



Упакуем Ваш бизнес, сохранив все его смыслы
+ внедрим стратегию маркетинга и продаж

Первый шаг

Цель компании Business Packing Team – упаковать и масштабировать Ваш бизнес с помощью современных инструментов интернет-маркетинга.

Наш приоритет – долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество, поэтому мы используем системный подход при работе с бизнесом.

Что это значит?

Мы рассматриваем бизнес как единую систему, которая состоит из подсистем и взаимосвязанных элементов. Сайт, презентация, маркетинг-кит, коммерческое предложение – это элементы подсистемы, которую мы называем **“упаковка”**. Воронка продаж, стратегия трафика, маркетинг в социальных сетях и пр. – это элементы подсистемы, которую можно определить словом **“масштабирование”**.

На первом этапе сотрудничества нам очень важно понять, какие элементы Вашей компании требуют разработки или совершенствования. Поэтому мы проводим первичный анализ показателей и на основе этой информации предлагаем лучшие решения. Ведь без такого анализа, разработка сайта, или другая услуга, может быть нецелесообразной и несвоевременной.

Планирование

Для анализа первичных показателей Вашей компании, мы используем теорию ключевых ограничений. Простым языком – находим самые слабые элементы в работе бизнеса, улучшив которые, вся система заработает в несколько раз лучше. Это может быть сайт, рекламная кампания или даже сообщества вашей фирмы в социальных сетях.

После анализа мы определяем, что конкретно будем дорабатывать или делать с нуля. Вы получите готовое решение в виде перечня необходимых разработок и усовершенствований, а также план по KPI (*Key Performance Indicator – от англ. Ключевые Показатели Эффективности*), в случае работы с трафиком и продажами.

Как правило, самым важным и первоочередным этапом, является создание качественной упаковки, потому что без этого, нет никакого смысла привлекать трафик на любые Ваши площадки и обрабатывать потенциальных клиентов.

Почему мы так считаем?

Если Вы упакованы неграмотно, потенциальный клиент будет неправильно воспринимать Вашу компанию при любом контакте с ней. Например, у Вас лучший продукт на рынке и хорошая команда, но сайт компании обновлялся последний раз в 2005 году, мобильной версии нет вообще, а по номеру, указанному в контактах нельзя дозвониться, – это говорит очень много о вашей компании. **После такого контакта потенциальный клиент больше никогда не вернется на ваш сайт.**

Что такое упаковка?

Это вся внешняя оболочка вашего бизнеса, которая раскрывает его суть и доносит основные ценности вашего продукта или услуги до клиента.

Сайт или лендинг пейдж

Сайт – это площадка взаимодействия с клиентом в интернете. То, насколько качественно сделан ваш сайт, определяет отношение потенциального клиента к вашей компании. Но даже если сайт будет сделан красиво и клиент получит правильное впечатление, важно не забывать о продажах. Хорошая упаковка сайта закрывает и этот вопрос, соединяя маркетинг, дизайн и продажи в одно целое.

Видеопрезентация

Через видео, клиент может не выходя из дома понять, существуете ли вы как бизнес на самом деле и как выглядите. Видеопрезентация способна передать даже больше чем живое присутствие, потому что ее можно детальнее визуализировать с помощью графиков, цифр и яркой картинки.

Что такое упаковка?

Маркетинг кит

Вы пообщались с клиентом, но что осталось у него на руках? Маркетинг кит – это способ выделиться, показать ваши отличия от конкурентов. Человек наглядно видит ваш опыт – число клиентов, партнеров, продукты, кейсы, процесс работы и т.д.

Сообщества в социальных сетях

Статистика показывает, что более 80% пользователей интернета в СНГ присутствуют в социальных сетях. Зачастую, таким пользователям проще узнать о компании, связаться с ней или заказать услугу, именно через соц. сети. И спрос на это только растет, поэтому любой бизнес должен быть упакован в социальных сетях.

Коммерческое предложение

Все вышеперечисленное ничего не стоит без грамотно составленного коммерческого предложения. Оно должно быть понятным любому человеку, показывать выгоды вашего продукта или услуги, и не забывать делать предложение потенциальному клиенту.

3 этапа создания упаковки

- 1 Полное погружение в Ваш бизнес с последующим “вытягиванием” его главных смыслов. Как правило, это двухчасовая беседа и около 100 ответов на вопросы о Вашем бизнесе.
- 2 Определение ключевых смыслов и проработка артефактов (доказательств).
“Сколько лет Вы на рынке? Какие награды и достижения есть у Вашей компании? Почему именно Вашей компании доверилось n-ное количество клиентов?”

Ответы на подобные вопросы и есть ключевыми смыслами вашего бизнеса. Эти смыслы сопровождаются доказательствами в виде картинок, графиков, цифр или документов, чтобы потенциальный клиент понимал, что его не обманывают, и доверял Вам.
- 3 Техническая часть. Слои за слоем, мы прорабатываем каждый элемент, чтобы на выходе получить упаковку которая:

 - правильно передает смыслы бизнеса;
 - визуально воспринимается как современная и дорогая;
 - корректно работает в техническом плане (сайт грузится быстро, бумага маркетинг-кита качественная и т.д.);
 - конвертирует клиентов – содержит призывы к действию, кнопки захвата, мотивирующие шаги и пр.;
 - позволяет анализировать – узнать с какого источника рекламы человек обратился к вам, как долго находился на сайте и на какие кнопки нажимал, понял ли суть предложения.

