

**Q1 Почему все обращения считаются лидами и подлежат оплате, если только часть из них конвертируется в продажи?**

Схема работы разработана так, чтобы она работала максимально автономно: мы собираем лиды - клиент их оплачивает и обрабатывает, избегаются разбирательства на тему качества того или иного отдельно взятого лида. Назначается общая, относительно низкая цена за лид с учетом того, что часть из них будет для клиента бесполезна, часть принесет небольшую пользу, и только малая часть окажется более полезной. Кроме того, по опыту, никогда не угадаешь, где "выстрелит", любой лид может стать продажей, даже который на первый взгляд выглядит нежизнеспособно. Быстрые продажи бывают редко. Большая часть продаж происходит через день, неделю, или месяц после получения лида. Главное, что человек проявил заинтересованность, Вы его добавили в друзья, пригласили в группу, и теперь, когда у него появится реальная необходимость, он вспомнит о Вас и с высокой вероятностью сделает заказ. Исходя из этого, было бы большой глупостью игнорировать любой из лидов.

**Q2 Я ожидал более высокую конверсию**

Нужно понимать отличие лидов, получаемых таким методом от лидов, получаемых, например, с сайта, который находится в выдаче Яндекса: там человек сам что-то ищет, находит, и обращается. А в нашем случае, мы предлагаем товар/услугу людям, которым это возможно, не нужно прямо сейчас, но может понадобится в ближайшем будущем. Поэтому есть смысл уделить внимание всем лидам, ведь никогда не знаешь, кто станет постоянным клиентом.

**Q3 Как обрабатывать лиды?**

- в ответ на свой запрос каждый пользователь получил сообщение вида "Спасибо за Ваше обращение! В ближайшее время с Вами свяжется наш главный менеджер -Имя Фамилия- и подробно Вас проконсультирует."

- менеджер пишет этому пользователю сообщение вида "Добрый день! Вы писали одному из наших рекламных ботов "-текст лида-". Спасибо за Ваше обращение! -ответ на лид- (текст лида нужно вставлять, чтобы человек был уверен, что с ним общается представитель той же организации, а не мошенник, а также для удобства менеджера, чтобы всегда можно было прочитать весь диалог вместе с текстом лида)

- если у пользователя закрыты личные сообщения, необходимо отправить ему заявку в друзья с комментарием вида "по Вашему вопросу о -тема лида-" и ждать, когда он примет заявку

- если пользователь не ответил менеджеру на его сообщение, рекомендуется напомнить ему о себе дважды с интервалом 1-2 дня.

[Назад к описанию услуги](#)

**Связь с нами**

**8(981)985-90-25**

[flex-promo@mail.ru](mailto:flex-promo@mail.ru)

icq 633443159

skype: flex-promo