Оформление допуска за 1 день.....	20
8.9	Возьмем проверки на себя.....	21
9	Примеры работ + клиенты.....	21
10	Финансы.....	21
10.1	Рентабельность СРО строительства.....	21
10.2	Рентабельность СРО проектирования и изыскания.....	22
10.3	Анализ текущего SEO.....	23
10.4	Емкость рынка.....	24
10.5	Финансовый план.....	24
10.6	Система скидок.....	25
10.7	Окупаемость.....	26
11	Стратегия продвижения.....	26
11.1	Позиционирование.....	26
11.2	Продуктовая матрица.....	26
11.3	Требования к сайту.....	27



11.4	Требования к квизу	29
11.5	Требования к контекстной рекламе	30
11.6	Требования к таргетированной рекламе	31
11.7	Требования к ведению соц. сетей	31
11.8	IP телефония.....	31
11.9	Требования к CRM системе	33
11.10	Порядок обработки лидов и взаимодействия с клиентом	33
11.11	Требования к работе менеджера	34
11.12	Требования к отзывам.....	36
12	План работ.....	36

1 Компания

1.1 Общая информация о компании

В данном блоке собирается все текущая информация о компании, к этому блоку часто обращаются при разработке сайта и рекламных кампаний.

Название компании:

- Сайт
- Аккаунт ВК
- Аккаунт FB
- Аккаунт Инстаграм
- Аккаунт ОК

Адрес:

Телефон

Email

Компания на Яндекс картах

Компания на Google картах

была основана в 2016 году.

Основное направление деятельности – оказание услуг по оформлению и выдаче допусков СРО для строительных, проектных и изыскательских организаций по всей России, а также проведению ежегодных проверок.

В том числе компания осуществляет выдачу:



- Удостоверений (корочек) о повышении квалификации (заказывают по 10-15 шт. за раз): необходимы для внесения специалистов в реестр НПС, что в свою очередь является обязательным условием вступления в СРО
- Удостоверений о прохождении обучения по охране труда (OHSAS 18001), в том числе охране труда на высоте
- Сертификатов ISO 9001: необходимы в деятельности особо опасных и технически сложных видов работ при вступлении в СРО
- Удостоверений рабочих специальностей (электрик, сварщик и пр.): нужны для прохождения проверок
- Лицензий Минкультуры: необходимы для выполнения работ по ремонту и реставрации культурных объектов РФ
- Лицензий МЧС (пожарных лицензий): разрешений на ведение деятельности по тушению пожаров, монтажу, ремонту и техническому обслуживанию средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений, а также объектов инфраструктуры и производственных объектов
- Лицензии ФСБ: для госструктур при работе на объектах ФСБ (коммерческие организации не могут работать на объектах ФСБ)

Цифры масштаба (для сайта):

- 12 лет на рынке (с 2009 года)
- Количество выдаваемых допусков – _____
- Работаем со всеми городами РФ
- Компания аккредитована в 50 отраслевых СРО

Ключевые регионы деятельности компании: Москва и Московская обл., Санкт-Петербург и Ленинградская обл., Краснодарский край, Татарстан, Нижегородская область.

1.2 Об основателе

Генеральный директор – _____

С _____ гг. работал в других компаниях в сфере СРО, в _____ году создал свою компанию.

1.3 О сотрудниках

Штатные сотрудники – 5 человек:

- Руководитель (ведет общение с заказчиками)
- Менеджер по персоналу – _____ чел (занимается подбором специалистов для вступления в СРО)
- Менеджер по работе с документами – _____ чел (готовит пакеты документов для вступления в СРО)



- Менеджер по проверкам - чел (помогает клиентам ежегодно проходить проверки от СРО по документам)
- Бухгалтер

1.4 Цели, планы, видение

Нам надо понимать куда планирует двигаться компания, чтобы подобрать инструменты для нужного масштаба деятельности.

В ближайшие 12 месяцев:

- Открыть филиал в Москве (в других городах нерентабельно), основные клиенты здесь;
- Увеличить оборот, выйти на чистую прибыль 1 млн. руб./мес.

2 Услуги

В данном блоке собрана исчерпывающая информация об услугах, ценах, порядках и условиях их оказания.

2.1 Описание и специфика деятельности

Компания предоставляет услуги по оформлению допуска СРО для строителей, проектировщиков и изыскателей в полном соответствии с законодательством РФ*, включая подбор/предоставление/ внесение специалистов в НРС** (Национальный реестр специалистов).

*Компании, занимающиеся строительными работами, проектированием и инженерными изысканиями, обязаны вступить в СРО, если работают с контрактами свыше 3 млн. рублей.

**В соответствии с Градостроительным кодексом и 372-ФЗ для того, чтобы вступить в СРО, компании необходимо иметь двух специалистов НРС в штате.

Необходимость получения допуска СРО:

- Вступая в СРО, организация получает бессрочное разрешение на ведение строительной (проектной, изыскательной) деятельности на всей РФ;
- Можно законно брать контракты свыше 3 млн. руб. (легальный бизнес);
- Можно участвовать в тендерах и госзакупках (увеличение потока клиентов);
- Можно осуществлять строительство зданий выше 3х этажей;
- Каждое СРО руководит компенсационным фондом для устранения возможных ошибок (гарантия ответственности);
- Участие в СРО говорит заказчиком о надежности организации и повышает вероятность заключения контракта (повышение имиджа).

По факту клиенты обращаются, когда хотят выиграть тендер / открывают новые юрлица / нужно срочно сдать объект. Важен сам факт вступления, а не когда именно выдан допуск. Основная



функция вступления в СРО для заказчика – номинальное соблюдение законодательства, за реальными возмещениями, как правило, никто не обращается.

Вступить в СРО можно и самостоятельно, НО при этом:

- Необходимо самостоятельно изучать, проверять надежность и сравнивать условия различных СРО (можно наткнуться на мошенников);
- Часто допускаются ошибки в оформлении документов, из-за чего продлевается срок получения допуска;
- Рассмотрение заявки может занимать до 30 дней;
- Может быть дороже, потому что СРО не дает скидок и бонусов.

На сегодняшний день в России около 500 СРО. При выборе того или иного СРО заказчик смотрит на рейтинг, отзывы, средства на спец. счетах, результаты проведенных проверок.

2.2 Принцип и порядок оказания услуг

Компания-представитель получает аккредитацию (свидетельства) от СРО на выполнение следующих задач:

- Представлять данную СРО перед строительными, проектными, изыскательскими организациями;
- Совершать необходимые действия по привлечению новых клиентов;
- Оказывать помощь в оформлении документов по вступлению в СРО.

Работу компании оплачивает СРО в виде вознаграждений (50% от компенсационного взноса, 50% от оплаты членский взносов).

Порядок оказания услуги:

1. Обработка заявки, консультирование (какие у фирмы объемы, с какими объектами планируется работать и пр.);
2. Подбор оптимальных вариантов, действующих СРО в регионе;
3. Сбор сканов требуемых документов (в основном – уставные) по электронной почте;
4. Формирование полного пакета документов для вступления в СРО;
5. Получение подтверждения об оплате взноса в компенсационный фонд (оплачиваются заказчиком на счета СРО);
6. Направление подтверждения о вступлении и выписки из реестра СРО по электронной почте;
7. Направление оригинала выписки курьером заказчику.

