
<https://sadkov.info>

по мотивам подкаста «Интернет-маркетинг SDK»

Чек-лист планирования хорошей распродажи

СУТЬ

Двигайтесь по этому чек-листу при планировании распродажи: новогодней, рождественской, чернопятничной или восьмимартовской.

ЧЕК-ЛИСТ

1. Конкретное предложение

(Что продаете? Товар-локомотив, комплекты или скидка на весь каталог)

2. Выгода акции

(Скидка, бонус, консультация, контент, 3 по цене 2 и т.п.)

3. Тайминги

(Точные даты старта и окончания, таймеры на лендинге и в email))

4. Каналы продаж

(Куда уйдёт предложение: email, SMS, телефон, пуш-уведомления, сайт, баннеры, соцсети, ремаркетинг, личный кабинет, мобильное приложение и т.д. Список каналов, ответственных и календарь активностей)

5. Готовность техподдержки

(Знакомы ли они с предложением, готов ли склад, инструкция с возражениями и вопросами)

6. Доходы и расходы

(Посчитайте математику акции и спрогнозируйте прибыль)

7. Полный тест лендинга

(Проверьте каналы продаж, ссылки, лендинг, а также корректность работы формы заказа и оплаты)