Кому мы масштабируем бизнес?

Этот этап сотрудничества рассматривается только в том случае, если мы уже внедрили для Вас упаковку. Объяснение простое - мы не можем отвечать за продажи через площадки, которые сами не разрабатывали.

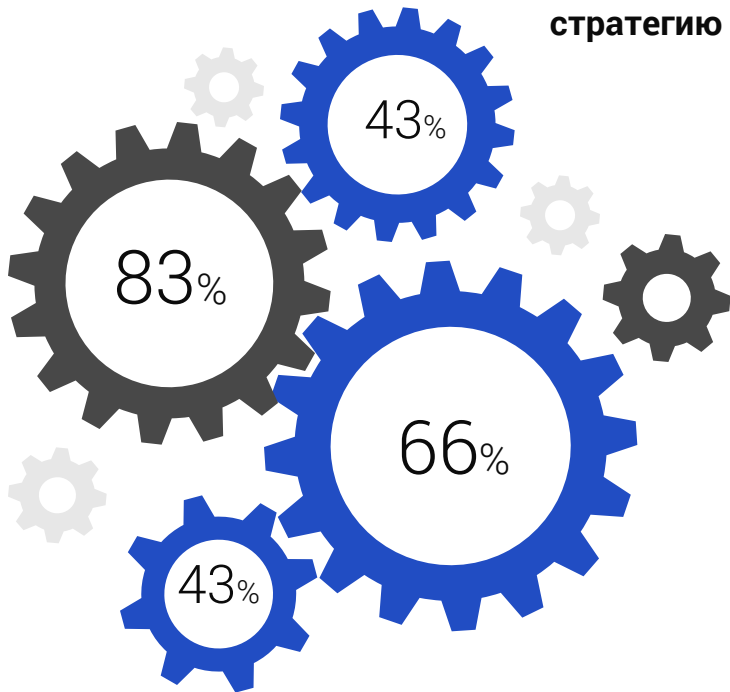
Кстати, ошибка многих предпринимателей – привлекать разных специалистов отдельно на упаковку, и отдельно на маркетинг. Ведь это целая система и правильно настроить ее можно лишь при системном подходе.

Попробуйте залить 98 бензин в “Запорожец” – топливо хорошее, но автомобиль на нем далеко не уедет, потому что октановое число не то. А БМВ 5 модели, наоборот – правильно будет работать лишь на таком бензине.

Так и с бизнесом – если сайт разрабатывала другая студия, мы можем запустить рекламу, но по многим причинам, не факт, что она будет эффективной. Придется начинать с первостепенного – дорабатывать упаковку.

Как мы масштабируем бизнес?

После разработки упаковки и определения KPI, мы составляем стратегию маркетинга и продаж. На выходе вы получите:



- ☑ готовую устойчивую систему, которая сможет работать без Вашего участия;
- ☑ уменьшение постоянных издержек;
- ☑ высокие показатели конверсии продаж;
- ☑ наладку повторных продаж;
- ☑ системы учета и многое другое.

Инструменты, которые мы внедряем:

- воронка продаж либо автоворонка;
- CRM-система; автоматизация процесса продаж;
- скрипты/сценарии продаж;
- email-маркетинг;
- контент-маркетинг;
- платная интернет-реклама (контекстная, таргетированная, реклама в соц. сетях);
- веб-аналитика.

Решения для бизнеса от ВРТ

Упаковка бизнеса под ключ	Индивидуальные решения	Упаковка бизнеса под ключ + внедрение стратегии маркетинга и продаж
1100\$	Стоимость рассчитывается индивидуально	5000\$

*стоимость каждой отдельно взятой услуги можно получить по запросу (напр. настройка контекстной рекламы, разработка логотипа и пр.)

Мы не предлагаем Вам стать нашим клиентом, мы предлагаем стать нашим партнером

Чтоб сделать грамотную инвестицию в свой бизнес и сэкономить не только деньги, но и свое время, напишите нам по электронной почте: info@bpteam.biz

Давайте станем партнерами

Если вы понимаете, что Ваша компания нуждается в росте и ищите надежных партнеров для реализации этой цели – мы предлагаем Вам долгосрочное сотрудничество.

Большую систему сложно построить с нуля, чтобы она работала как часы. Ее можно построить только поэтапно – деталь за деталью, шаг за шагом.

Поэтому, если Вы готовы вывести свою компанию на новый уровень, давайте начнем с малого, и получив первые результаты, выстроим долгосрочную модель взаимовыгодного партнерства.

Звоните и пишите нам

Рабочее время:

Пн-пт с 10:00 по 20:00
Сб-вс – выходные дни

Отдел по работе с новыми клиентами:

Скайп: [bpteam.biz](https://www.skype.com/join/bpteam.biz)
Email: info@bpteam.biz