

**Абонентская плата за ведение клиентов:
миф или реальность**

Давайте
ПОЗНАКОМИМСЯ



Digital Flow Agency

www.dflow.tech

Прозрачный интернет-маркетинг для
вашего бизнеса

Мандрыка Александр
CEO



8 (495) 177-36-81
8 (911) 999-31-90



Санкт-Петербург,
ул. Моисеенко 22, оф. 427



aleksandrm@dflow.tech

У кого есть «абонентка»?

У кого есть клиенты на
«абонентке»?

Причины ухода клиентов

~~Причины ухода клиентов~~

Причины остаться

В ВАС

В КЛИЕНТЕ

В РЫНКЕ

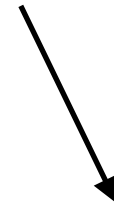
СУБЪЕКТИВНОЕ ОБЪЕКТИВНОЕ



В ВАС



В КЛИЕНТЕ



В РЫНКЕ

B BAC

В ВАС

Плохо делаете свою работу

В ВАС

Плохо делаете свою работу
Не умеете показать пользу

В КЛИЕНТЕ

В КЛИЕНТЕ

Низкая конверсия в продажи

В КЛИЕНТЕ

Низкая конверсия в продажи
Делают не качественный продукт,
который не покупают повторно (если
должны)

В КЛИЕНТЕ

Низкая конверсия в продажи
Делают не качественный продукт,
который не покупают повторно (если
должны)
Отсутствие системы (всё сам)

В КЛИЕНТЕ

Низкая конверсия в продажи
Делают не качественный продукт,
который не покупают повторно (если
должны)
Отсутствие системы (всё сам)
Кассовые разрывы

В КЛИЕНТЕ

Низкая конверсия в продажи
Делают не качественный продукт,
который не покупают повторно (если
должны)
Отсутствие системы (всё сам)
Кассовые разрывы
Длинный цикл продажи
и тд

В КЛИЕНТЕ



ПРОБЛЕМЫ В БИЗНЕС-МОДЕЛИ

Низкая конверсия в продажу

Делают не качественный продукт,
который не покупают повторно (если
должны)

Отсутствие системы (всё сам)

Кассовые разрывы

Длинный цикл продажи

и тд

ВЫВОД #1

Чаще всего причина ухода клиента в его бизнес-модели

ВЫВОД #2

Для того, чтобы сохранить клиента
необходимо вникать в бизнес-модель

Кто это делает у вас?

Делегирование

Делегирование ->
счастье



Digital Flow Agency

www.dflow.tech

Прозрачный интернет-маркетинг для
вашего бизнеса

Мандрыка Александр
CEO



8 (495) 177-36-81
8 (911) 999-31-90



Санкт-Петербург,
ул. Моисеенко 22, оф. 427



aleksandrm@dflow.tech