

# ТРИГГЕРЫ ДОВЕРИЯ

которые улучшат конверсию вашего сайта

Способы завоевать  
доверие клиентов



САМЫЙ ПОЛНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ



Привет!

Меня зовут Андрей Гавриков.

И я – основатель центра онлайн-обучения «Маркетинговое образование».

## Наша миссия

— предоставлять качественное образование талантливым и активным людям, повышать уровень маркетинга в стране и положительно влиять на экономику.

Мы обучили более 7 000 человек на мастер-классах, курсах и корпоративных тренингах к 2020 году.

## Несколько фактов про центр:

Центр открылся в 2013. Интернет-маркетинг — моя работа и сфера интересов с 1999 года. За это время и я, и мои партнеры не раз сталкивались с непрофессионализмом маркетологов и непониманием принципов маркетинга у руководителей бизнеса.

Все больше людей просили сделать для них системные учебные программы по маркетингу и digital-маркетингу.

В итоге мы запустили образовательный центр как дочерний проект маркетинговой [группы «Комплето»](#).

Представитель Нидерландского  
Института Маркетинга  
(NIMA) в России



Центр обучения «Маркетинговое образование» — официальный представитель Нидерландского Института Маркетинга (NIMA) в России.

## Почему наши студенты достигают высоких результатов в карьере и бизнесе?

На это есть, как минимум, 4 причины:

1. Показываем, как работает маркетинг на реальных кейсах.
2. Студенты получают европейские дипломы и попадают в международную базу маркетологов.
3. Практика привязана к проектам студентов.
4. Мы оказываем помощь в трудоустройстве по специальности.

## ТОП курсов MaEd

[Курс «Директор по digital-маркетингу»](#) — для тех, кто хочет построить отдел интернет-маркетинга и эффективно управлять им. Хороших диджитал-директоров в России единицы. И вы можете стать одним из них.

[Курс «Электронный маркетинг для b2b и сложных рынков»](#) — для специалистов со сложными продуктами и занятых в сфере b2b. Благодаря курсу вы сможете разобраться в тонкостях интернет-маркетинга применительно к вашей конкретной ситуации.

**Курс «Профессия интернет-маркетолог»** - учим смотреть комплексно на маркетинг компании, продукта или услуги, планировать эффективные кампании в интернете, самостоятельно работать с ключевыми каналами продвижения.

**Курс «Контент-маркетинг для руководителей»** – курс не для исполнителей, а для руководителей. Научим разрабатывать контент-стратегию и внедрять эффективные процессы создания и распространения контента.

**Курс «Создание сайта, решающего бизнес-задачи компании»** – практический видеокурс для руководителей и маркетологов. Можно проходить в любое удобное для вас время.

## Триггеры доверия

Отзывы клиентов .....	8
Фотографии сотрудников .....	9
Видеоотзывы клиентов .....	10
Качественные фотографии продукции .....	11
Панорамная фотография продукта .....	11
Фотографии производства .....	12
“Нестоковые” фотографии в оформлении сайта.....	12
Подробное описание процесса выполнения работ.....	13
Логотипы клиентов.....	14
Благодарственные письма .....	14
Сертификаты .....	15
Награды .....	16
Ссылки на страницы в социальных сетях и их наполнение .....	17
Профили сотрудников компании .....	17
Контакты первых лиц компании в открытом доступе .....	18
Написать письмо директору .....	18
Видео о компании .....	19
Видеоролик об истории компании .....	20
Видеоскрайбинг.....	21
Видеоинфографика.....	22
Прямая трансляция видео .....	23
3D-тур.....	24
Публикации в журналах и на сайтах .....	25
Участие в передачах на ТВ .....	25
Бесплатный телефонный номер 8 800.....	26
Приветствие на телефоне, записанное профессиональным диктором.....	27
Онлайн-консультант .....	28
Ответы в онлайн-мессенджерах .....	28
Результаты компании в цифрах .....	29
Реквизиты компании.....	29
Гарантия на продукцию.....	30
Условия возврата и обмена товара .....	31
Политика конфиденциальности .....	32

