

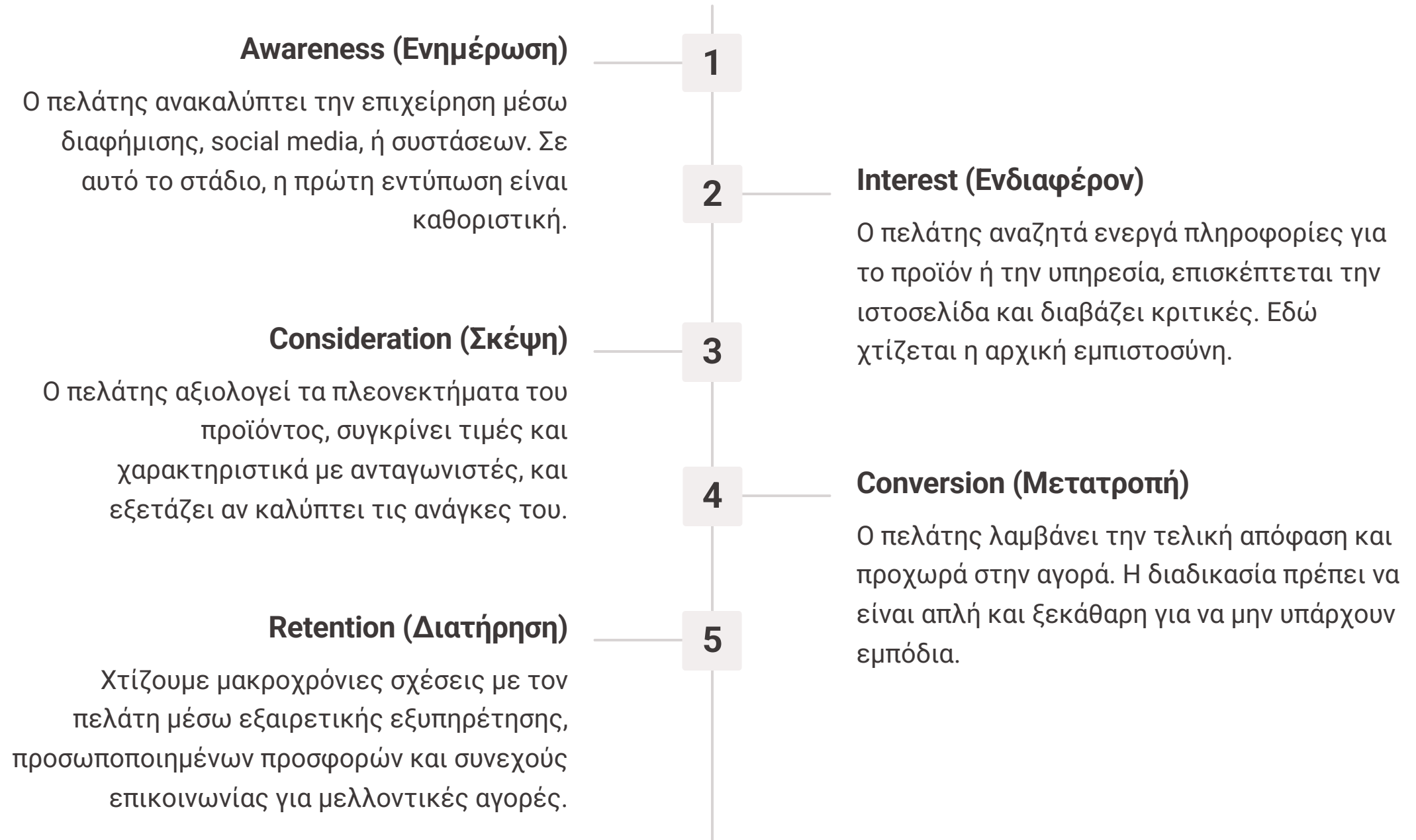
Κατανόηση του Funnel

Το funnel, είναι ένα κρίσιμο εργαλείο για κάθε επιχείρηση που θέλει να κατανοήσει τη διαδρομή του πελάτη από την ενημέρωση μέχρι την αγορά. Μέσα από την εφαρμογή ενός funnel, μπορούμε να βελτιστοποιήσουμε κάθε στάδιο και να αυξήσουμε την αποτελεσματικότητα της στρατηγικής μας marketing.

 **by George Lontos**



Στάδια του Funnel



Πώς λειτουργεί η Ενημέρωση

1

Δημιουργία Ενδιαφέροντος

Στόχος είναι να δημιουργήσουμε μια πρώτη εντύπωση, ώστε ο πελάτης να θέλει να μάθει περισσότερα.

