

ნამდვილად მუშაობს თუ არა მარკეტინგი? პასუხი მონაცემებშია.

ავტორი: მაიკ კრუკი | 2 ივნისი, 2021

რამდენად ხშირად გსმენიათ სიტყვა, რომელიც „მ“ ასოზე იწყება და გიფიქრიათ: „მარკეტინგი ჩემთვის გამოსადეგი არ არის. ძალიან რთულია ინვესტიციის უკუგების (ROI) დადასტურება, არასერიოზულია და მიმაჩნია, რომ ეს დროის და ფულის ფუჭი ფლანგვაა“?

თქვენ მარტო არ ხართ, ეს საბუღალტრო საზოგადოებაში ფართოდ გავრცელებული მოსაზრებაა. PracticeWeb-ში, ჩვენი მისიის ნაწილად ვაქციეთ ამ მითის გაბათილება ჩვენთვის ნაცნობი ერთადერთი ხერხით - მონაცემთა საშუალებით.

მარკეტინგი არ ნიშნავს მხოლოდ ახალი ბიზნესის მოპოვებას ან თქვენი მომსახურების რეკლამირებას, არამედ იმის კონტროლს, თუ როგორ მოიპოვებთ ამ ბიზნესს და განავითარებთ თქვენს ფირმას.

ყველა ის გზა, რომელსაც იყენებთ ბაზარზე პოზიციონირებისთვის, იმის საფუძველზე, რითაც ხართ ცნობილი, ერთად აღებული ნიშნავს, რომ შეგიძლიათ თქვენთვის სასურველი კლიენტების თქვენთვის სასურველი ტემპით მოზიდვა.

ასევე შესანიშნავია, როდესაც კლიენტები თქვენთან სხვათა რეკომენდაციით (WOM) მოდიან. ეს ადასტურებს, რომ თქვენ კარგად ასრულებთ თქვენს საქმეს, თუმცა ეს მასშტაბირებადი არ არის.

მაგალითად, თუ გსურთ სხვათა რეკომენდაციით მოსული კლიენტების რიცხვი თვეში 5-დან 10-მდე გაზარდოთ, როგორ აპირებთ ამის გაკეთებას? სთხოვთ უფრო მეტ თქვენს კლიენტს, რომ თქვენს მაგიერ გააკეთონ შეთავაზებები და მეტი მეგობარი მოიწვიონ? რა მოხდება, თუ ისინი არ აღმოჩნდებიან თქვენი ფირმისთვის შესაფერისი კლიენტები?

მარკეტინგი გთავაზობთ საშუალებას, შექმნათ აპრობირებული, განმეორებადი და მასშტაბირებადი პროცესი, რათა მოიპოვოთ თქვენთვის სასურველი ბიზნესი იმ კლიენტებისგან, რომელთა გარშემოც გსურთ თქვენი ბიზნესის განვითარება.

იგი გაძლევთ შესაძლებლობას, თავად აკონტროლოთ, თუ როგორ განავითარებთ თქვენს ფირმას!

აი, მტკიცებულებებიც

ყოველთვიურად ვეცნობი მარკეტინგის ეფექტიანობის მონაცემებს, რომელსაც ყველა იმ საბუღალტრო ფირმისგან ვიღებთ, რომელთანაც ვმუშაობთ.

ეს დიდი რაოდენობით მონაცემებია, რომელიც დიდძალ ინფორმაციას მაწვდის ფირმის მარკეტინგის ეფექტიანობის შესახებ, დაწყებული ახალი ფირმებიდან დამთავრებული უკვე ფეხმოკიდებული ფირმებით.

ამ თვეში მე შევადარე კლიენტები, რომლებსაც ჩვენთან მხოლოდ ვებგვერდი აქვთ, იმ კლიენტებთან, რომლებმაც ისარგებლეს ჩვენი საძიებო სისტემის ოპტიმიზაციისა (SEO) და ბლოგინგის მარკეტინგული მომსახურებითაც.

შედეგები დამაჯერებელი არგუმენტია იმისა, რომ მარკეტინგში ჩადებული ინვესტიციები უკუგებას იძლევა.

როგორია ეს დამაჯერებელი არგუმენტი?

ჩვენ ვხედავთ, რომ ჩვენს კლიენტებს, მიუხედავად იმისა, მათ ჩვენთან მხოლოდ ვებგვერდი აქვთ, თუ ვებგვერდიც და ჩვენი მარკეტინგული მომსახურებაც, მაისის თვეში საშუალოდ 599 ვიზიტი ჰქონდათ თავიანთ ვებგვერდზე.

