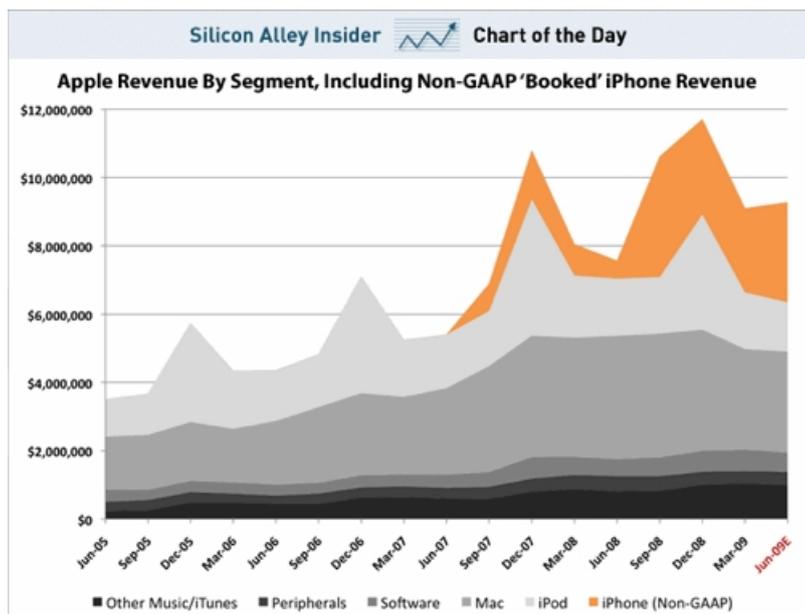


На самом деле никаких секретов тут нет, если вы пришли за секретами, то отправляйтесь в Тибет и постарайтесь узнать, что там искали солдаты Третьего Рейха, там вы найдете достаточное количество секретов. Просто эта статья использует один из излюбленных приемов копирайтинга, который повсеместно используется в рунете к месту и не к месту. Мы даже для некоторых сайтов, те что злоупотребляют этим приемом свой интернет-знак придумали "**Осторожно, сайт использует копирайтинг!**"



Данная же статья о

5 стадиях маркетинга в успешной веб-студии по Дэвиду Майстеру



Вещание

Вещание включает в себя всю деятельность по созданию потенциальных клиентов и формированию запросов в вашу компанию. Сюда входят проведение семинаров, публикация статей в популярных журналах или на тематических интернет-порталах, ведение корпоративных блогов, публичные выступления, что, естественно, подразумевает наличие массового потребителя информации. Таким образом веб студия информирует о своих возможностях рынок услуг разработки и продвижения сайтов в надежде на новые контакты, запросы, а в некоторых случаях и на требования выслать коммерческое предложение.

Ухаживание

Как только возникает соответствующая благоприятная возможность работы с потенциальными клиентами, появляется новый вид деятельности - ухаживание. Веб студия уже нацелена не на группу потенциальных покупателей своих услуг, а на конкретного потенциального клиента. Этот вид деятельности традиционно называется "продажа и предложение".

Сверхудостворение

Обе упомянутые категории описывают успешные попытки привлечения новых клиентов. Однако, как гласит известный афоризм и подтверждает общемировая практика, нет более эффективного способа развития практической деятельности, чем знаменитое “сарафанное радио”. А значит главная составляющая развития практической деятельности - это сверхудовлетворение существующих клиентов. Это означает немного больше, чем превосходное выполнение работ по разработке или продвижению сайтов, и больше, чем великолепное обслуживание клиента, когда он будет просто “удовлетворен”. Эффективность проявляется только тогда, когда клиент восхищен результатами проделанной работы и жаждет снова работать с вами. А поскольку репутацию нужно заработать, веб студии и отдельные специалисты должны инвестировать в эту область.

Выращивание отношений с клиентами

Проявление внимания к клиенту в рамках текущего проекта является необходимым, но не достаточным условием для процветания будущего бизнеса. Отношения с клиентом для сохранения их на должном уровне должны быть выращены, будущий бизнес должен быть заработан. Клиентам не нравится, что их воспринимают в качестве подарка, и они ожидают от вашей веб студии ощутимых инвестиций в развитие взаимоотношений. Они ожидают, что менеджеры и исполнители заказа будут тратить свое личное время (без возмещения расходов) на изучение их бизнеса, генерировать новые идеи, обсуждая будущие проекты, работая “сверхурочно” и т.п. Этот процесс требует хорошо скоординированной программы маркетинга существующих клиентов.

Выслушивание

Пятой необходимой стадией маркетинга в успешной веб студии является выслушивание рынка, известное еще как “накопление информации о рынке”. Чем лучше веб студия понимает процесс мышления ее клиентов (т.е. осознает к чему ее клиенты стремятся в последнее время), тем эффективнее она сможет позиционировать себя на рынке. Любая компания, не сумевшая осуществить этот шаг, будет сильно отставать, и ей придется искать свое место на рынке, основываясь на “догадках” и “предположениях” о том, чего хотят клиенты. А определить, чего хотят клиенты, заказывающие разработку или продвижение сайта, и каким образом они осуществляют свой выбор довольно просто. Все, что требуется - это организовано и методично проводить опросы своих клиентов, посещать публичные мероприятия с их участием (конференции, семинары) и внимательно слушать (а не говорить и продавать).