

7 REGULI DE MARKETING CARE FAC VANZAREA INUTILA



Introducere

La Marketnet am lucrat cu peste 500 de companii (de la startup-uri pana la multinationale). De asemenea, am oferit consultanta la mai mult de 2000 de companii.

Iata ce am descoperit ca au toate in comun:

Produsul sau serviciul lor este, adesea, MULT MAI BUN decat marketingul lor. Ceea ce inseamna ca multe companii au succes, in ciuda marketingului lor slab.

Desigur, o poti duce destul de bine acum, insa nu vei stii niciodata cat de mult poate sa creasca afacerea ta cu un marketing puternic.

De asemenea, lipsa focusului pe parte de marketing, lasa o usa deschisa pentru concurenti.

Din experienta mea, daca vrei sa-ti cresti veniturile, nu exista o cale mai buna decat aceea de a-ti imbunatati constant marketingul tau.

Acesta este motivul pentru care am pregatit acest ebook. In el vei gasi 7 reguli de marketing care fac vanzarea inutila.

Peter Drucker spunea ca rolul marketingului este de a face vanzarea inutila. Acum ai si regulile.

Respecta-le si vanzarile vor veni aproape fara efort. Incalca-le si vei fi nevoit sa te lupti din greu pentru a vinde.

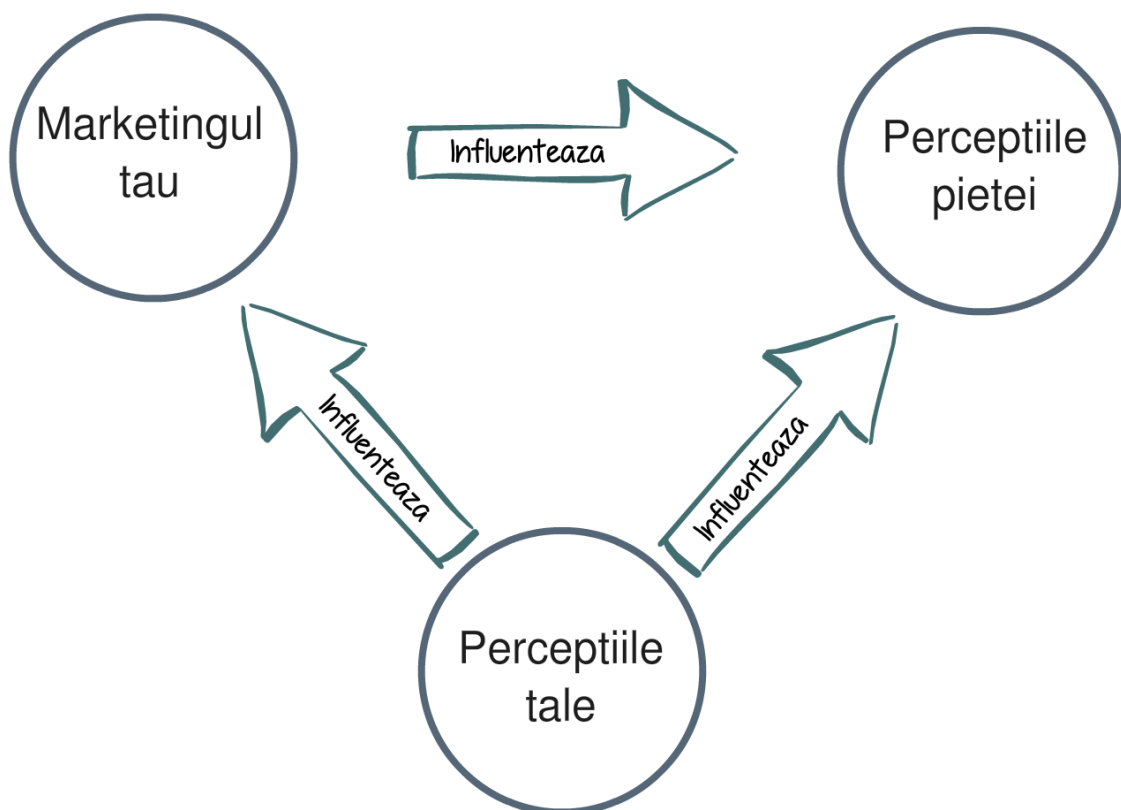
Sa-ti fie cu folos!
Marius Achim

Regula #1: Marketingul este pur si simplu un transfer al perceptiilor

Cele mai multe greseli apar datorita modului in care marketerii se percep pe ei insisi. De asemenea, modul in care ei percep compania si valoarea pe care o ofera influenteaza rezultatele in marketing.