Договорных и денежных отношений с заказчиком не возникает (составление договора по требованию, на практике редко).



2.3 Качество и гарантии

Качество предоставляемых услуг в данной сфере определяется коротким сроком оформления допуска, которое в свою очередь зависит от юридической грамотности при составлении документов.

Кроме того, имидж организации определяется наличием надежной базы СРО. Встречаются недобросовестные СРО, с которыми можно попасть на уплаченные взносы.

Компания дает гарантию на прохождение ежегодных проверок после вступления в СРО. Проверки проводит именно аккредитованный представитель, который оформил вступление в СРО (в основном это проверка документов).

«100% гарантия на прохождение ежегодных проверок после вступления в СРО. Или вернем деньги!»

2.4 Стоимость услуг

Взносы, оплачиваемые на счета СРО:

- Вступительный взнос – 0 руб.
- Компенсационный взнос (однократный платеж, установленный Градостроительным кодексом РФ) – 100 000 руб. (строительство), 50 000 руб. (проектирование и изыскания);
- Членский взнос – 5 000 руб./ мес. нужно платить в СРО за всё время нахождения в нем (можем писать про 0 руб., имея в виду компенсацию первого взноса);
- Ежегодный целевой взнос – 0 руб. (практически отсутствует у всех СРО).

Сопутствующие услуги (оплачиваются компании):

- Прохождение ежегодной проверки - от 15 000 руб.;
- Курьерская доставка документов – до 1000 руб.;
- Свидетельства о повышении квалификации – 2500 руб. (бесплатно при вступлении в СРО);
- Сертификат ISO – 10 000 руб. (при оформлении допуска - в подарок);
- Страхование в подарок.

Отдельные услуги (не относятся к СРО):

- Удостоверение по охране труда - 2500 руб. (в подарок при оформлении допуска);
- Удостоверение по охране труда на высоте – 3500 руб.;
- Удостоверения рабочих специальностей - 3500 руб.;
- Лицензии Минкультуры – от 300 000 руб. (нулевой спрос);
- Лицензии МЧС – от 150 000 руб.;
- Лицензии ФСБ – от 1 500 000 руб. (нулевой спрос).

Для каждой услуги в стратегии детально были указаны необходимые документы, состав и результат услуги. Этот объемный блок удален из демонстрационной версии.



3 Анализ конкурентов

Дополнительно к стратегии готовится сравнительная таблица конкурентов, где они сравниваются по 10-20 ключевым параметрам между собой, тут далее идет уже краткая выдержка из этой таблицы.

3.1 Список ближайших конкурентов

*Группировка с точки зрения оценки привлекательности сайта

Хорошие:

- ФЛЦ "РусСтрой", <https://srorusstroy.ru/>
- СРО Ассистент, <https://sro-assistent.ru/>
- Федеральный лицензионный центр Росстрой, флцросстрой.рф
- Консалтинговая группа "Авангард", <https://cg-avangard.ru/>

Средние:

- ЦентрКонсалт.рф, центрконсалт.рф
- СтройЮрист, <https://stroyurist.ru/services/sro/vstupit-v-sro/>
- ООО "К-ГРУП", <https://k-group-nrs.ru/>
- Гост Строй, рост-строй.рф
- Единый СРО Центр, <http://ed-sro.ru/>
- Терра Консалт, <https://s-ro.ru/>
- Центр Сертификации и Лицензирования №1, единый-центр-сро.рф

Так себе:

- Центр строительного лицензирования, <https://in-sro.ru/>
- Центр лицензирования и сертификации «Комплект Плюс», сро-комплект.рф

В полной стратегии идет анализ 10-20 конкурентов, для сокращения времени ознакомления мы оставили в данном файле только 2-х.

3.2 ФЛЦ "РусСтрой", <https://srorusstroy.ru/>

Вступление в СРО, получение сертификата ИСО, оформление специалистов для НРС.

Офферы, формулировки с сайта:

- Вступление в надежное СРО за 1 день от 55 000 руб.
- Выдали более 10 000 допусков СРО по России.
- Тщательно проверили СРО по критериям РосТехНадзор, НОСТРОЙ и НОПРИЗ. Отобрали 50 надежных СРО строителей по России.

Преимущества с сайта:

- Имеем аккредитацию от СРО;



- Работаем 10 лет с 2010 года;
- Сотрудничаем с 200 СРО;
- Работаем без накруток цен и дополнительных платежей;
- Консультируем и после получения допуска;
- Заранее уведомляем об изменениях в законодательстве.

Чем увлекают (бонусы):

- Специалисты для НРС в подарок;
- ИСО 9001 в подарок.

Как формируют доверие:

- Стильный современный сайт;
- Отзывы от клиентов;
- Команда сотрудников с фото на сайте.

Ценовая политика:

- СРО строителей - от 110 000 руб. (в главном оффере - от 121 800 руб.)
- СРО проектировщиков - от 55 000 руб.
- СРО изыскателей - от 71 500 руб.

3.3 СРО Ассистент, <https://sro-assistent.ru/>

Вступление в СРО проектировщиков, изыскателей, строителей. Решение вопросов с НРС (подбор, повышение квалификации, подготовка документов). Проведение СОУТ.

Офферы, формулировки с сайта:

Вступление в надёжное СРО за 1 день без дополнительных затрат.

Преимущества с сайта:

- Найдём выгодные условия;
- Поможем оформить документы;
- Ускорим процесс вступления в СРО;
- Проконсультируем по всем вопросам бесплатно;
- Работаем с 221 СРО по всей стране;
- Свыше 250 заявок за 2020 год;
- Каждое СРО мы тщательно проверяем по критериям РосТехНадзор, НОСТРОЙ и НОПРИЗ;
- Никаких скрытых платежей;
- Индивидуальный подход (не будем навязывать то, что вам не нужно).

Чем увлекают (бонусы): PDF-инструкция «7 подводных камней при вступлении в СРО».

Как формируют доверие:

- Документы об аккредитации;
- Отзывы от клиентов;
- Примеры документов, получаемых при вступлении в СРО;



- Есть пояснения с т.зр. законодательства.

Ценовая политика:

- СРО строителей - от 110 000 руб.;
- СРО проектировщиков - от 55 000 руб.;
- СРО изыскателей - от 55 000 руб.

3.4 Список фишек для заимствования

Список офферов и формулировок, которые мы могли бы переделать и использовать у себя после согласования с заказчиком:

- Вступление в надежное СРО за 1 день от 50 000 руб.
- Вступление в надёжное СРО за 1 день без дополнительных затрат.
- Допуск СРО "под ключ" за 1 день с гарантией.
- Вступить в СРО онлайн за 1 день! *(здесь нравится «онлайн»)*
- Допуск СРО строителей в Москве за 100 000 рублей под ключ! Без посредников с предоставлением специалистов и полной материально-технической базой.

- Выдали более 7 000 допусков СРО по России *(из расчета 50 допусков/мес. за 12 лет)*
- Отобрали 50 надежных СРО строителей по критериям Ростехнадзор, НОСТРОЙ и НОПРИЗ.
- Мы уже отобрали СРО, которым можно доверять!
- Наладили сотрудничество с сотнями стабильных СРО во всех регионах России.
- Мы оператор 35 крупнейших СРО России.