ამან გამოიწვია საშუალოდ 21 გამოხმაურება იმ კლიენტებისათვის, რომლებმაც შეიძინეს ჩვენი ვებგვერდის დიზაინის ან/და მარკეტინგული მომსახურება, ვებგვერდის ტრაფიკის გარდაქმნის საშუალო მაჩვენებელი წარმოადგენდა 3.5%-ს. კონტექსტისთვის, 2% ხშირად მოიხსენიება, როგორც ვებგვერდის ტრაფიკის გარდაქმნის კარგი ზღვრული დონე - 3.5% შესანიშნავი შედეგია.

თუმცა, როდესაც ვადარებთ საშუალო მაჩვენებლებს მათ, ვისაც მხოლოდ ვებგვერდი აქვთ ჩვენთან და არ სარგებლობენ ჩვენი უწყვეტი მარკეტინგული მომსახურებებით, როგორიცაა ბლოგინგის ან საძიებო სისტემის ოპტიმიზაციის რესურსები, საშუალო მაჩვენებლები იკლებს, რაც იწვევს 25%-ით ნაკლებ ტრაფიკს ვებგვერდზე და 38%-ით ნაკლებ გარდაქმნას.

სიტუაცია არსებითად იცვლება, როდესაც გამოვყოფთ კლიენტებს, რომლებიც სარგებლობენ ჩვენი ბლოგინგის ან საძიებო სისტემის ოპტიმიზაციის მომსახურებით ჩვენს ერთ-ერთ ვებგვერდთან ერთად.

ვებგვერდზე ვიზიტების საშუალო რაოდენობა, ყველა ჩვენი კლიენტის საშუალო მაჩვენებელთან შედარებით, მკვეთრად იმატებს 167% -ით, ამას ემატება გარდაქმნების განსაცვიფრებელი 85% -იანი ზრდა.

ეს არის ტრაფიკისა და გამოხმაურებების ფენომენალური ზრდა.

როგორია ინვესტიციიდან მიღებული უკუგება?

ჩვენს მარკეტინგულ მომსახურებაში ინვესტირება სრულ განაკვეთზე მომუშავე თანამშრომლის ანაზღაურებაზე ნაკლები ან მისი ეკვივალენტი დაგიჯდებათ, გააჩნია, თუ რა სახის მომსახურებას შეიძენთ.

ვთქვათ, თითოეული კლიენტისგან წელიწადში საშუალოდ 1,000 გირვანქა სტერლინგს იღებთ (აქ ჩასვით თქვენი საშუალო ანაზღაურება), ყოველთვიურად თქვენ იღებთ 35 გამოხმაურებას ჩვენს ერთ-ერთ ვებგვერდზე და მათ 80%-ს გარდაქმნით კლიენტებად.

შედეგად, თქვენ იძენთ **28 ახალ კლიენტს**, რომლებსაც ჯამში **28 ათასი გირვანქა სტერლინგი** შემოაქვთ თქვენს ფირმაში, ყოველთვიურად.

მარკეტინგის შესაძლებლობების მტკიცებულება

მონაცემები გაძლევთ თქვენ (და ჩვენც) თქვენი მარკეტინგული საქმიანობის ოპტიმიზაციის შესაძლებლობას, გადმოგცემთ რა მართვის სადავეებს, როდესაც საქმე ეხება თქვენი კომპანიის ზრდას შესაფერისი კლიენტების მოზიდვის გზით.

ზემოთ მოყვანილი მარკეტინგის ეფექტიანობის სტატისტიკური მონაცემები რეალური მაგალითებია იმისა, თუ როგორ აღწევენ ასეთ შედეგებს ჩვენი კლიენტები და მოიპოვებენ ახალ ბიზნესს მარკეტინგის საშუალებით.

თუ ამან არ დაგარწმუნათ, რომ მარკეტინგს შეუძლია თქვენი ფირმა გაზომვადი მოგებით უზრუნველყოს, დარწმუნებული არ ვარ, რომ რაიმე სხვა ამას შეძლებს.

თუკი ამ ყველაფერმა დაგაინტერესათ, დაგვიკავშირდით ნომერზე **0117 915 0420** ან მოგვწერეთ ელ.ფოსტაზე **hello@practiceweb.co.uk**