De exemplu, daca tu crezi ca marketezi un simplu produs, aia faci. Insa daca tu consideri ca schimbi viata oamenilor atunci cand ei cumpara produsul tau, mesajul tau va avea alta forta.

Ca sa te ajut sa intelegi, urmareste acest grafic:



Uite cum functioneaza:

Marketingul tau influenteaza perceptia pietei legate de compania ta, de produsele sau serviciile oferite. Insa, in realitate, perceptiile tale influenteaza marketingul tau. In concluzie, perceptiile tale influenteaza perceptiile pietei.

Ce crezi tu despre produsul sau serviciul tau va crea imaginea pe care clientii tai o percep.

Asa ca intrebarea nu este daca produsul se va vinde, ci daca tu crezi suficient de mult in produs astfel incat sa crezi perceptia care convinge piata.

Cand te uiti pe piata si vezi o afacere care vinde cu succes, presupui ca a nimerit nisa. In realitate, cel care o conduce, doar crede suficient de mult astfel incat vinde cu succes.

Am sa iti dau un exemplu de afacere pe care eu o consider stupida:
Semnatura email. Sunt servicii care cer abonament de zeci sau sute de dolari anual pentru a-ti genera o semnatura in email.

Este stupida aceasta afacere? Dupa parerea mea DA! (dupa parerea lor nu, iar asta este cel mai important)

Semnatura lor nu poate sa arata mai bine decat aceasta, pe care am facut-o gratuit.



Marius Achim

Head of Marketing

Marketnet Social Media SRL

m: 0766239334

w: www.marketnet.ro



7 REGULI DE **MARKETING** CARE FAC VANZAREA INUTILA

Cu toate acestea, ei castiga zeci sau sute de mii de dolari anual, din aceasta afacere banala.

Cat de mult poate influenta perceptia conversiile in vanzari? Ce zici de 30 de ori?

Mai jos clientul meu a apelat la 2 agentii (Marketnet si inca o agentie) Cealalta agentie a creat o oferta banala cu o reclama banala, noi am creat o oferta si o reclama care a transmis perceptia ca este foarte dorita.

[Vezi aici intreaga poveste](#)

Nu a fost o surpriza faptul ca am convertit de 30 de ori mai mult.

Alta agentie

Marketnet

TERMOCLASS

De 2 ori diferenta!

Daca gasesti mai ieftin!

BARABAN

Cele mai ieftine termopane!

Avem cele mai bune preturi din Tecuci si Barlad. Daca gasesti mai ieftin suntem pregatiti sa iti dam de 2 ori diferenta fata de cel mai bun pret pe care l-ai gasit!

Aveti dimensiuni si preturi de calitate. Femeșterile si usile cu profile Rehau la cel mai bun pret. Vafti dimensiuni si creatii noi!

< SUNA LA: 0316202020 - Promotia expira in curand!

35 de cumparatori deja au comandat termopane

03 06 01 35

RETINIA PREȚUL. ACUM și meritați când ai nevoie

COMANDA ACUM

1250 clienti multumiti

Urmareste-ne si pe:

Linkuri utile

Acasa, Retezirea produs, Modelul usii, Usi de garaj, Rubrica extensie, Usi de interior, Contact, Cere o oferta

TERMOCLASS

Contabilul ne-a micșorat preturile din gresala...

Cele mai mici preturi din istoria Termoclass datorita unei greseli facute de contabil

Pret redus pana rectificam gresala

Cel mai mic pret pe care l-ai vazut vreodata la:

Geam Termopan

si asta datorita contabilului care si-a bagat nasul in soful de calcul...

Pentru cateva zile vom rula soful de calcul la preturi care sunt atat de mici incat ne sperie si pe noi.

OBTINE REDUCEREA

Sau suna acum la 031.620.20.20

Copyright 2016 | Termoclass

7 REGULI DE **MARKETING** CARE FAC VANZAREA INUTILA

TERMOCLASS
Sponsored · 🌐

Like Page

Daca gasiti mai IEFTIN va dam de 2 ORI diferenta!