- Работаем без накруток и дополнительных платежей.
- Подготовим документы и оформим допуск СРО бесплатно. Вы оплачиваете только взносы напрямую в СРО!
- От Вас — только сканы документов, от нас готовая выписка из реестра СРО за несколько часов!
- Наша комиссия 0%, все платежи идут напрямую в СРО.
- Допуск СРО в день поступления денежных средств на расчетный счет СРО.

- Увеличьте свой доход, получив доступ к заказам на общую сумму 2,5 млрд руб. за 7 дней *(можно переформулировать «...получив доступ к участию в крупных тендерах и др.)*
- Выписка СРО — это ваш допуск к работе, заключению выгодных контрактов и победам в тендерах!
- Избавим от потери времени, бумажной волокиты и возможных ошибок при оформлении документов.
- 100% наших клиентов получают выписку из реестра СРО в короткие сроки.
- Сопровождение внеплановых проверок со 100% гарантией прохождения.

Аспекты, формирующие доверие:

- Свидетельства об аккредитации;
- Отзывы от клиентов (текст, видео, аудио);
- Команда сотрудников с фото на сайте;



- Цифры: опыт работы, количество клиентов, количество СРО, количество выданных допусков;
- Прозрачные цены;
- Список СРО, с которыми работают, с рейтингом;
- Список клиентов с логотипами;
- Привычные способы связи (WhatsApp, Telegram)
- Живые соцсети.

3.5 Дополнительные идеи с сайтов конкурентов

1. Блок «Вопрос-ответ»

? Что такое СРО?	▼
? Кому необходимо членство в СРО?	▼
? В каком регионе нужно вступать в СРО?	▼
? Каков порядок вступления в СРО?	▼
? Требуется ли членство в СРО при работах до 3 млн. руб.?	▼
? Что такое "выписка СРО"?	▼
? Сколько стоит СРО?	▼
? Как правильно выбрать СРО?	▼
? СРО и специалисты НРС	▼
? Почему вступать в СРО лучше с нами?	▼

2. Анкета-квиз «Расчёт стоимости» (отправка формы)



1. Выберите тип СРО

СРО строителей

СРО проектировщиков

СРО изыскателей

2. Ваш город

3. Сумма договора

До 60 млн

До 500 млн

До 3 млрд

До 10 млрд

От 10 млрд

4. Ваши объекты

Обычные

Особо опасные

Атомные

5. Участие в гостендерах

Да

Нет

6. Срок оформления допуска СРО

За 1 день

За 1 неделю

За 1 месяц

7. Специалисты для НРС

Не нужны, есть свои

Нужен 1 человек

Нужно 2 человека

8. Куда отправить результат?

Как вас зовут?

Номер телефона для связи

ИЛИ

Ваш Email

Ваши данные защищены.

Рассчитать стоимость

Нажимая на кнопку, я соглашаюсь с [политикой конфиденциальности](#)

Стоимость зависит от компенсационного фонда, индивидуальных условий СРО и от специфики вашей компании.

✓ Гарантируем прохождение ежегодных проверок СРО.

✓ Бесплатно подготовим и оформим документы.

3. Блок сравнения условий самостоятельного вступления и через специалистов + форма захвата.

САМОСТОЯТЕЛЬНО	РОССТРОЙ <small>Федеральный лицензионный центр</small>
✗ Необходимо изучать, проверять надежность и сравнивать актуальные условия различных СРО	✓ Подберем из 173 СРО , прошедших проверку РосТехНадзора
✗ Часто допускаются ошибки в оформлении документов, из-за чего продлевается срок получения допуска СРО	✓ Бесплатно подготовим и оформим документы, которые примут с первого раза
✓ Оплата напрямую в СРО	✓ Оплата напрямую в СРО
✗ Рассмотрение заявки занимает до 30 дней	✓ Рассмотрение заявки в течение 1 дня
✗ Срок вступления длится 1-4 месяца	✓ Гарантированно вступите в СРО за 1 день
✗ Внесение специалистов в реестр НРС 3-4 недели	✓ Внесем специалистов в реестр НРС за 5 дней

Чтобы подробнее узнать о всех преимуществах получения СРО строителей в ФЛЦ «РОССТРОЙ»

звоните или **оставьте заявку**

Ваше имя

+7 (___) ___-__-__

Оставить заявку

Нажимая на кнопку, я соглашаюсь с [политикой конфиденциальности](#)

4. Понятно и прозрачно расписаны условия вступления.



1. Компенсационный фонд

Компенсационный фонд - ваша страховка, как члена СРО. Размер взносов в КФ определяется государством и один для всех СРО.

Состоит из 2 частей:

- ✓ КФ возмещения вреда
(обязательная часть)
- ✓ КФ возмещения договорных обязательств
(оплачивается при желании участвовать в государственных заказах)

[Таблица расценок КФ](#)

2. Условия СРО

На 1.08.2017 г. зарегистрированно 518 СРО. Каждое СРО имеет свои правила и условия вступления.

Стоимость вступления состоит из следующих взносов:

- ✓ страховых - от 5 тыс. руб.
- ✓ членских - от 5 тыс. руб.
- ✓ вступительных - от 0 руб.

3. Дополнительные параметры

Существуют также дополнительные параметры, в зависимости от специфики вашей компании, которые влияют на окончательную стоимость.

К ним относятся:

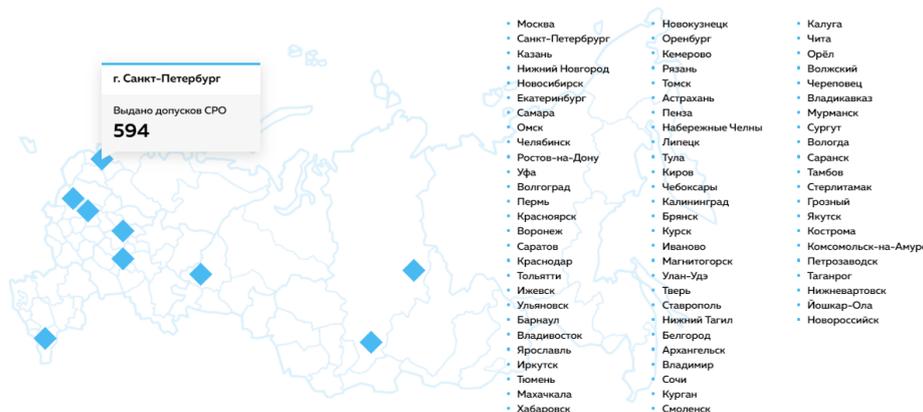
- ✓ Виды работ
(обычные или опасные работы)
- ✓ Наличие специалистов в штате
- ✓ Сертификация

Размеры компенсационных фондов СРО

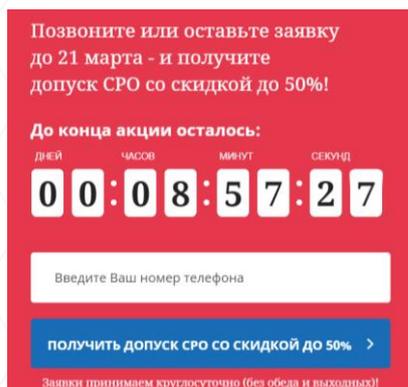
Вид СРО	Сумма контракта, млн.руб	Обязательная часть, тыс.руб	Опциональная часть, тыс.руб
СРО строителей	< 60	100	200
	< 500	500	2 500
	< 3 000	1 500	4 500
	< 10 000	2 000	7 000
СРО изыскателей, СРО изыскателей	< 25	50	150
	< 50	150	350
	< 299	500	2 500
	> 300	1 000	3 500

5. Карта, на которой отмечено, сколько выдано допусков в каждом городе (при наведении).

