

Социальная лидогенерация. где и как применять.

Олег Кошкин, SocFishing.ru



Кошкин Олег

Интернет-предприниматель.
Сооснователь сервиса SocFishing.ru

В сфере IT в качестве разработчика, журналиста с 2005 года.

С 2012 года полный уход в web: реклама, маркетинг, smm,
разработка инструментов для этих сфер.

Что такое социальная лидогенерация?







Десятки тысяч потенциальных клиентов, самостоятельно рассказывающих о себе все.

- ✓ Простое определение принадлежности к ЦА
- ✓ Прямая связь
- ✓ Возможность активных прямых продаж

Методы социальной лидогенерации?

- ✓ Аналитика анкет пользователей социальной сети.
- ✓ Анализ активностей пользователей (стена, комментарии и т.д.)
- ✓ Анализ интересов (подписки в группах, сообществах)
- ✓ Обратная связь с “ковровых бомбардировок”
- ✓ Идентификация на сайте

Как применять?

-  **Использование информации**
Свой подход к каждому потенциальному покупателю
-  **Персональный, личный подход**
Персональное обсуждение цены, скидок, бонусов, подарков.
-  **“Волшебное стечение обстоятельств”**
Неожиданное, но желанное решение проблем и боли.
-  **Клиент навсегда**
Оказать сервис на социальном уровне, уровне друга, и сделать клиента постоянным

Где применять?

1. Продажа любых услуг:

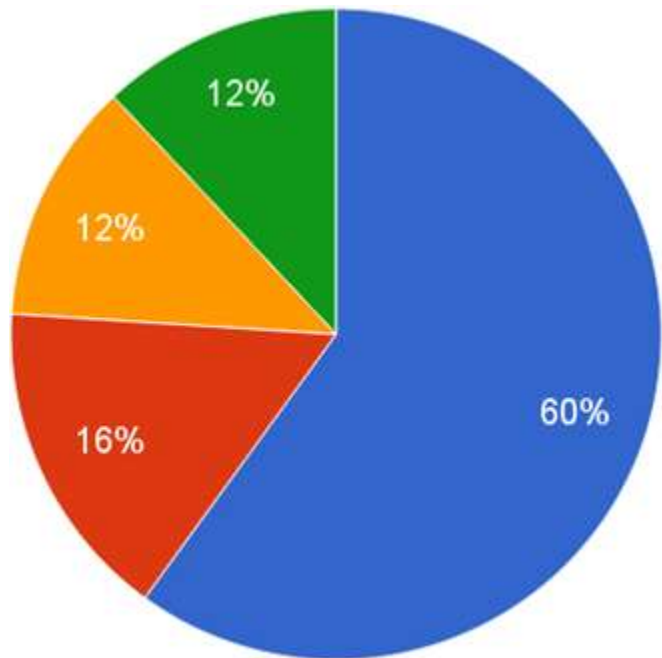
- ✓ юридические;
- ✓ образовательные;
- ✓ ивенты, мероприятия;
- ✓ туристические услуги;
- ✓ фото/видео и другой мультимедийный продакшн;
- ✓ индустрия красоты и здоровья;
- ✓ многое другое;

2. Продажа товаров.

Популярные товары с коротким, но массовым спросом. Штучные товары с высокой маржинальностью.

Результативность

Языковая школа



- - получили консультацию;
- - не заинтересованы или проигнорировали;
- - уже являются клиентами;
- - записались на курсы;

Источники трафика: Яндекс Директ, Google Adwords, ВК, органический поиск.

Суточный замер:

Результат по трафику 241 уникальный посетитель.

Затраченный рекламный бюджет 960 руб.

Стандартная конверсия: 2 заявки.

Стоимость клиента: 480 руб.

+ идентификация на сайте (SocFishing).

25 контактов.

Дополнительно затраченный бюджет 125 руб.

Дополнительная конверсия 3 заявки.

Итоговая стоимость клиента: 217 руб.

Результативность Юридические услуги

Источники трафика: Яндекс Директ, Google Adwords, каталоги.

Суточный замер:

129 уникальных посетителей.

Затраченный рекламный бюджет 540 руб.

Стандартная конверсия: 1 запись на консультацию.

Стоимость потенциального клиента: 540 руб.

+ идентификация на сайте (SocFishing).

9 контактов.

Дополнительно затраченный бюджет 45 руб.

Дополнительная конверсия: 7 заявок на консультацию.

Итоговая стоимость потенциального клиента: 73 руб.

Снижение стоимости потенциального клиента почти в 8 раз!

Спасибо за внимание