Полнота контактных данных.....	33
Фотоинструкция: как добраться до офиса.....	34
Шаблоны договоров.....	35
Персональный бренд владельца компании.....	36
Использование образов популярных персон.....	37
Блог компании со всей подноготной .....	37
Ход проекта .....	38
Постоянное улучшение продукта .....	39
Планы по развитию .....	40
Ссылки на сообщества, сформированные вокруг продукта .....	41
Раздел “Вакансии” .....	42
Филиальная сеть.....	43
Кейсы, реализованные проекты.....	44
Неформальные фотографии и видео из жизни компании.....	45
Много “шэров” в социальные сети .....	45
Часто задаваемые вопросы - ЧАВО (FAQ) .....	46
Раздел “О компании” .....	46
История компании.....	47
Официальное представительство авторитетной организации .....	48
Участие в отраслевых ассоциациях.....	49
Проведение исследований на своем рынке .....	50
Социальная ответственность .....	51
Участие в выставках.....	51
Участие в конференциях .....	52
Собственные образовательные программы .....	53
Фото и видео с корпоративного отдыха компании.....	54
Записи вебинаров со специалистами компании и обучающие материалы .....	55
Каталог продукции в PDF-материалах .....	56
Презентация о компании в PDF.....	57
Подробная инструкция по использованию продукта.....	58
Финансовая отчетность компании по результатам деятельности.....	59
Список партнеров .....	59
Список дилеров .....	60
Спонсорство и благотворительность.....	61



## Триггеры доверия

Часто при разработке сайтов возникает вопрос: а как нам донести до клиентов надежность компании? Как правильно раскрыть информацию о компании так, чтобы клиент стал ей больше доверять?

В digital-маркетинге существуют такие термины как:

- триггеры доверия;
- доверительные элементы;
- website credibility;
- trust elements;
- и другие названия.

**Триггеры доверия – это определенный контент на сайте, который вызывает у клиента больше доверия по отношению к компании.**

Понятно, что клиент нас анализирует далеко не всегда только по той информации, которую он может почерпнуть на сайте. Есть еще внешние источники информации, но это тема отдельной методички.

## Отзывы клиентов

Один из самых популярных форматов контента, для того, чтобы показать, что уже есть клиенты, которые пользовались продуктом и остались довольны.

Для повышения доверия к отзывам неплохо добавить информацию о клиенте (в некоторых случаях это может быть должность и название компании), и если он не против, то дать ссылку на его профиль в социальных сетях.

Если клиенты далеко не всегда готовы написать отзыв, то можно пойти таким путем: позвонив клиенту, предупредить его, что мы сейчас будем задавать вопросы по качеству продукта и запишем этот опрос, а на его основании напишем отзыв, который клиенту потом будет надо подтвердить. Большинство такая схема устраивает.

### ОТЗЫВЫ

Отзывы выпускников лучше всего расскажут об учебе в Центре.



Вадим Тылик  
«RMAA Open Asia»

Я пересмотрел работу своего агентства и изменил подход к клиентским проектам.

Я прошел 3 больших курса от MaEd: Интернет-маркетинг для B2B и сложных рынков, создание сайтов и директор по digital-маркетингом. Обучение систематизировало все мои знания, весь мой опыт, который у меня накопился за 10 лет работы в рекламном бизнесе.

Создание сайтов — это очень сложный процесс, которому я научился. После курса я осознал, что учиться еще долго. Это вечный процесс. Я понял, как работают маркетинговые процессы, как они взаимодействуют друг на друга. Стал лучше разбираться в SEO, хотя раньше считал себя SEO-специалистом.



Лилия Орлова  
«Драгон Фемели»

Когда я шла на курс, я хотела получить план разработки сайта — надеялась, что он будет подробный и практичный. Я получила такой план.

Теперь я каждый день пользуюсь материалами с курса. Сейчас хочу научиться делать сайты технически, так как без этого довольно трудно продать услуги маркетингового сопровождения.

Спасибо за знания!



## Фотографии сотрудников

Наверное, один из самых первых триггеров доверия, который стал использоваться в интернете. По крайней мере, я очень хорошо помню немецкие веб-сайты начала двухтысячных годов: в обязательном порядке на каждом сайте были фотографии основателей и ключевых сотрудников компании.

А ещё будет классно, если это не просто фотографии и должности, а информация по каждому сотруднику с их достижениями, образованием и профессиональным опытом.