Выдали более 10 000 допусков СРО по России



б. Обратный счетчик времени до завершения акции.



4 Конкурентные преимущества

Это один из ключевых блоков стратегии, информация из которого используется для разработки прототипа сайта, контента, рекламных кампаний. Важно не только найти преимущества, но и понять недостатки, чтобы грамотно их обойти, переделав в преимущества.

4.1 Преимущества услуги

Отстраиваемся от самостоятельного вступления заказчиком в СРО:

- Профессиональная помощь от квалифицированных специалистов;
- База надежных СРО (есть свидетельства) – минимизация риска денежных потерь;
- Юридическая грамотность при составлении документов (минимизация ошибок, которые могут привести к увеличению сроков вступления в СРО);
- Предоставление и внесение специалистов НОСТРОЙ и НОПРИЗ;
- Владение актуальной информацией по законодательным аспектам, документам и условиям вступления в СРО;
- Прозрачная схема оплаты — напрямую на счета СРО;
- Взносы застрахованы трижды — страховой компанией, СРО и Государством (Ростехнадзором);
- Отсутствие неожиданного повышения членских взносов в СРО или необходимости внесения дополнительных взносов;
- Напоминание о необходимости прохождения ежегодной проверки;
- Оказание помощи в прохождении ежегодных проверок от СРО со 100% гарантией;
- Выгода за счет скидок и бонусов.
- Юридическое сопровождение по вопросам СРО на 1 год в подарок!



4.2 Недостатки услуги

Все на рынке предлагают одно и то же, явных лидеров нет. Сроки оформления допуска примерно одинаковые ~ 24 часа, реально можно сделать за 8 часов (при условии быстрых операций с документами и оплатой).

4.3 Преимущества компании

Отстраиваемся от конкурентов – аккредитованных компаний, предоставляющих схожие услуги:

- Мы эксперты в области сертификации (12 лет работы);
- Официальная аккредитация от 50 надежных СРО;
- Оформление допуска СРО «под ключ» за 1 день /8 часов;
- Предоставление специалистов для вступления в СРО;
- Проверяем комфортность пребывания организации в СРО. Отслеживаем, не устраивает ли СРО внеплановые проверки, не берут ли дополнительных платежей, страховок.
- Даем 100% гарантию на прохождение ежегодных проверок;
- Прием и обработка заявки – 5 минут;
- Расчет стоимости вступления в СРО за 1 минуту;
- Прием заявок круглосуточно, 24/7 на связи;
- Наша комиссия 0%, все платежи идут напрямую в СРО;
- Скидки и бонусы (возврат первого членского взноса; в подарок - сертификат ISO 9001, страхование гражданской ответственности, 2 специалиста НРС на 2 года, охрана труда OHSAS 18001, УПК на 2х человек);
- Доставка оригиналов документов курьером по России от 1 до 5 рабочих дней.

4.4 Недостатки компании

Есть конкуренты, которые предоставляют «законную» рассрочку (скорее всего сотрудничают с банками).

5 Текущая реклама

5.1 Текущие источники лидов

- Холодные звонки по базе – █%
- Сарафанное радио (по рекомендации) – █%
- С сайтов (██████████) – █%

Юристы, менеджеры консалтинговых фирм приводят клиентов за вознаграждение – от 50 000 за сделку.



5.2 Текущий срез по контекстной рекламе

5.3 Текущий срез по метрике

6 Целевая аудитория

В данном блоке собираются несколько сегментов целевой аудитории, для каждой из них отдельно прописываются характеристики, боли, желания. С каждой из этих аудиторий ведется отдельная работа. В рамках примера у нас тут всего одна аудитория.

Целевая аудитория – 100% юридические лица (строительные организации, проектные организации, изыскательские организации (геодезия)). Из 100 клиентов 10-20 обращаются повторно.

Кто: руководители 95%, остальные - менее 5%

Пол: муж - 80%

Возраст: 30-50 лет

География: преимущественно Москва, МО, Санкт-Петербург.

Боли:

- Хотим срочно принять участие в тендере на генподряд / сдать объект (генподряд свыше 3 млн. руб.);
- Не знаем, какое СРО нам подойдет;
- Боимся наткнуться на мошенников, потерять деньги;
- Не знаем, где взять специалистов для допуска;
- Боимся, что СРО замучает проверками;
- Так много предложений, не знаем кого выбрать, ищем лучшие условия.

Как закрываем боли:

- Берем всю бумажную работу на себя, нужны только сканы уставных документов. Оформляем допуск в СРО в течение 24 ч (можно уложиться за 8 ч).
- Подбираем СРО под задачи клиента из наработанной базы.
- Работаем только с проверенными СРО, предоставляем свидетельства об аккредитации. Оплата взносов производится только на счета СРО (показываем, где можно посмотреть счета).
- Предоставляем специалистов НРС для вступления в СРО (2 специалиста на 2 года в подарок).
- Даем 100% гарантию на прохождение ежегодных проверок (сами же их проводим).
- Предоставляем выгодные условия для вступления в виде скидок и бонусов, не делаем накруток.



Доверяют больше телефонным разговорам, так что призывы больше к «позвонить» на сайте.

7 Текущее взаимодействие с клиентом

П/П	Этап	Описание, проблемы
1	Получение входящего обращения (звонок, запрос с сайта, электронная почта)	<p>Чаще всего задают вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Где найти информацию по СРО? • Сколько будет стоить все под ключ? • Что делать со специалистами? • Будут ли проблемы с проверками?
2	Консультирование клиентов	<p>Подбор оптимальных вариантов, действующих в регионе СРО. Расчет стоимости допуска. Решение вопросов со специалистами.</p> <p><i>*Как правило, предлагаются СРО, которые выплачивают большее вознаграждение.</i></p>
3	Сбор сканов документов и выставление счета	<p>Запрашиваются сканы регистрационных (уставных) документов по электронной почте.</p> <p>Счет выставляет выбранное СРО, взносы оплачиваются непосредственно на их счет.</p>
4	Оформление документов	<p>После получения подтверждения об оплате взносов происходит формирование полного пакета документов для вступления в СРО (в том числе страховка, сертификат ИСО и пр).</p>
5	Отправка результата	<p>Направление подтверждения о вступлении и выписки из реестра СРО по электронной почте. Направление оригинала выписки курьером заказчику (платно).</p>
6	Получение/ передача вознаграждений	<p>Получение вознаграждений от СРО.</p> <p>Перевод бонусов на карту клиента.</p>



8 Смыслы для сайта

Тут мы собираем и ранжируем главные мысли, которые надо заложить в голову потенциальному клиенту. Доказывать их фактами на сайте и в рекламных материалах мы будем в первую очередь.

