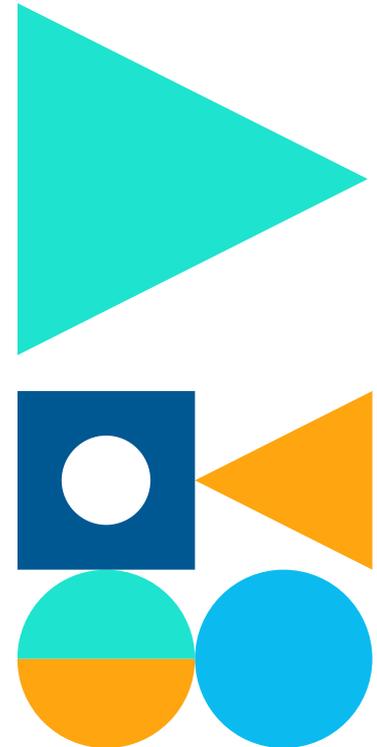

Как увеличить конверсию из трафика в продажи: 10 простых шагов



Мария Золотарева
ГК Волга-Раст



КАК УВЕЛИЧИТЬ
КОНВЕРСИЮ
ИЗ ТРАФИКА
В ПРОДАЖИ:
10 ПРОСТЫХ ШАГОВ



МАРИЯ ЗЛОТАРЕВА

ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМ/ БИЗНЕС-ТРЕНЕР/

ОПЫТ ОПЕРАТИВНОЙ РАБОТЫ

5 лет в автобизнесе, 10 лет в маркетинге. Практик. Начала карьеру маркетологом в сфере гостиничного и ресторанного бизнеса, впоследствии перешла в крупный региональный холдинг. За 5 лет работы прошла путь от заместителя директора по маркетингу, до руководителя направлений контроля качества, маркетинга, колл-центра, обучения персонала.

ОПЫТ РАБОТЫ

Является внештатным журналистом АвтоБизнесРевю, автором более 20 статей по маркетингу, анализу качества продаж и построению бизнес-процессов в отделе продаж и маркетинга.

Лучший спикер Автобосс-2018, спикер конференций Цифровой маркетинг на автомобильном рынке-2018, Ежегодная автомобильная конференция DealerUp 2018, Юбилейная конвенция РОАД-2019.

Кандидат экономических наук.

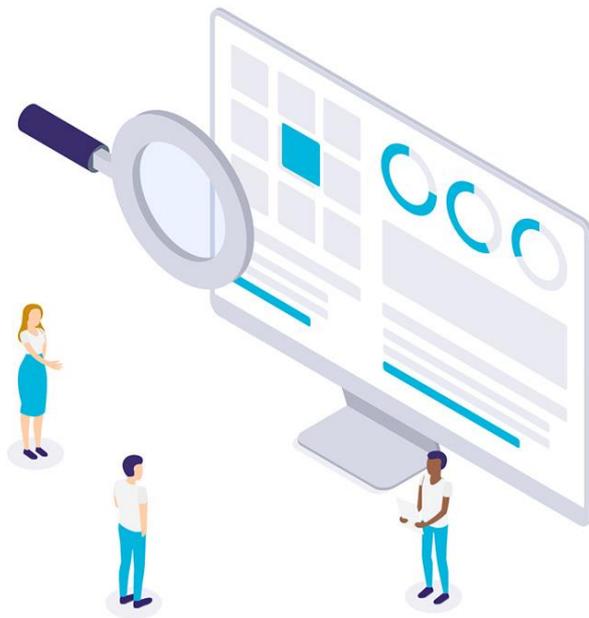
Клиентский портфель брендов: Volkswagen, Skoda, Renault, Honda, Suzuki, Chery, Geely и другие.



Сайт: mariazolotareva.ru
Instagram: [@zolotareva.maria](https://www.instagram.com/zolotareva.maria)

1 шаг

УБЕДИТЕСЬ,
ЧТО ВЫ КАЧЕСТВЕННО
ФИКСИРУЕТЕ ТРАФИК.



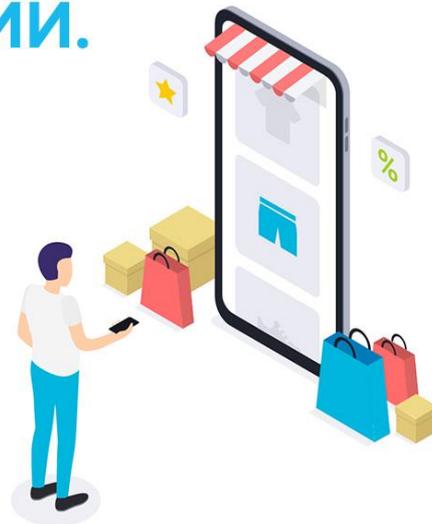
2 шаг

**ПРОВЕРЬТЕ, НАСТРОЕНА ЛИ
У МАРКЕТОЛОГА СКВОЗНАЯ
АНАЛИТИКА НА РЕКЛАМУ?
МОЖЕТ ЛИ ОН СКАЗАТЬ ОТКУДА
ПРИХОДИТ НАИБОЛЬШЕЕ
КОЛИЧЕСТВО ЛИДОВ?**



