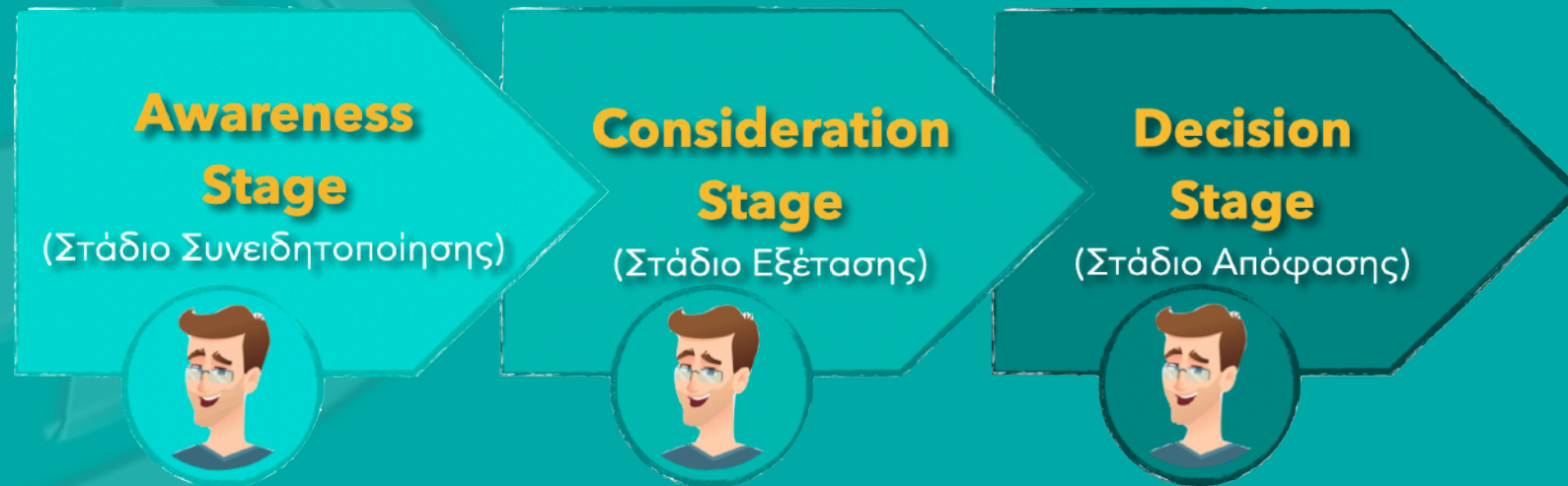


Smart Buyer's Journey Mapping



Χρησιμοποιήστε το **Smart Buyer's Journey Mapping**
για να χαρτογραφήσετε το ταξίδι του αγοραστή
για την επιχείρησή σας.

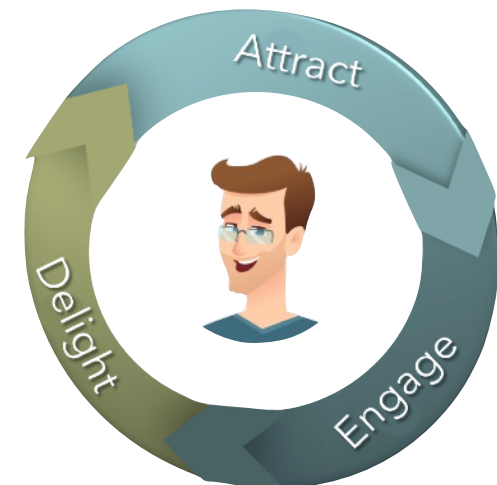


Θυμηθείτε:

Η Εισερχόμενη Μεθοδολογία (Inbound) και το Ταξίδι του Αγοραστή συνεργάζονται για να δημιουργήσουν δύναμη και να μειώσουν την τριβή για τους πελάτες σας και τους πιθανούς πελάτες.

Ακολουθούν:

- Τα στάδια του Ταξιδιού του Αγοραστή.
- Η συμπεριφορά του Αγοραστή.
- Οι ενέργειες του Αγοραστή.
- Οι δραστηριότητες που μπορεί να αναλάβει η ομάδα Marketing, Πωλήσεων και Εξυπηρέτησης Πελατών σε κάθε στάδιο.



