



команда роста на аутсорсе  
для системного улучшения ключевых метрик

## Матрица выбора тем для блога по воронке продаж

Визуальный фреймворк для системного подхода к контенту, направленному на бизнес-цели.

### Этапы воронки продаж: Краткий обзор и вопросы клиента

<b>1. Осведомленность (Awareness)</b>	Клиент осознает наличие проблемы или потребности. Ищет информацию о своей проблеме, симптомах, возможных причинах. Вопросы клиента: 'Что это?', 'Почему это происходит?', 'Как это называется?', 'Существуют ли решения?'
<b>2. Интерес (Interest)</b>	Клиент начинает исследовать различные решения своей проблемы. Сравнивает подходы, методы, технологии. Вопросы клиента: 'Какие есть варианты?', 'Как это работает?', 'В чем преимущества разных решений?', 'Подходит ли это мне?'
<b>3. Желание (Desire)</b>	Клиент выбирает конкретное решение и начинает оценивать поставщиков/продукты. Ищет доказательства эффективности, отзывы, кейсы. Вопросы клиента: 'Почему именно этот продукт/услуга?', 'Какие гарантии?', 'Сколько это стоит?', 'Что говорят другие клиенты?'
<b>4. Действие (Action)</b>	Клиент готов совершить покупку или целевое действие. Ищет информацию о процессе покупки, условиях, скидках. Вопросы клиента: 'Как купить?', 'Каковы условия доставки/внедрения?', 'Есть ли скидки?', 'Что нужно для старта?'
<b>5. Удержание/Лояльность (Retention/Loyalty)</b>	Клиент уже совершил покупку и ищет способы максимально эффективно использовать продукт/услугу, а также поддержку. Вопросы клиента: 'Как получить максимум от продукта?', 'Как решить проблему с использованием?', 'Есть ли обновления?', 'Что дальше?'

### Матрица выбора тем для блога по воронке продаж

Таблица не помещается на страницу PDF — она содержит слишком много столбцов. Полная таблица доступна для скачивания в файле Excel, который прилагается к этому материалу.

### Метрики эффективности контента по этапам воронки



# Больше интересного в нашем блоге



развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями

Получить пользу



[🔗 rocketlab.bz](https://rocketlab.bz)

[📌 @rocketlab](https://twitter.com/rocketlab)