8.1 Оффер

Какие смыслы надо раскрыть в оффере:

- У нас самые выгодные условия
- Никаких проблем с проверками
- Юридическое сопровождение
- Допуск СРО за 1 день
- Решим вопросы с НДС
- Работаем по всей России
- 100% гарантия на проверки

Варианты общих офферов (для главной):

- **Допуск СРО за 1 день под ключ от 50 000 ₽ + 20-40% кэшбек на карту**
Строго по закону, никаких скрытых платежей, с гарантией прохождения проверок!

Альтернативные варианты:

- **Вступление в СРО в вашем регионе за 1 день от 50 000 ₽**
100% гарантия на прохождение ежегодных проверок. Или вернем деньги!
- **Допуск СРО в вашем регионе за 1 день с гарантией прохождения проверок**
Строители - от 100 000 ₽
Проектировщики и изыскатели – от 50 000 ₽
Сертификат ISO, страхование и специалисты НДС – в подарок!
- **Допуск СРО в вашем регионе за 8 часов без комиссии и своих специалистов НДС**
Вы оплачиваете только взносы напрямую в СРО! От 50 000 ₽
- **Вступление в СРО в вашем регионе за 8 часов от 50 000 ₽**
Вернем первый членский взнос и предоставим специалистов НДС в подарок!

Вариант конкретного оффера (для внутренних):

- **Допуск СРО строителей за 1 день под ключ за 100 000 ₽ + 20% кэшбек на карту**
Строго по закону, никаких скрытых платежей, с гарантией прохождения проверок!
- **Допуск СРО проектировщиков за 1 день под ключ за 50 000 ₽ + 40% кэшбек на карту**
Строго по закону, никаких скрытых платежей, с гарантией прохождения проверок!

Альтернативные варианты:



- Вступление в СРО строителей в вашем регионе за 1 день от 100 000 ₹
Сертификат ISO, страхование и специалисты НРС – в подарок!
- Вступление в СРО проектировщиков в вашем регионе за 1 день от 50 000 ₹
Бесплатное оформление документов, Вы оплачиваете только взносы напрямую в СРО.

8.2 У нас лучшие условия на рынке

Сомнение: Найду ли я дешевле их цены?

Смысл: у нас самые лучшие цены за вступление в СРО из топ-10

Доказательство:

- Вступи в СРО и получи кешбек 30%!
- Показываем цены и состав работ / документов
- Найдете стоимость вступления в СРО дешевле – присылайте счет или ссылку – мы сделаем лучшее предложение! – справа всплывающее окно
- Список что идет в подарок (Сертификат ISO 9001, страхование гражданской ответственности, 2 специалиста НРС на 2 года, охрана труда OHSAS 18001, УПК на 2х человек В ПОДАРОК!)
- Рассказываем подробнее о наших бонусах и кешбеках на карту до 30%

8.3 Нам можно доверять

Сомнение: боимся попасть в лапы мошенников и потерять деньги.

Смысл: мы являемся официально аккредитованной компанией и правомерно представляем интересы СРО перед строительными, проектными, изыскательскими организациями. Работаем с базой из 50 проверенных СРО, которые не исчезнут вместе с вашими взносами и документами.

Доказательство:

- Свидетельства об аккредитации от СРО;
- Можно показать список СРО, с которыми работаем в отдельном блоке.
- Список клиентов с логотипами;
- Показываем сотрудников с фото (реальные или поддельные);
- Отзывы от клиентов (реальные или поддельные);
- Подключаем удобные способы связи (мессенджеры).
- Не берем денег – все оплаты напрямую на счета СРО, которые можно пробить по ссылке....

8.4 Мы профессионалы в своем деле

Сомнение: зачем мне посредник, если я могу вступить в СРО самостоятельно.

Смысл: при самостоятельном вступлении часто допускаются ошибки в оформлении документов, из-за чего продлевается срок получения допуска. Мы гарантируем юридическую грамотность и оперативность составления документов, при этом не берем комиссию, все платежи идут напрямую в СРО. Это НЕВЫГОДНО!

Доказательство:



- Блок сравнения условий и рисков самостоятельного вступления и через специалистов;
- список документов для вступления и сроки рассмотрения заявлений
- Блок «Вопрос-ответ».

8.5 Забудьте про проверки от СРО

Сомнение: Не понятно что за СРО предлагаются и какие у них будут проверки, как часто

Смысл: при самостоятельном вступлении часто допускаются ошибки в оформлении документов, из-за чего продлевается срок получения допуска. Мы гарантируем юридическую грамотность и оперативность составления документов, при этом не берем комиссию, все платежи идут напрямую в СРО.

Доказательство:

- Блок сравнения условий и рисков самостоятельного вступления и через специалистов;
- Блок «Вопрос-ответ».
- Юридическое сопровождение по вопросам СРО на 1 год в подарок!

8.6 Решим вопросы со специалистами НРС

Сомнение: что делать, если у меня нет специалистов нужной квалификации для вступления в СРО?

Смысл: поможем в решении любого вопроса с НРС - подберем специалистов, повысим квалификацию, подготовим документы для внесения в реестр.

Доказательство: «Предоставим специалистов для того, чтобы ускорить ваше вступление в СРО».

8.7 Работаем по всей России

Сомнение: если объект в Краснодаре, наверное, лучше привлечь местную фирму?

Смысл: мы работаем с СРО по всей России и уже выдавали допуски в вашем регионе.

Доказательство: карта, демонстрирующая географию нашей деятельности.

8.8 Оформление допуска за 1 день

Сомнение: хотим выиграть крупный тендер, а принять участие не можем, потому что нет допуска. Нужен срочно!

Смысл: оформим допуск в день поступления денежных средств на расчетный счет СРО. При «идеальном» раскладе допуск оформляется в течение 8 часов.

Доказательство:

- 24/7 на связи;
- Прием и обработка заявки – 5 минут;
- Расчет стоимости вступления в СРО за 1 минуту;
- Оформление допуска за 1 день / 8 часов;
- Услуга полностью удаленная (нужны только сканы документов);
- Оригиналы доставляются курьером от 1 до 5 рабочих дней.



8.9 Возьмем проверки на себя

Сомнение: боимся, что СРО «закошмарит» проверками, придется платить крупные штрафы.

Смысл: мы гарантируем сопровождение ежегодных проверок со 100% результатом. Отслеживаем, не устраивает ли СРО внеплановые проверки, не берут ли дополнительных платежей, страховок.

Доказательство: «100% гарантия на прохождение ежегодных проверок после вступления в СРО. Или вернем деньги!».

9 Примеры работ + клиенты

В этом блоке отображаются крупные клиенты или объекты заказчика, демонстрация которых может повысить доверие к нему.



10 Финансы

В данном блоке строится финансовая модель деятельности компании с маркетинговой точки зрения. На основе среднего чека, рентабельности и объема продаж мы понимаем какие рекламные каналы мы сможем использовать, а какие даже при хорошем раскладе не окупятся и в них нет смысла инвестировать. Также примерно рассчитываем срок окупаемости всего проекта.