Στάδια	Συνειδητοποίησης (Awareness Stage)	Εξέτασης (Consideration Stage)	Απόφασης (Decision Stage)
Η συμπεριφορά του Αγοραστή	• Αντιλαμβάνεται ότι αντιμετωπίζει πρόβλημα. • Εκφράζει συμπτώματα του προβλήματος ή ευκαιρίας.	• Έχει καθορίσει με σαφήνεια το πρόβλημά του. • Έχει δώσει ένα όνομα στο πρόβλημα ή την ευκαιρία του.	• Έχει αποφασίσει σχετικά με τη στρατηγική, τη μέθοδο ή την προσέγγισή του για την λύση που επιθυμεί.
Οι ενέργειες του Αγοραστή	Ερευνά το πρόβλημα: • Να κατανοήσει καλύτερα. • Να βάλει το πλαίσιο. • Να δώσει ένα όνομα στο πρόβλημά του.	Ερευνά τις διαθέσιμες προσεγγίσεις και μεθόδους για την επίλυση του προβλήματος	Ερευνά πιθανούς προμηθευτές και αναζητά συστάσεις από στόμα σε στόμα.
Οι ενέργειες της ομάδας Marketing	Δημιουργήστε περιεχόμενο επικεντρωμένο στο πρόβλημα που αντιμετωπίζει ο αγοραστής σας, το οποίο να αποδुकνύει τις γνώσεις σας πάνω στο θέμα. Infographics, Βίντεο, Ιστολογία Με έντονο το brand σας!	Δημιουργήστε περιεχόμενο σχετικά με τη λύση σε ένα συγκεκριμένο πρόβλημα. eBooks, Webinars, Δωρεάν δείγματα	Δημιουργήστε περιεχόμενο που απαντά σε ερωτήσεις σχετικά με το προϊόν ή την υπηρεσία σας. Cese studies, testimonials
Οι ενέργειες της ομάδας Πωλήσεων	Αποκτήστε αξιοπιστία στα μάτια του αγοραστή εκπαιδεύοντάς τον σε έναν στόχο ή πρόκληση που αντιμετωπίζει αυτήν τη στιγμή.	Κάντε ερωτήσεις σχετικά με τους στόχους, τις προκλήσεις, τα σχέδια, τα χρονοδιαγράμματα και άλλους περιορισμούς του αγοραστή.	Βοηθήστε τους υποψήφιους να δημιουργήσουν ένα σχέδιο για την επίτευξη των στόχων τους
Οι ενέργειες της ομάδας Εξυπηρέτησης Πελατών	Χρησιμοποιήστε τα τρέχοντα σχόλια των πελατών ως τρόπο προώθησης της επωνυμίας και των λύσεών σας.	Ανοίξτε τις γραμμές επικοινωνίας μέσω ζωντανής συνομιλίας (chat), email και τηλεφώνου.	Ικανοποιήστε τους Αγοραστές σας. Προτείνετε μερικές λύσεις αυτοεξυπηρέτησης, όπως μια βάση γνώσεων και δείξτε ότι πάντα θα είστε εκεί για συμβουλές και βοήθεια.

Και τώρα η σειρά σας! Συμπληρώστε τα κενά

Στάδια	Συνειδητοποίησης (Awareness Stage)	Εξέτασης (Consideration Stage)	Απόφασης (Decision Stage)
Η συμπεριφορά του Αγοραστή	• Αντιλαμβάνεται ότι αντιμετωπίζει πρόβλημα. • Εκφράζει συμπτώματα του προβλήματος.	• Έχει καθορίσει με σαφήνεια το πρόβλημά. • Έχει δώσει ένα όνομα στο πρόβλημα.	• Έχει αποφασίσει σχετικά με τη στρατηγική, τη μέθοδο ή την προσέγγισή του για την λύση που επιθυμεί.
Οι ενέργειες του Αγοραστή			
Οι ενέργειες της ομάδας Marketing			
Οι ενέργειες της ομάδας Πωλήσεων			
Οι ενέργειες της ομάδας Εξυπηρέτησης Πελατών			



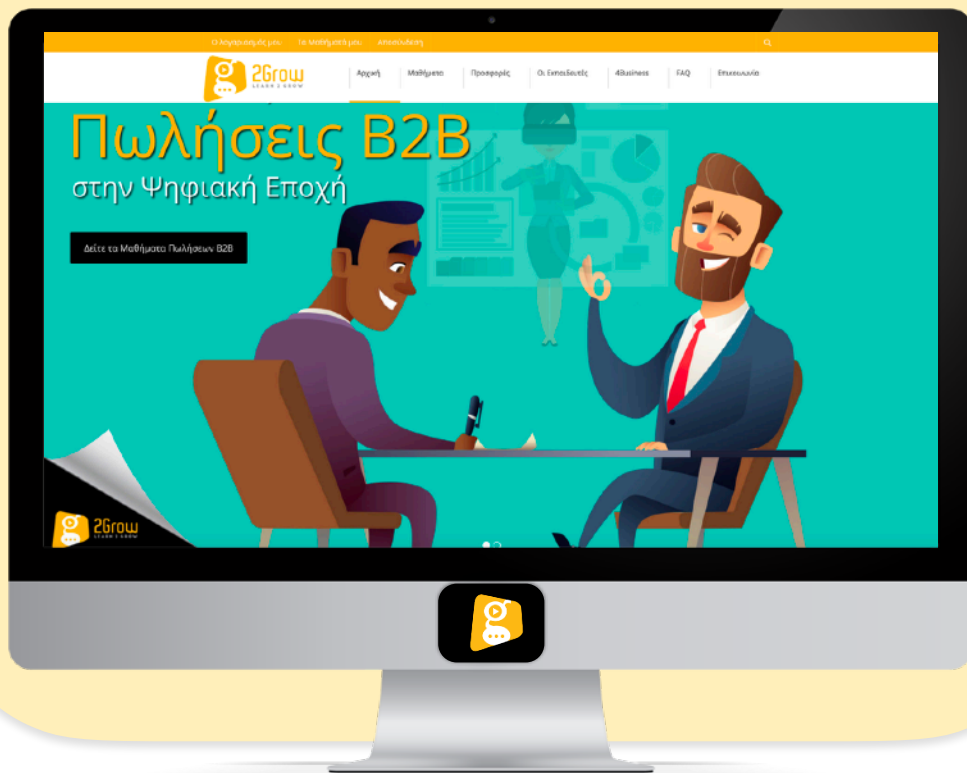
E-mail: info@solutions2grow.gr

Web: www.2grow.gr

www.solutions2grow.gr

Tel: + 30 210 220 22 10

Αθήνα: Αμερικής 20 - Κολωνάκι 10671



E-marketing Clusters

E-mail: info@e-marketingclusters.gr

Web: www.e-marketingclusters.gr

Tel: + 30 210 220 22 11

Paris: 117, avenue Victor Hugo - 92100

Boulogne Billancourt

Αθήνα: Αμερικής 20 - Κολωνάκι 10671