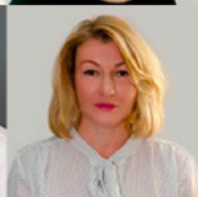
О КОМПАНИИ  
СЛОВАМИ ЕЕ  
ЛИДЕРОВ



**Денис Берлев**

Генеральный директор

*Миссия нашей компании — ежедневно обеспечивать стабильно высокое качество еды во всем ее многообразии для современного человека, чтобы давать ему силы для труда и радость жизни. Объединение двух лидеров рынка дало нам возможности к дальнейшему развитию и реализации самых амбициозных планов.*

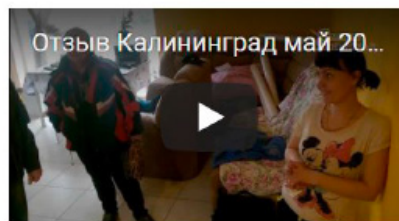
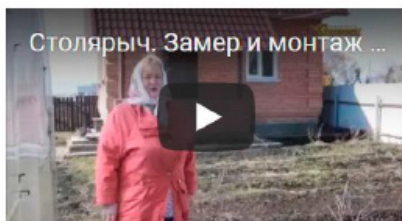
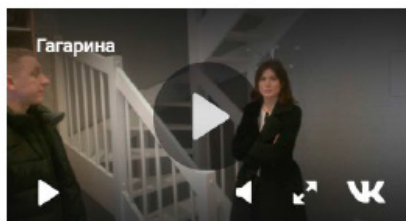
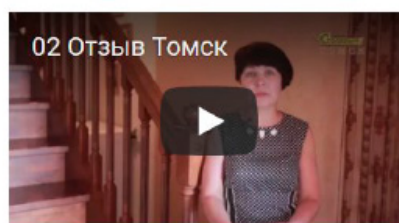
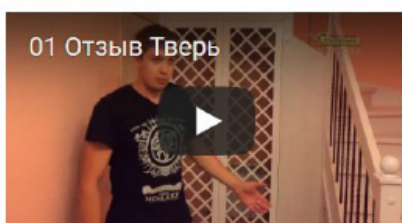
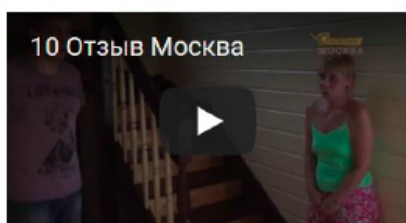


## Видеоотзывы клиентов

Видеоотзывы сложнее в производстве, да и не все готовы высказаться на камеру. Но такой вид отзывов вызывает больше доверия, если они хорошо сняты, клиенты от всего сердца благодарны компании и не боятся показать это.

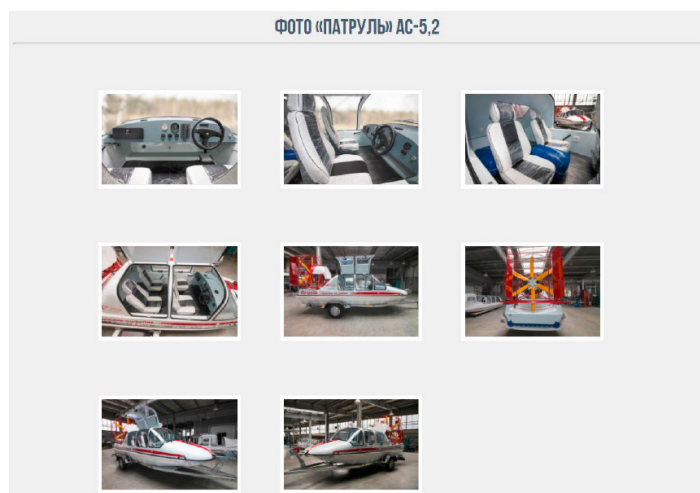
### ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ ПОСЛЕ УСТАНОВКИ ЛЕСТНИЦЫ

За 20 лет наша фабрика изготовила около 30.000 лестниц  
и установила их более чем в 480 населенных пунктах