- LTV (среднее время жизни клиента) возьмем за **2 года**.
- Средняя продолжительность «жизни» юрлиц 2-3 года, в большинстве случаев боятся налоговой проверки, и что бы не светить одно и тоже юрлицо – не отвечать одним контрактом по обязательствам другого
- СРО возвращает – 50% от комп. взноса – 50,000 руб.
- СРО возвращает 50% от оплаты членский взносов

10.1 Рентабельность СРО строительства

Клиент оплачивает (на примере СРО строителей в Москве)

Приходы:

- Взнос в Компенсационный фонд (однократный платеж за все время) – 100 000 руб. * %
= руб.



- Членский взнос (нужно платить всё время нахождения в СРО) – 5 000 – 60 000 / мес * 24 мес * % = руб. (процент идет только от первого взноса)
- Ежегодные проверки – руб. x 2шт = руб.

Расходы:

- Страховка ответственности (оплачиваем за клиента) руб
- На бонусы, скидки и уступки пускаем от руб в зависимости от сговорчивости клиента
- Себестоимость ISO руб.
- Себестоимость НРС руб.

Получается (в расчете на 1 заказ):

- Приходы руб.
- Расходы руб.
- Прибыль руб.
- Рентабельность (грязная)

Возьмем среднюю прибыль руб, себестоимость привлечения клиента руб, прибыль с 1 сделки руб., чистая прибыль за вычетом вознаграждений и комиссий пусть будет руб.

10.2 Рентабельность СРО проектирования и изыскания

Клиент оплачивает (на примере СРО проектирования в Москве)

Приходы:

- Взнос в Компенсационный фонд (однократный платеж за все время) – 50 000 руб. * % = руб.
- Членский взнос (нужно платить всё время нахождения в СРО) – 5 000 / мес * 24 мес * % = руб.
- Ежегодные проверки – руб. x 2шт = руб.

Расходы:

- Страховка ответственности (оплачиваем за клиента) руб
- На бонусы, скидки и уступки пускаем от до руб в зависимости от сговорчивости клиента

Получается (в расчете на 1 заказ):

- Приходы руб.



- Расходы руб.
- Прибыль руб.
- Рентабельность %

10.3 Анализ текущего SEO

Структура старого семантического ядра:

Лист	Ключей	! Частотность
Лицензия строителей		
СРО общие запросы		
СРО строителей		
Вступление в СРО строителей		
Вступление в СРО изыскателей		
Допуск СРО общие запросы		
Допуск строителей		
Допуск проектировщиков		
Допуск изыскатели		
СРО изысканий		
Вступить в СРО общие запросы		
Всего		

Реально для SEO страниц надо штук

При использовании только СРО трафика:

- Мы реально сможем выйти на 25% семантики в ТОП-10 и получить трафика:
- запросов в мес x 25% x 2% CTR Yandex = посетителей/мес
- За расчетный объем далее берем посетителей в месяц.



10.4 Емкость рынка

Действующих строительных компаний в СРО 92000

https://nostroy.ru/news_files/2020/03/02/%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%20%D0%B4%D0%B5%D0%B9%D1%81%D1%82%D0%B2%D1%83%D1%8E%D1%89%D0%B8%D1%85%20%D1%87%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BE%D0%B2%20%D0%A1%D0%A0%D0%9E%20%D0%BD%D0%B0%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D1%86%20%D1%84%D0%B5%D0%B2%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8F%202020.pdf

Проверка: средний срок жизни 2 года, значит каждый месяц выбывает / 2*12 = компаний.

- Даже если мы ошиблись возьмем половину из них – получается емкость рынка компаний в месяц
- Пусть на Яндекс приходится 20% вхождений, будет вступлений в месяц
- Реально что можно получить – это 50% ключей в ТОП-10 и трафик 4% (средний трафик с SEO) с них, т.е. охватить 2% рынка.
- 2% рынка от вступлений в месяц – это вступлений в месяц.

вступлений = лидов в месяц, в день.

При хорошем стечении обстоятельств и захода ядра в ТОП-5 реально удвоиться.

10.5 Финансовый план

Мы хотим выйти в данном проекте на 1.000.000 млн. руб. прибыли.

- Текущая конверсия качественного лида в сделку 50%, возьмем 25% (пессимистичный прогноз)
- Средняя конверсия сайта в лид 3-4%, возьмем 2% (пессимистичный прогноз)
- Усредненная прибыль от одного клиента руб за вступление в СРО
- Средний CTR трафика в ТОП-10 3%, возьмем 1,5% (пессимистичный прогноз)

Для выполнения плана нужно получить:

- минимум заказов в месяц
- минимум (/25%) лидов в месяц
- минимум (/2%) посетителей в месяц
- вывести ключей с частотностью по МО минимум (/8%) запросов



Допустим, мы готовы тратить на привлечение не более 20% прибыли, получается что на [] рекламного бюджета нам нужно получить [] посетителей, т.е. мы готовы получать посетителей за условные [] р/клик.

Предельная стоимость:

- [] руб/делка
- [] р/клик

Грязная прибыль [] руб./мес

SEO

Нужно получить частотность в ТОП-10 [] запросов.

Семантическое ядро должно быть минимум в 4 раза больше (пессимистический прогноз), т.е. целевая частотность ядра около [] запросов точной частотности по М+МО.

10.6 Система скидок

Мы готовы падать не ниже []% рентабельности, текущее предложение дает [] и [] рентабельности.

Предложение для клиента:

Для этого мы предлагаем заказчику вступить в СРО

Вы оплачиваете:

- 100.000 руб. в компенсационный фонд

Вы получаете:

- Бесплатная страховка (экономия 10 000 руб.)
- Бесплатные специалисты для НРС (экономия 20 000 руб.)
- Бесплатный сертификат ISO 9001 (экономия 10 000 руб.)
- Мы оплачиваем первый ежемесячный членский взнос (экономия 5 000 руб.)
- Кешбек на карту 20 000 руб.

Всего в подарок 65000 руб.

Сэкономьте 65% при вступлении в СРО и получите кешбек 20000 руб. на карту!



10.7 Окупаемость

Базовые затраты:

- Разработка стратегии [] руб.
- Разработка сайта-каталога [] руб.
- Подготовка и размещение 500 SEO страниц [] руб.
- Управление репутацией [] руб (300 отзывов за 6 мес)
- Закупка крауд ссылок [] руб ([] руб x 2 мес)
- Затраты на первичную раскрутку ПФ до выхода на полную мощность за 6 мес: [] руб. ([] руб/мес x 6 мес)

Всего базовых затрат: [] руб.

Далее:

- Прибыли в месяц [] руб/мес
- Затраты на SEO раскрутку [] руб/мес
- Затраты на административный персонал [] руб/мес

Планируемая чистая прибыль 1 000 000 руб/мес

Планируемый срок окупаемости [] мес работы на полной мощности

11 Стратегия продвижения

В данном разделе содержатся требования к используемым инструментам продвижения и общие принципы их применения в данном проекте.