2

Εντοπισμός του Κοινού

Πρέπει να επικεντρωθούμε σε καμπάνιες που αγγίζουν το σωστό κοινό.

3

Προώθηση μέσω Καναλιών

Χρησιμοποιούμε διάφορα κανάλια για να φτάσουμε στο κοινό μας.

Τρόποι για να δημιουργήσετε Ενδιαφέρον

Περιεχόμενο Υψηλής Ποιότητας

Προσφέρουμε ποιοτικό περιεχόμενο, όπως άρθρα, βίντεο, podcasts, που παρέχουν αξία στον πελάτη.

Κοινωνικά Μέσα

Χρησιμοποιούμε τα social media για να μοιραστούμε πληροφορίες, να δημιουργήσουμε συζητήσεις και να προσελκύσουμε νέους πελάτες.

Δημιουργία Συνδέσεων

Δημιουργούμε σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες μέσω ερωτήσεων, σχολίων και προσωπικής επικοινωνίας.



Προσελκύοντας το Ενδιαφέρον



Εντοπισμός Αναγκών

Κατανοούμε τις ανάγκες του πελάτη και προσφέρουμε λύσεις.



Προσφορά Αξίας

Προσφέρουμε ένα προϊόν ή μια υπηρεσία που πραγματικά κάνει τη διαφορά.



Επικοινωνία Οφέλων

Επικοινωνούμε τα οφέλη και πώς το προϊόν ή η υπηρεσία μπορεί να λύσει τα προβλήματα του πελάτη.