TERMOCLASS
profesionistii de care ai nevoie

Este momentul sa iti pui termopane.....

Suntem cei mai ieftini din oras!
ACUM avem cel mai bun pret la Termopane din oras. Profita de PROMOTIE!

WWW.TERMOCLASS.EU

Learn More

Termoclass Tecuci
Sponsored · 🌐

Like Page

Oamenii din Tecuci si Barlad au dat navala la Termoclass... cel mai mic pret la Termopane!

TERMOCLASS

Oamenii din Tecuci si Barlad au dat navala cand au aflat pretul la TERMOPANE!

Termopane Tecuci Galati

WWW.TERMOCLASS.EU

Contact Us

9 Likes 6 Shares

Retine: firmele care sunt in top nu au de regula produsele cele mai bune ci doar perceptia mai buna. Daca ai o perceptie puternica, deja ai castigat.

Regula #2: Marketingul trebuie conectat cu experientele clientilor

In mod surprinzator, majoritatea companiilor nu aloca timp pentru a discuta cu, clientii lor. Asta este o mare greseala, deoarece nu este nimic mai relevant decat ceea ce spun clientii despre tine sau despre produsul tau.

Cand vorbim cu, clientii descoperim mesaje cu un puternic efect emotional. Ne construim vocabularul de marketing. Aflam ce le place la noi. Dar cel mai important este ca intelegem cum viata lor este imbunatatita prin produsele sau serviciile noastre.

Cand vorbim cu, clientii ne construim arsenalul de marketing. Invatam cum sa ne marketam.

Atunci cand cream mesajul de marketing avem 2 optiuni:

Optiunea A – Sa ne bazam pe propriile experiente

Sau

Optiunea B – Sa plecam de la experientele clientilor

Optiunea A este formata din presupuneri, experiente, cunostinte tehnice, sperante, vise, esecuri, succese si probleme zilnice. Acesti factori se reflecta in mesajele tale. Marketingul tau este diminuat de acesti factori.

Optiunea B te ajuta sa iti modelezi mesajele de marketing conform limbajului si emotiilor clientilor. Ceea ce obtii este un mesaj relevant, onest si rasunator.

Vezi graficul de mai jos:



7 REGULI DE **MARKETING** CARE FAC VANZAREA INUTILA

Acum sa vedem si diferenta dintre optiunea A si B in viata reala.

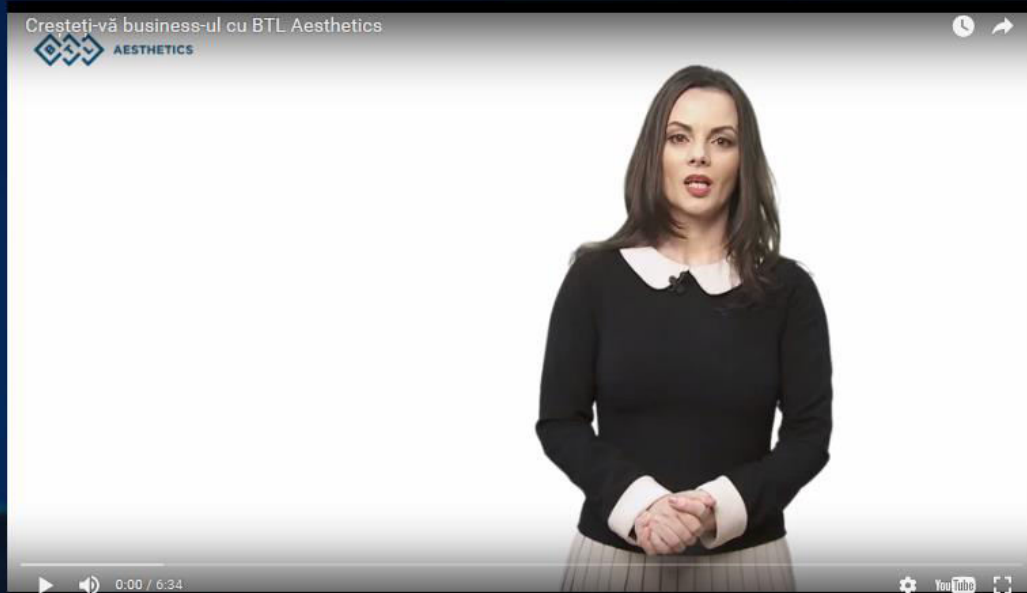
BTL a apelat la o agentie de marketing pentru a-i crea paginile de vanzare.

