**Доброго времени суток!**

**Как построить очередь из клиентов?**

Ответьте, пожалуйста, на один вопрос – сколько для вас **стоит привлечь одного нового клиента?** Сделать так, чтобы он начал покупать Ваши услуги – сколько, в денежном эквиваленте?

Подсчитали, скорее всего) А теперь следующий вопрос – купив у вас товар//услугу, он точно вернется к вам? **Или придется все начинать заново?**

Статистика показывает, что привлечение нового клиента и обеспечение его лояльности стоит в 16! раз дороже, нежели удержание старого клиента.

Есть такая модель в бизнесе – двухшаговые продажи. Вкратце это звучит так – вы завлекаете человека низкой ценой (только что не в убыток), а потом обеспечиваете его лояльность, и он покупает у вас постоянно. Да-да, именно у ВАС – разумеется, если его устроило качество☺

С привлечением клиента все более-менее ясно – классическая реклама, вирусный маркетинг, Интернет-реклама и т.п. – возникает вопрос – **как же вам удержать клиента?**

**Как сделать, что бы клиент покупал у Вас постоянно?**

**Способов много:** например, Макдональдс делает ставку на веселые детские праздники и бесплатный wi-fi, гипермаркеты делают ставку на накопительные дисконтные карты(и не они одни),

Но в России практически не распространен **ОСНОВНОЙ способ удержания клиента**, освоенный в США – это создание клиентской базы данных (имя+телефон+e-mail) и её «подогрев», естественно – дисконтная карта тоже должна присутствовать).

В США используют 5-7шаговые продажи, для надежного удержания клиента и его лояльности к фирме. Там e-mail база разбита по категориям, включающим в себя – пол, возраст, уровень дохода, социальное положение и т.д. Все это позволяет удержать клиента и повышает уровень продаж)

**Мы, компания ЗАО «ДСК», предлагаем для Вашего бизнеса:**

**- создание клиентской базы** – идет постоянно, особенно активизируясь перед праздниками

**- грамотную работу с клиентской базой** – в нашей компании работают профессиональные копирайтеры, знающие – КАК ИМЕННО подогревать интерес клиента – не надоедая ему

**- монетизацию Вашей клиентской базы** – у вас есть периоды, когда клиентов нет? Так называемое «мертвое время» «штиль» и т.п. – с собранной и грамотно подогреваемой клиентской базой такой проблемы больше не будет! Нужно срочно сделать распродажу? Одно письмо – и клиенты выстраиваются в очередь!

Первая неделя работы БЕСПЛАТНО, потом решение примете лично Вы!

**Закажите бесплатную консультацию:**

+7 987 234 14 36 - Владислав

+7 987 740 20 66 - Роман

и наш специалист бесплатно приедет к вам и расскажет как собирать и работать с базой клиентов!

**P.S.:** Ваши конкуренты, возможно, тоже получили это письмо) Опередите их, позвонив нам – и все их клиенты могут стать Вашими!