



Analisi degli obiettivi di business del cliente

Schema generale

1. Target e lingua
2. Cosa vende → Offerte, punti di forza
3. Vantaggi competitivi
4. Quali sono i tuoi obiettivi
5. Cosa ti aspetti da google ad
6. Quanto vuoi investire

Per ottenere dei risultati occorre avere almeno 100/200 visite al giorno

Domande per tipologia

Modello business cliente

- Dove ti collochi e quale è il tuo target? Dove vendi? (target geografico) a chi? (target)
- Qual è la tua Utenza/Settore/Mercato di riferimento?
- Quale è il tuo scontrino, carrello, spesa media?
- Quante vendite, preventivi, etc puoi gestire al giorno?
- Quante persone visitano il tuo sito e quante di queste comprano? Che tasso di conversione hai
- Quale è il valore medio del tuo scontrino?
- Hai offerte, particolari
- In cosa ti distingui dai concorrenti, quali sono i tuoi punti di forza?

Pubblicità

- Come funziona il vostro ciclo commerciale, come cerchi nuovi clienti (avete agenti, fate pubblicità off line?)
- Che canali di Marketing stai utilizzando attualmente?
- Quali sono i tuoi obiettivi di Marketing?
- Hai mai fatto pubblicità offline, se sì con che risultati?
- Come stai pubblicizzando il sito e con che risultati, come li misuri?

- Che esperienze di Internet Marketing hai avuto?
- Attualmente come stai acquisendo nuovi clienti?
- Che peso ha il Web sulla tua attività?
- Che % del tuo fatturato proviene da internet?
- Come misuri il ROI (Ritorno sull'Investimento) delle tue attuali attività pubblicitarie?

Obiettivi

- Che obiettivo di vendite mensili/settimanali hai?
- Su quali prodotti intendi focalizzare l'attività di comunicazione?
- Che prodotti vorresti pubblicizzare? E' meglio puntare su più prodotti per vedere quale funziona di più e puntare su quelli sui quali ha un margine più alto
- Quali sono i prodotti che ti garantiscono la maggiore marginalità?
- Hai obiettivi mensili, vorresti averne?
- Se fossi un tuo potenziale cliente come ti cercheresti online?
- Quali parole chiave pensi meglio descrivano la natura della tua attività?
- Quanti ordini vorresti ricevere al giorno?
- Vuoi essere visibile, quanto?
- Quanti contatti vuoi al giorno?
- Che numeri (visite, vendite, contatti, etc) ti aspetti di raggiungere?
- Vorresti aumentare?
- Quale sarebbero dei risultati ideali per il tuo sito?

CPA:

- quanto vale un ordine medio
- quale margine hai
- quanto sei disposto ad investire

Tempistiche

- quando vuoi iniziare

<http://www.webagencyvarese.it/>