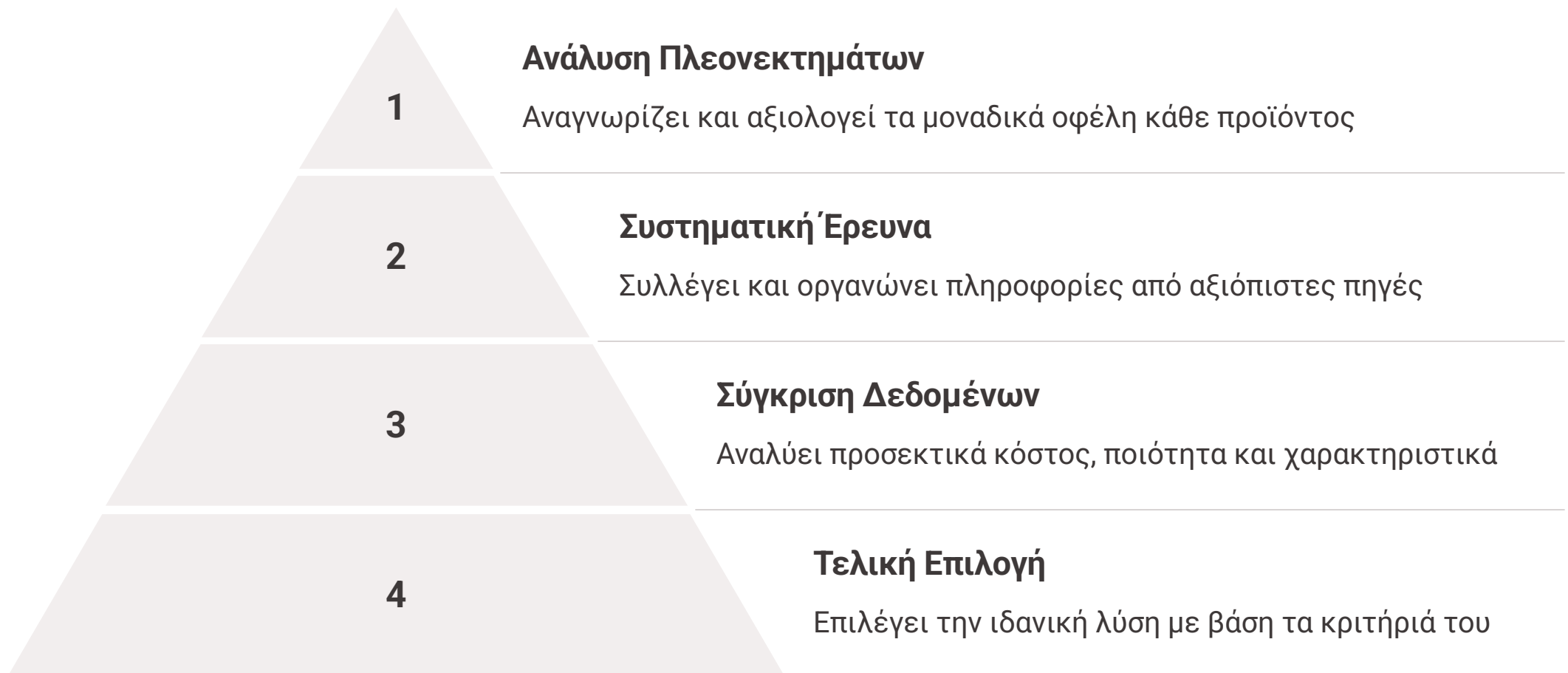


Παρουσίαση Θέματος

Επικεντρωνόμαστε σε ένα συγκεκριμένο θέμα που ενδιαφέρει τον πελάτη.

Στάδιο Σκέψης

Το στάδιο σκέψης αποτελεί το θεμέλιο για τη λήψη μιας σωστής αγοραστικής απόφασης. Σε αυτό το κρίσιμο σημείο, ο υποψήφιος πελάτης επεξεργάζεται ενεργά όλες τις διαθέσιμες πληροφορίες για να καταλήξει στην καλύτερη επιλογή.



Σε αυτό το στάδιο, ο ρόλος μας είναι καθοριστικός: παρέχουμε διαφανή και ολοκληρωμένη πληροφόρηση, προσφέρουμε συγκριτικά στοιχεία, και καθοδηγούμε διακριτικά τον πελάτη προς την επιλογή που ταιριάζει καλύτερα στις ανάγκες του. Η υποστήριξή μας πρέπει να είναι ουσιαστική αλλά όχι πιεστική.



Μετατρέποντας το Ενδιαφέρον σε Αγορά

1

Κλήση σε Δράση

Καθοδηγούμε τον πελάτη να προχωρήσει στην αγορά.

2

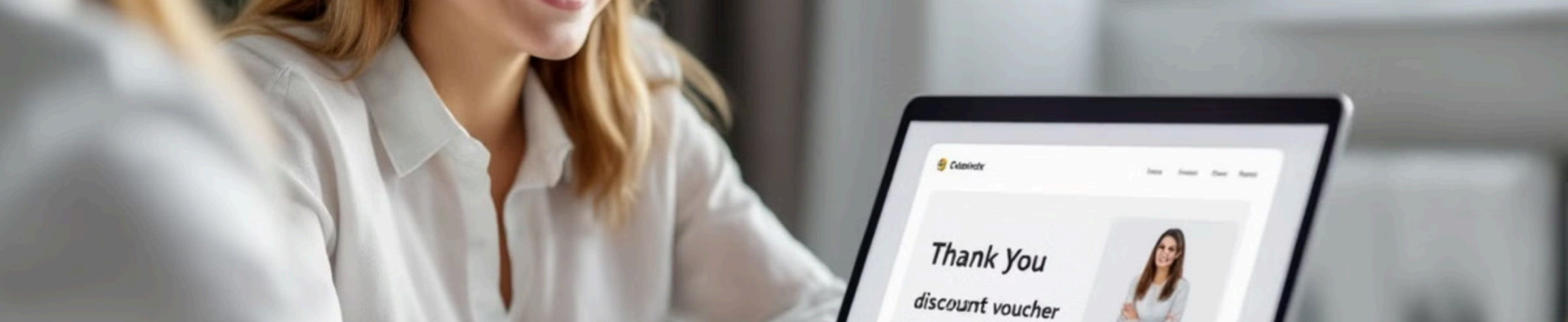
Αξιοπιστία

Χτίζουμε εμπιστοσύνη μέσω θετικών σχολίων, εγγυήσεων και υποστήριξης.

3

Ευκολία Αγοράς

Διευκολύνουμε τη διαδικασία αγοράς, μέσω φιλικού interface και ασφαλούς πληρωμής.



Διατήρηση του Πελάτη

Εξαιρετική Εξυπηρέτηση

Προσφέρουμε άψογη εξυπηρέτηση μετά την αγορά, ώστε να μείνουν ευχαριστημένοι οι πελάτες.

Προγράμματα Ανταμοιβής

Προγράμματα ανταμοιβής και εκπτώσεις ενθαρρύνουν τις επαναλαμβανόμενες αγορές.

Πρωθητικές Ενέργειες

Ενημερώνουμε τους πελάτες για νέες προσφορές και προϊόντα.