

Абонентская плата за ведение клиентов: миф или реальность

Давайте
познакомимся



Digital Flow Agency

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

www.dflow.tech

У кого есть «абонентка»?

У кого есть клиенты на
«абонентке»?

Причины ухода клиентов

~~Причины ухода клиентов~~

Причины оставаться

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

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

www.dflow.tech