



Андреева К.

Лидогенерация. Маркетинг, который продает. – СПб.: Питер, 2015. – 240 с.: ил. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»)

ISBN 978-5-496-01292-8

Маркетинг должен приносить количественные результаты работы с точки зрения роста объема продаж. Он должен напрямую помогать поиску клиентов, а не только работать над узнаваемостью бренда, хорошим имиджем и рекламными буклетами. Лидогенерация — это тактика, направленная на получение заинтересованных потенциальных клиентов.

Эта книга является полностью прикладным пособием. Применение описанных в ней принципов и методов позволит вам в разы повысить количество клиентов и, как следствие, объем продаж.

При наличии отлаженной системы лидогенерации руководство компании знает: какова оптимальная «стоимость» одного потенциального клиента; сколько времени занимает его поиск; какие маркетинговые шаги дают наибольший результат; какое число потенциальных клиентов можно получить с той или иной активности (например, рекламы в поисковых системах или телемаркетинга), и сколько из них предположительно приобретет товар.

С помощью лидогенерации компания управляет количеством потенциальных клиентов. В результате, она может объективно воздействовать на рост объема продаж и управлять собственной прибылью. И все — благодаря эффективной маркетинговой стратегии!