МАРКЕТИНГ

Качество заявок

Инструмент: Разметка качества заявок

Маркетингу и продажам договориться, какая заявка целевая, и отмечать каждую

ВРЕМЯ
1 час на встречу, 20 минут в неделю на отчёт

УРОВЕНЬ
базовый

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Заполните вместе, отчёт по каналам раз в неделю.

1 Определение целевой заявки

Кто

Где

Задача и сроки

Бюджет или готовность к цене

Что считаем нецелевым

2 Причины нецелевых

серые строки: пример заполнения

Причина	Пример	Что меняет маркетинг
Другой продукт	хотят для ребёнка	вопрос в форме, уточнение в креативе
Не дозвонились	3 попытки	проверить номер в форме

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

3 Отчёт по каналам

серые строки: пример заполнения

Канал	Заявки	Целевые	Доля, %	Расход, ₸	Цена целевой, ₸
Лид-форма Instagram	180	54	30	450 000	8 300

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Доля целевых растёт
- Цена целевой заявки: главный показатель маркетинга
- Отметка качества: 100% заявок
- Встреча маркетинга и продаж раз в 2 недели

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба