

SOCIAL MEDIA DLA FIRMY + SPRZEDAŻ

Treść lead kontakt oferta CRM follow-up

Social media traktujemy jako część marki i procesu pozyskania klienta - od komunikacji po kontakt, sprzedaż i dalszą relację.

+48 535 185 069 | kontakt@aiagencja.com.pl | aiagencja.com.pl

1. CEL SPRZEDAŻOWY

Łączymy komunikację social media z konkretną ścieżką dalszego kontaktu.

2. TREŚCI

Publikacje edukują, pokazują wartość i odpowiadają na realne potrzeby klientów.

3. CTA

Odbiorca wie, co może zrobić dalej: napisać, wejść na stronę, pobrać materiał lub poprosić o ofertę.

4. LANDING / STRONA

Ruch z social media może trafiać do dopasowanej strony lub formularza.

5. LEAD

Zapytanie zostaje przejęte przez uporządkowany proces zamiast ginąć w wiadomościach.

6. KWALIFIKACJA

Zbieramy informacje potrzebne do właściwego dalszego kontaktu.

7. CRM

Lead może zostać zapisany ze źródłem, statusem i kolejnym działaniem.

8. FOLLOW-UP

Po pierwszym kontakcie proces może przypominać o dalszym kroku.

9. OFERTA

Treści i sprzedaż korzystają z tego samego języka i aktualnych informacji.

10. AI

AI może wspierać przygotowanie komunikacji i roboczych odpowiedzi.

11. AUTOMATYZACJE

Powtarzalne elementy ścieżki można łączyć bez odbierania człowiekowi decyzji.

12. RETARGETING / POWRÓT

Strategia może uwzględniać ponowny kontakt z osobami, które już zetknęły się z marką.

13. ANALIZA

Patrzymy nie tylko na reakcje pod postem, ale także na przejścia do kolejnych etapów.

14. PROJEKTOR

Proces dopasowujemy do sprzedaży lokalnej, usługowej, eksperckiej lub B2B.

15. EFEKT

Social media stają się częścią procesu pozyskiwania klienta, a nie odseparowanym kanałem publikacji.

AI AGENCJA - KONTAKT

+48 535 185 069 | kontakt@aiagencja.com.pl | aiagencja.com.pl