11.1 Позиционирование

- Позиционируемся как федеральная компания. Представительства есть в крупных городах РФ, головной офис в Москве.
- Регистрировать умеем в СРО по всей России.
- В строительных СРО для других городов находим местных исполнителей, чей локальный адрес указываем и кому продаем лиды, остальные услуги оказываем самостоятельно.
- Или ищем единого покупателя на все региональные лиды.

11.2 Продуктовая матрица

Клиенты для нас условно одноразовые.



Лид-магнит	Буклет Как выбрать СРО и не прогадать / сэкономить
Трипваер.	нет
Основной продукт	Вступление в СРО
Сопутствующие продукты	Сертификаты, корочки
Возврат и удержание клиента	Прохождение ежегодных проверок

11.3 Требования к сайту

Задача сайта: получение заявки клиента для расчета полной стоимости вступления в СРО под ключ.

Точки входа:

- Консультация клиента на этапе выбора лучших условий (цены, сроки, доставка, переделка).

Сайт должен раскрывать основные конкурентные преимущества:

- Профессиональная помощь от квалифицированных специалистов с 12-летним опытом
- Юридическая грамотность при составлении документов (минимизация ошибок, которые могут привести к увеличению сроков вступления в СРО)
- Выгода за счет скидок и бонусов
- Официальная аккредитация от 50 надежных СРО
- Экономим время клиента
- Прозрачная схема оплаты — напрямую на счета СРО
- Наличие видеоотзывов
- Список вспомогательных услуг (лицензии, повышение квалификации, страхование, прохождение плановых проверок, без указания стоимости, для получения заявки, без точных цен или с ценами «от»)

Технические нестандартные моменты:

- Раздел «Вопрос-ответ». Вкладка «Часто задаваемые вопросы». Кликаем на вопрос — раскрывается ответ.
Примеры вопросов: «Что такое СРО?», «Кому необходимо членство в СРО?», «Сколько стоит СРО?»
- Каналы связи: Виджет Битрикс24, формы обратной связи, заказ звонка.
- Размещаем виджет автоопределения города локации, что скажет посетителю о том, что мы работаем в его городе
- На главной странице размещаем карту с обозначением зон, где мы работаем — вся РФ.



- Система копирования страниц для SEO и карта сайта для людей
- Добавляем квиз вторым блоком на каждую страницу

Верхнее меню:

Гарантии	Партнёры и отзывы	Вопрос-ответ	О компании	Контакты
--------------------------	-----------------------------------	------------------------------	----------------------------	--------------------------

Информационные страницы:

Страница	Кол-во	Цели	Краткое содержание
Главная	1 шт.	Привлекаем внимание, продаем звонок, конвертируем пользователей.	Общая навигация, кратко о нас, популярные услуги, преимущества, порядок работы, контакты.
Партнёры и отзывы	1 шт.	Вызываем доверие у клиентов с помощью партнёров и отзывов, что нас рекомендуют другие люди	Блок с логотипами и названиями партнёров, Слайдер с отзывами клиентов
О компании	1 шт.	Показываем профессионализм и надежность, вызываем доверие.	Чем занимаемся, сколько нам лет, наша команда, лицензии, отзывы.
Вопрос-ответ	1 шт.	Показываем компетентность, увеличиваем время на сайте, раз часто спрашивают – значит часто обращаются.	Список из 10-15 вопросов.
Контакты	1 шт.	Показываем, что мы реально существуем, предлагаем разные способы связи.	Адрес, телефоны, эл.почта, мессенджеры, соц.сети
Гарантии	1 шт.	Вызвать доверие у клиентов	Информация о гарантиях



Структура меню Услуги:

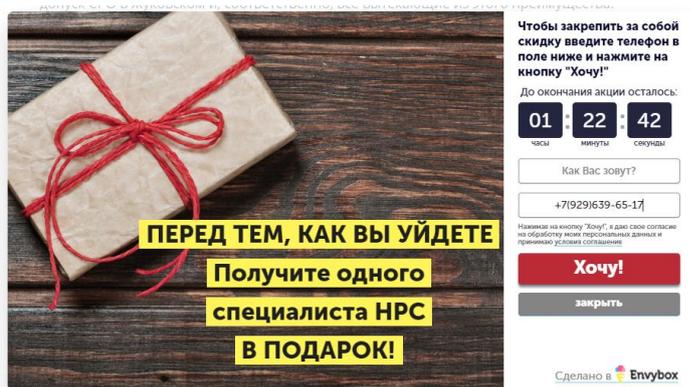
Услуги ▼	
Допуски СРО ▶	<ul style="list-style-type: none"> - Допуск СРО строителей - Допуск СРО изыскателей - Допуск СРО проектировщиков - Вступление в СРО



Добавляем определение геолокации посетителя, на эта информация далее никак не используется, только для обозначения что мы работаем в городе клиента.

<https://srorusstroy.ru/sro-of-builders/>

Наличие формы для ухода с сайта, пример <https://cg-avangard.ru/zhukovskij/services/vstuplenie-v-sro/>



11.4 Требования к квизу

- Узнать регион
- Узнать тип СРО
- Сколько нужно спецов НРС
- Есть ли сертификат ISO



- Стоимость генподряда

Пример: _____

11.5 Требования к контекстной рекламе

Цели контекстной рекламы:

- _____
- _____

Направления рекламы:

- _____
- _____
- _____

Настройки (включая корректировки ставок):

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Структура кампаний:

- Место показа
 - _____
 - _____
- Тематика
 - _____
 - _____
 - _____
 - _____
 - _____
- География
 - _____
 - _____
 - _____

Пример:

Формат 1: Креатив пример заголовка – 60 символов: _____



Формат 2: Поиск/РСЯ

- РСЯ/поиск пример заголовка – 35 символов: _____
- РСЯ/поиск пример заголовок 2 – 30 символов: _____
- РСЯ/поиск – пример описания – 81 символ: _____

Быстрые ссылки:

- _____
- _____
- _____
- _____

Уточнения:

- _____
- _____
- _____
- _____

11.6 Требования к таргетированной рекламе

11.7 Требования к ведению соц. сетей

11.8 IP телефония

Так как услуги по всей России и у нас несколько источников трафика, нужно использовать 8 800 с колл трекингом.

Требования:

- Номер 8-800
- Колл трекинг
- Запись входящих звонков
- Запись исходящих звонков
- Интеграция с CRM

	Zadarma	Callibri	Манго	Яндекс Телефония	Битрикс телефония
--	---------	----------	-------	------------------	-------------------



	zadarma.com	callibri.ru/	mango-office.ru	telephony.yandex.ru	bitrix24.ru
Коллтрекинг	Очень слабо	Отличный	Отличный	Нет	Очень слабо
Функциональность АТС	Супер	Только переадресация	Супер	Только переадресация	Средняя
Голосовое меню					
Возможность исходящих звонков с записью					
Интеграция с CRM					
Интеграция с Аналитикой					
Запись разговоров					
Обратный звонок					
Стоимость 1 номера 495 + трафик, примерно					
Стоимость 1 номера 8 800 + трафик, примерно					

Вариант 1 (оптимальный)

Можно выбрать сервис Калибри, для начала базовый пакет 3000 руб/мес + трафик

<https://callibri.ru/multitracking/price>

Срок лицензии (мес):

1 3 6 12

Подменных номеров

Подменных email

Стоимость вызовов

Суточная посещаемость ?