3 шаг

**СТАНЬТЕ КЛИЕНТОМ СВОЕЙ КОМПАНИИ.
ПОПРОБУЙТЕ В РОЛИ ПОКУПАТЕЛЯ
КУПИТЬ ЧТО-ТО У СЕБЯ НА САЙТЕ,
НАЧИНАЯ С ПОИСКА КОМПАНИИ
В ИНТЕРНЕТЕ. ДЛЯ ОБЪЕКТИВНОСТИ
МОЖЕТЕ ПОПРОСИТЬ ОБ ЭТОМ
КОЛЛЕГУ/ПАРТНЕРА/ДРУГА.**



4 шаг

**ПРОВЕРЬТЕ ЗНАНИЯ ПРОДАВЦОМ
ПРОДУКТА В ВИДЕ ТЕСТА.
ВЫ УДИВИТЕСЬ КАК МАЛО
ИМ ИЗВЕСТНО.**



5 шаг

**СДЕЛАЙТЕ ЧЕК-ЛИСТ
ВХОДЯЩЕГО ЗВОНКА/ВИЗИТА
КЛИЕНТА.**



Сайт: mariazolotareva.ru
Instagram: [@zolotareva.maria](https://www.instagram.com/zolotareva.maria)

6 шаг

**ПРОВЕДИТЕ РОЛЕВЫЕ
ИГРЫ С ПРОДАВЦАМИ
ПО СДЕЛАННОМУ РАНЕЕ
ЧЕК-ЛИСТУ.**



7 шаг

**РАСПРЕДЕЛИТЕ ВХОДЯЩИЙ
ТРАФИК СОГЛАСНО ЗНАНИЙ
ПРОДАВЦОВ: КТО ЛУЧШЕ
ПРОДАЕТ ТОМУ ОТДАЕТСЯ
КЛИЕНТ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ.**



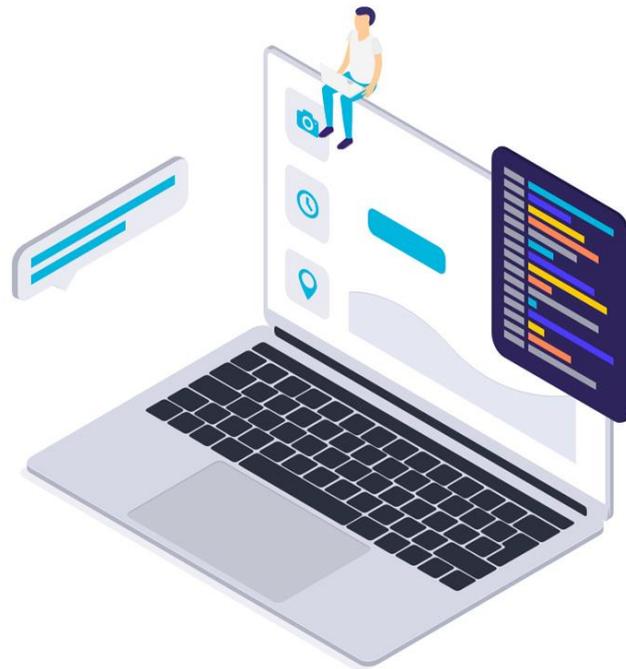
8 шаг

УБЕРИТЕ ИЗ РЕКЛАМЫ
СОГЛАСНО ДАННЫХ
СКВОЗНОЙ АНАЛИТИКЕ
ИСТОЧНИКИ БЕЗ ЛИДОВ.



9 шаг

**ЗАМЕРЬТЕ КОНВЕРСИЮ
ИЗ ТРАФИКА В ПРОДАЖИ
ПО КАЖДОМУ ПРОДАВЦУ.**



Сайт: mariazolotareva.ru
Instagram: [@zolotareva.maria](https://www.instagram.com/zolotareva.maria)

10 шаг

ВВЕДИТЕ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ
РЕЙТИНГ ПРОДАВЦОВ
ПО КОНВЕРСИИ, ЗНАНИЯМ.
НАГРАЖДАЙТЕ ЛУЧШИХ
ПРИ ВСЕХ.





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

E-mail: maria.zolotareva@volga-rast.ru

Блог: facebook.com/maria.volgarast

Instagram: [@zolotareva.maria](https://www.instagram.com/zolotareva.maria)

Сайт: mariazolotareva.ru