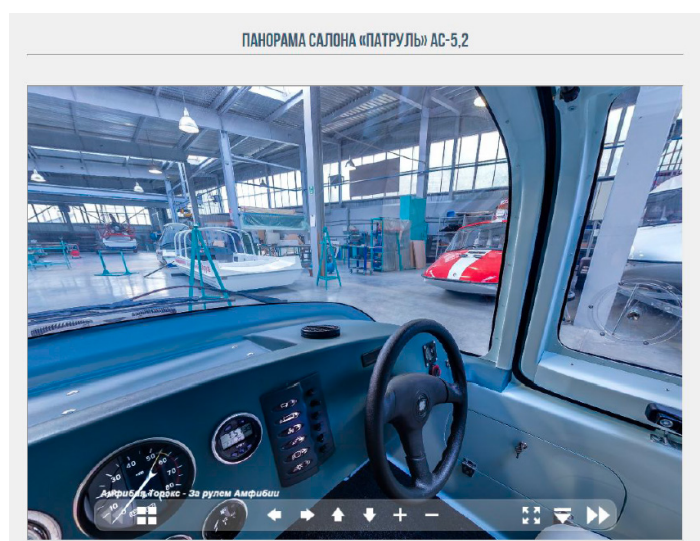
## Качественные фотографии продукции

Фотографии должны быть сделаны качественно и показывать особенности продукта с разных ракурсов.



## Панорамная фотография продукта

Может использоваться для того, чтобы показать продукт с разных сторон. Часто используется для демонстрации транспортных средств, объектов недвижимости.



## Фотографии производства

Показать и рассказать, в каких условиях создается продукт, может быть не только полезно, но и интересно для клиентов.

### ЦЕХА

#### ПРОИЗВОДСТВО БЫТОВОЙ ХИМИИ

В цехах сосредоточены основные производственные процессы: замес продукции по рецептурам, розлив и упаковка, формирование паллет для хранения товара.

Отдельно на заводе в цехах по производству полимерной тары изготавливается тара и крышки.

[О продукции](#)



## “Нестоковые” фотографии в оформлении сайта

У многих пользователей вызывает оскомину вид людей в пиджаках, с широченными белоснежными улыбками на сайтах, которые куплены на фотостоках. Более лампово выглядит сайт, где фото авторские, сделанные специально для этой компании или сайта. Людям нужны не глянцевые персонажи, а реальные люди, реальные фотографии.

### КУЛЬТУРА СТРОИТЕЛЬСТВА

#### АДМИНИСТРАТИВНЫЙ КОНТРОЛЬ

#### НЕЗАВИСИМЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ НАДЗОР

Порядок на строительной площадке — неременное условие успешной реализации проекта. Для того, чтобы обеспечить соблюдение правил и норм, в GOOD WOOD работают инспекторы административного стандарта. Они осуществляют выезды по собственному графику, без предупреждения проверяя объекты на соответствие правилам безопасности и нормам трудовой дисциплины. Аналогов этого подразделения на российском строительном рынке нет.

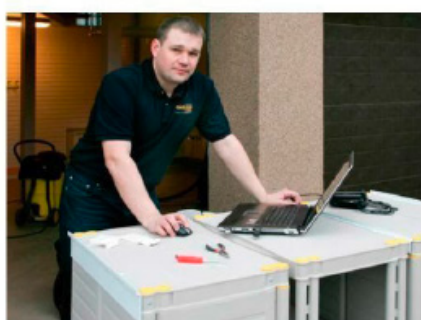




## Подробное описание процесса выполнения работ

Что именно мы делаем?

Мы были и остаемся единственными, кто в России оказывает полный комплекс профессиональных услуг по обустройству гаража и организации гаражного пространства.



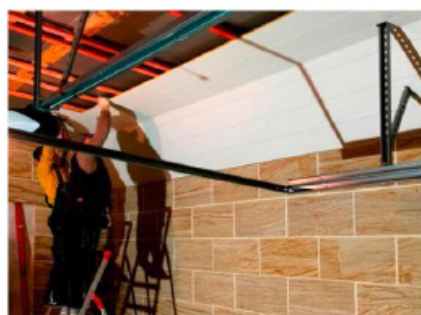
Дизайн-проект



Устройство пола



Отделка стен



Подшивка потолка



Система хранения



Другие задачи

## Логотипы клиентов

Логотипы клиентов могут многое сказать о вашем опыте работы. Особенно интересным общение с вами становится тогда, когда клиент видит на вашем сайте логотипы своих конкурентов или компаний близкой отрасли.