Aceasta este una dintre ele:



Contactati-ne

Aflati cum sa castigati venituri suplimentare si sa va cresteti afacerea!



Aici este evident ca cel care a creat pagina a plecat de la experientele proprii. In realitate, nici un antreprenor nu investeste 50.000 euro intr-un aparat doar pentru a obtine „venituri suplimentare”.

Rezultatul? Peste 5.000 de vizite care au generat doar 4 lead-uri. Este cel mai slab rezultat pe care l-am vazut vreodata.

Pagina de mai jos a fost creata de Marketnet DOAR dupa ce am studiat discutiile potentialilor clienti. Astfel am descoperit care sunt problemele lor, le-am dezvaluit faptul ca sunt 2 motive care determina aparitia acestor probleme si care este solutia Exilis pentru ei.



[SOLICITA O DISCUTIE](#)

In sfarsit, Saloanele Spa pot prospera acum

Exilie Elite are un plan pentru afacerea ta - Mai multe clienti si mai multe recomandari pentru serviciile tale



Daca te-ai saturat sa:

- ▶ Promiti rezultate care nu se vad
- ▶ Te intrebi de ce clientele nu revin
- ▶ Te promovezi dar nimeni nu suna
- ▶ Vezi scepticismul in ochii clientelor
- ▶ Discuti despre pret iar ele nu vad valoarea
- ▶ Accepti sa reduci pachetul de tratament
- ▶ Te gandesti tot timpul ce ai mai putea face

Desigur, in ambele pagini este mai mult continut, insa modul in care se incepe este cel mai important.

Pagina urmeaza sa fie promovata in cateva zile si voi posta la comentarii rezultatele. Insa eu stiu deja ca va converti cu mult peste media obtinuta de cealalta pagina.

Regula #3: Marketingul inseamna focus pe valoare, nu pe produs

Mult prea des firmele pica in capcana de a vorbi despre produs in loc sa vorbeasca despre valoarea pe care o ofera produsul.

Daca vorbesti despre produs sau serviciu, spui cu ce te ocupi. Asta e gresit.

In schimb, ar trebui sa vorbesti despre cum viata clientilor se va imbunatatii dupa ce obtin produsul sau serviciul tau. Asta este ceea ce rezoneaza cu audienta ta tinta.

80% din mesajele tale de marketing ar trebui sa se focuseze pe valoare. Ar trebui sa detalieze modul in care viata clientilor este imbunatatita.

20% din mesajele tale de marketing ar trebui sa se focuseze asupra modului in care faci asta posibil: detalii tehnice, procesul tau, sistemul tau, etc. Explica-le aceste detalii, insa doar pozitionate dupa cele 80%.

Capteaza cu emotie, finalizeaza vanzarea cu detalii logice.

Cat de mult poate sa creasca conversia folosind aceasta abordare? Ce zici, 5000% e ok?

[Vezi povestea aici](#)

Mai jos gasesti oferta care incalca aceasta regula. Drept consecinta pretul per lead era de 50 ron.

Economiseste 50% din banii de combustibil!

**Beneficiezi de o Revizie Gratuit
la orice kit GPL cumparat online**

Probabil te afli in una din situatiile urmatoare:



Economie

Cauti o metoda prin care sa faci economie la combustibil dar care sa nu afecteze motorul masinii tale.



Pret

Vrei sa montezi o instalatie GPL potrivita pentru caracteristicile masinii tale la un pret corect, fara adaosuri artificiale.



Timp

Nu ai timp sa alergi din service in service pentru a gasi instalatia de care ai nevoie.

Mai jos gasesti oferta modificata care respecta aceasta regula si genereaza constant, de 2 ani de zile, 1 lead la pretul de 1 ron.



Singura diferenta la o instalatie GPL sunt banii care raman in buzunarul tau!

Aceeasi putere a motorului, nu simti diferenta la mers, mai sigur decat benzina, doar ca... *platesti cu 50% mai putin la combustibil.*

Vreau instalatie GPL

[Completeaza formularul pentru a afla cat costa instalatia GPL pentru masina ta](#)

Regula #4: Marketingul inseamna simplitate

Asa cum cele mai bune produse sunt cele mai simple, la fel este si in cazul marketingului.