Все функции включены

Пакет S S

3 000 ₽

3 000 ₽ в месяц

1

1

5 ₽ / мин

до 100 посещений

✓

Пакет M M

7 500 ₽

7 500 ₽ в месяц

5

10

5 ₽ / мин

до 500 посещений

✓

Пакет L L

60 000 ₽

60 000 ₽ в месяц

50

100

5 ₽ / мин

до 5 000 посещений

✓



Для телефонии должна быть настроена интеграция с:

- Яндекс Директ
- Яндекс Метрика
- Битрикс 24

Входящие звонки будут переадресовываться на SIPаккаунты Битрикс24.

Исходящие звонки клиентам совершать через Калибри невозможно.

Для исходящих звонков будет использоваться телефония Битрикс24, чтобы записи автоматически присоединялись к карточкам клиентов. Исходящий номер не будет определяться как 8-800.

В этом варианте лучше работает колл-трекинг.

Примерная стоимость итогового решения 5000 руб/мес.

Вариант 2.



Вариант 3.



11.9 Требования к CRM системе

Цель CRM системы – повышение конверсии лидов в оплаты и контроль работы менеджера.

Требования:

- Наличие записей звонков
- Возможность отслеживание работы по лидам
- Разграничение прав доступа (менеджер не может удалить лид)

Наличие интеграции с:

- Сайтом
- Почтой
- Телефонией

Без доработки базового функционала

11.10 Порядок обработки лидов и взаимодействия с клиентом



Все лиды с сайта попадают в Битрикс24.

Обработка лидов ведется только из Битрикс24 с использованием:

- Телефонии Б24
- Доменной почты сайта
- Мессенджеров, подключенных к Б24

Все исходящие звонки клиентам должны делаться только через Б24, запись разговоров будет присоединяться к карточке клиента автоматически.

Обработка лидов и заказов ведется в CRMсистеме Битрикс24

- Входящая заявка в виде звонка, письма, сообщения или заказа с сайта регистрируется в системе
- Менеджер берет и обрабатывает заявку – отвечает на звонок или перезванивает клиенту для уточнения деталей
- После обработки менеджер заносит результат в CRM систему. Ставит следующую задачу по лиду.
- Менеджер оформляет/подтверждает заказ, фиксирует отказ или назначает дату следующего контакта

11.11 Требования к работе менеджера

Звонки.

Прием звонков – с 10 до 20 часов ежедневно. Раньше и позже можно принимать по желанию и возможности. Звонки можно принимать через компьютер + гарнитура (звонки идут через приложение, необходим стабильный мобильный интернет), либо через телефон на рабочую сим карту.

Форма ответа на входящий звонок – «, Виктория, здравствуйте»

Результат звонка для нового или существующего клиента должен быть занесен в битрикс (сам звонок добавляется автоматически). Находим лид или сделку для контакта и добавляем комментарий с кратким содержанием разговора. Даже если разговор был короткий и незначительный факт звонка должен быть отображен.

- С покупателями мы общаемся только на Вы
- Спрашиваем имя и обращаемся к клиенту по имени максимально часто
- Поблагодарить за обращение/звонок в конце разговора

1 звонок = 1 комментарий.



В начале рабочего дня менеджер проверяем не отвеченные входящие звонки и перезваниваем на них.

Почта.

Отвечать на письмо нужно сразу, после появления уведомления о новом сообщении.

- Если это вопрос, то нам нужно сразу дать письменный ответ (либо ответ на вопрос, либо сообщение что вопрос решается и сроки ответа)
- Если это заказ, то нужно сразу же созвониться с клиентом для уточнения деталей заказа.

Дополнительно проверять почту нужно не реже чем раз в два часа в будни и раз в 4 часа в день в выходные.

Дожим лидов.

У каждого лида запланирован звонок или обращение по другому каналу связи. Ежедневно нужно проверять задачи, срок которых подошел, связываться с клиентом и уточнять, когда он сделает заказ.

Ведение Битрикса.

Каждый лид, который существует в системе более двух часов, должен быть обработан, отвечен и по нему должна стоять задача на следующий контакт с клиентом.

По заказам аналогично.

- Каждое общение по любому каналу связи должны быть отображено в битриксе
- Каждый заказ должен быть проведен по битриксу и иметь актуальный статус
- Каждый контакт с новым клиентом инициирует лид. У каждого лида – дело – когда нужно позвонить и уточнить детали заказа.
- У каждого лида должен быть заполнен источник.

Порядок работы с лидом

- Фиксирование и ответ на обращение
Лид проявляет интерес в одном из каналов связи. Нужно ответить на его вопросы и занести всю эту информацию, включая источник, в Битрикс.
- Обработка возражений
Каждое возражение должно быть отработано.
- Дожим. Результатом каждого разговора должен быть заказ, отказ или следующий запланированный контакт. В конце разговора можно спросить: Давайте я через пару дней с Вами свяжусь и узнаю Ваше решение, хорошо? (применять дословно)
- Заказ или отказ. Отказ – это:
 - явная просьба более не беспокоить
 - информация что товар куплен в другом месте



- остальное – это возражения

11.12 Требования к отзывам

Размещаем два типа отзывов:

- На картах и отзовиках
- На самом сайте

На картах и отзовиках классика – демонстрацию ключевых преимуществ

На сайте делаем в формате видеоотзывов где рассказываем о реальной экономии при вступлении – люди похожие на генеральных директоров небольших строительных компаний рассказывают как они реально сэкономили и сделали все без проблем

12 План работ

В данном разделе представлен согласованный с заказчиком план работ по достижению поставленной цели: получения оборота в 1 млн. руб / мес.

- Разработка стратегии
- Создание сайта
 - Сбор семантического ядра
 - Разработка прототипа сайта
 - Дизайн сайта
 - Верстка сайта
- Разработка маркетинг-кита
- SEO подготовка
 - Кластеризация семантического ядра
 - Подготовка статей
 - Размещение статей
 - SEO проверка сайта
- Управление репутацией
 - Регистрация на картах и отзовиках
 - Размещение отзывов
- SEO продвижение
 - Накрутка ПФ
 - Закупка ссылок
- Внедрение CRM системы
- Создания скрипта продаж



Это реальный пример стратегии одного из наших клиентов, который у нас есть право вам показать. Десятки остальных, к сожалению, не сможем по причине конфиденциальности.

Мы разрабатываем и реализуем маркетинговые стратегии продвижения. Для разработки мы проводим аудит с клиентом, который занимает от 3 до 5 часов, на котором задаем более 100 вопросов, чтобы детально разобраться в особенностях конкретного бизнеса.

Задача документа – систематизировать исходные данные, понять положение компании на рынке, четко прописать план работ и финансовую модель.

Стоимость разработки аналогичной стратегии от 50 до 80 тыс. руб., сроки - 10 рабочих дней.

Оформить заявку и ознакомиться с примерами работ вы можете на сайте <https://smartsellgroup.ru>

Звоните +7(495)128-42-26 и мы разработаем и реализуем аналогичную стратегию и для вашего бизнеса.