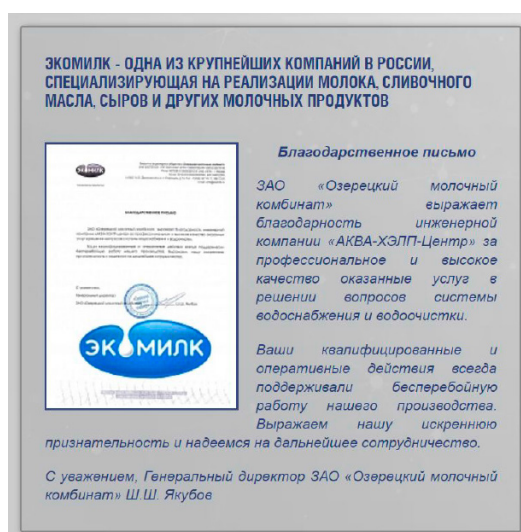
**МЫ ПОМОГАЕМ ТОЛЬКО УСПЕШНЫМ,  
АКТИВНО РАЗВИВАЮЩИМСЯ КОМПАНИЯМ**



СЕРТИФИКАТ

## Благодарственные письма

Размещение благодарностей особенно актуально в B2B. Но есть случаи, когда люди пишут от руки отзывы непосредственно в ресторане, салоне красоты и т.д., после чего эти записи сканируют и выкладывают на сайт.





## Сертификаты

Данный тип контента показывает, что товары или услуги компании соответствуют определенным стандартам. Различные ГОСТы, ISO и прочее.



[Скачать](#) (618.63 KB, JPG)

### Сертификат соответствия

Подтверждает, что панели стеновые из ПВХ с декоративной отделкой ТМ «Альта-Профиль» отличаются высоким качеством и были изготовлены в соответствии со всеми установленными стандартами, с использованием новейших технологий. Благодаря этому каждое изделие абсолютно безопасно для использования и имеет длительный срок эксплуатации.



[Скачать](#) (591.99 KB, JPG)

### Сертификат соответствия

Подтверждает, что панели стеновые типа "Вагонка" и планки отделочные из ПВХ ТМ «Альта-Профиль» отличаются высоким качеством и были изготовлены в соответствии со всеми установленными стандартами, с использованием новейших технологий. Благодаря этому каждое изделие абсолютно безопасно для использования и имеет длительный срок эксплуатации.



[Скачать](#) (181.01 KB, JPG)

### Декларация качества "100 лучших товаров России"

Высшая награда Конкурса Программы, которая присуждается товаропроизводителю, стабильно выпускающему качественную и безопасную продукцию или оказывающие качественные и безопасные, результативные услуги.

## Награды

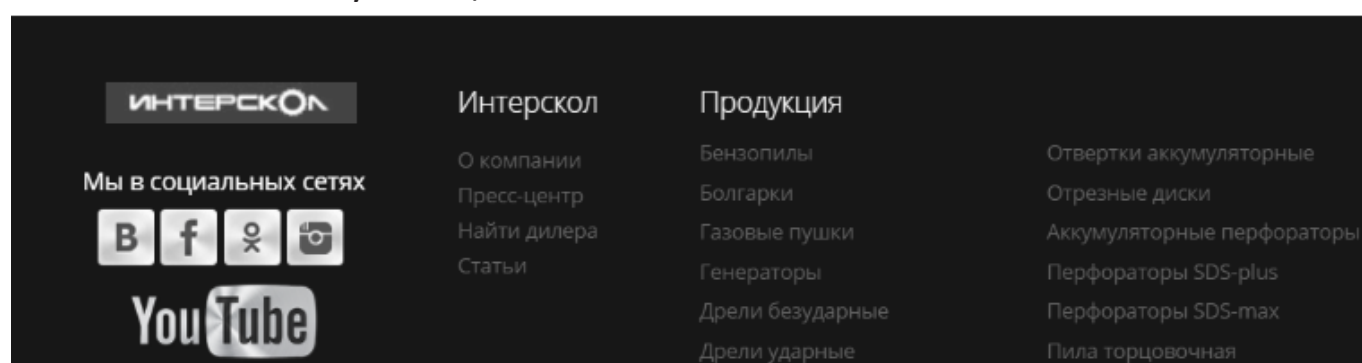
Призовые места в различных рейтингах и конкурсах показывают, что компанию признают не только клиенты, но эксперты отрасли.



European Property Awards — одна из самых престижных мировых премий в сфере жилой и коммерческой недвижимости. Высококвалифицированное жюри состоит из профессионалов с разных концов земного шара. В этом году в судейский состав вошли 70 независимых экспертов, в том числе четыре лорда из верхней палаты парламента Великобритании, которые наблюдали за объективностью оценочных сессий.