Aloca-ti timp pentru a simplifica orice este legat de marketing. Insa fa-o sistematic, repetitiv.

De exemplu, aloca-ti 15 minute pentru a simplifica mesajul dintr-o pagina web. Saptamana viitoare intoarce-te la aceeasi pagina si incearca sa o simplifici din nou. Si din nou. Si din nou. Revino pana cand nu mai ai nimic de simplificat la ea.

In felul acesta poti simplifica website-ul, comunicatele de presa, email-urile, impachetarea (daca este cazul) si orice piesa de marketing pe care o folosesti.

Daca vrei sa imbunatatesti eficienta mesajelor de marketing, simplifica-le.

Regula #5: Marketingul inseamna constanta

Marketingul nu functioneaza prin actiuni sporadice. Trebuie sa demonstrezi ca esti prezent mereu. Prezenta ta trebuie sa fie previzibila.

Chiar daca ai ajuns in top, trebuie sa continui sa faci ceea ce te-a adus acolo altfel iti pierzi pozitia.

De ce crezi ca Telekom, Vodafone si Orange se promoveaza in continuare pe TV? Pentru constanta. Bugetul lor este alocat pentru asta. Chiar daca ignora alte reguli din acest ebook, constanta este una din reguli pe care nu o incalca.

Asadar, marketingul de succes necesita comunicare constanta. Nu doar vanzare ci si comunicare a valorii. Comunicarea ta ar trebui sa ajute audienta tinta. Ar trebui sa o educa. Ar trebui sa demonstreze tehnologia, calitatea, talentul, etc.

Comunicarea sporadica este probabil mai grava decat lipsa comunicarii. Oamenii te uita repede. Apoi devin frustrati cand aud de tine din nou (dupa ce ai facut o pauza lunga). E mai bine sa nu comunici deloc decat sa ajungi in astfel de situatii.

Livreaza valoare in mod constant si potentialii clienti se vor transforma in clienti.

Regula #6: Marketingul inseamna relatie

Cum este posibil sa preiau o baza de date de 2.000 de abonati la newsletter, cu o rata de 5% la deschidere, cu aproape nici o rata de raspuns si sa o transform intr-o rata de deschidere de 50% cu 200 de solicitari pentru oferta trimisa intr-o singura zi.

S-a intamplat asta in cazul unei clinici dentare din Bucuresti.

Secretul? Am reusit sa transform o comunicare oficiala intr-o comunicare cat mai personala.

Cum faci asta? Renunti la expresii de genul „in data de... firma noastra va asteapta pentru a va oferi cele mai...”

In schimb, incepi sa comunici ca unui prieten apropiat. Cum as comunica eu cu un prieten? Sa dam aici o mica incercare:

*„Buna Nume,
Ma bucur ca ai deschis acest email pentru ca tocmai voiam sa iti spun ca maine avem...
Aceasta actiune o facem special pentru cei care... si am observat ca si tu faci parte dintre ei.”*

Sau

*„Buna Nume,
Tocmai ma uitam peste dosarul tau si am observat ca nu ai mai trecut de ceva timp pe la noi.
S-a intamplat ceva? As vrea sa ne auzim maine la telefon...”*

Vezi cum un mesaj personal devine irezistibil pentru clientii tai? Nu vor avea incotro, trebuie sa iti raspunda acum la email.

Regula #7: Marketingul inseamna actiune

Stii care sunt dusmanii marketingului?

Inactivitatea si Amanarea.

Pe de alta parte, stii care sunt aliatii marketingului de succes?

Actiunea si Executia.

Cele mai multe departamente de marketing isi petrec prea mult timp in sedinte analizand orice consecinte (posibile sau imposibile) inainte de a lansa marketingul lor.

Ceea ce trebuie sa faci este sa creezi un plan la inceput, apoi sa-l executi. Atat!

Indiferent cat de perfect este planul, intotdeauna vor exista ajustari. Asa ca nu astepta prea mult inainte de a trece la actiune.

Just do it! 😊

Daca ti-a placut acest ebook, o sa iubesti Planul 10x

Descarca-l de pe Marketnet.ro



Aaa... si era sa uit! Ma voi uita cu interes la comentariul tau legat de cele **7 reguli de Marketing aici**