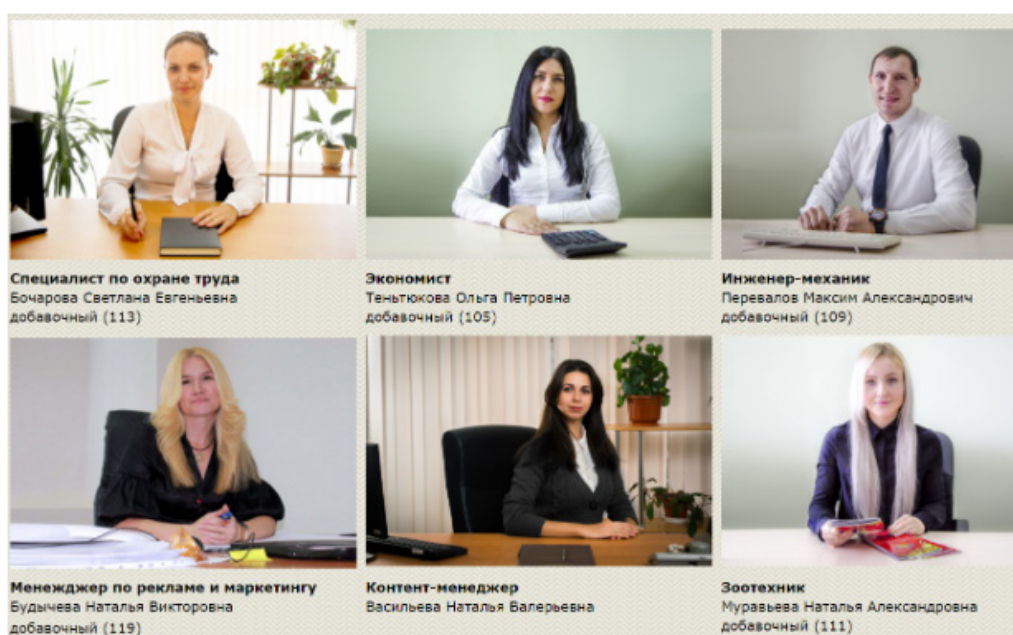
## Ссылки на страницы в социальных сетях и их наполнение

Это могут быть либо встроенные виджеты на сайте, либо иконки социальных сетей. При переходе по ним пользователь должен попадать в “живую” группу, где периодически размещается контент и люди вовлечены в коммуникацию.



## Профили сотрудников компании

Фотографии, должности, контакты. Иногда это может быть какой-то лозунг или послание от сотрудника, а иногда и история работы в этой компании.





## Контакты первых лиц компании в открытом доступе

На сайте в идеале должны быть не только фотографии и должности сотрудников, но и контакты, по которым с ними можно связаться.

КУП «БРЕСТЖИЛСТРОЙ»		
Генеральный директор	Романюк Александр Иванович	(8 0162) 47-90-17
Приемная	Бриштен Наталья Николаевна	(8 0162) 47-90-17
Помощник генерального директора	Черняквич Оксана Юзэфовна	(80162)95-93-27
Главный инженер	Волкович Иван Иванович	(8 0162) 47-90-96
Главный бухгалтер	Ярношик Людмила Ивановна	(8 0162) 47-92-00

## Написать письмо директору

Когда у людей есть возможность “достучаться” до первых лиц компании в случае каких-либо непредвиденных обстоятельств, это тоже повышает уровень доверия к сайту компании. Форма “Написать письмо директору” является хорошим инструментом, поскольку не всем комфортно использовать телефон и директора не всегда можно застать на месте. А еще иногда необходимо сразу отправить фотографии, сканы договоров и т.д.



### Написать директору

Ваше сообщение получит лично исполнительный директор компании Kaleva.

Уважаемые Клиенты!

Мы признательны за Ваши отзывы о работе нашей компании — они помогают улучшать качество Вашего обслуживания. Если у Вас возникло какое-либо недовольство во время общения с нашими сотрудниками, пишите, и мы примем меры. Мы также будем признательны, если Вы отметите качественную работу наших сотрудников.

Исполнительный директор  
Kaleva  
Юнкер Дмитрий Владимирович

## Видео о компании

Полезно бывает показать структуру и устройство компании: производство, офис, сотрудников, процесс изготовления продукта. И будет очень круто, если об этом расскажет собственник компании.



## Видеоролик об истории компании

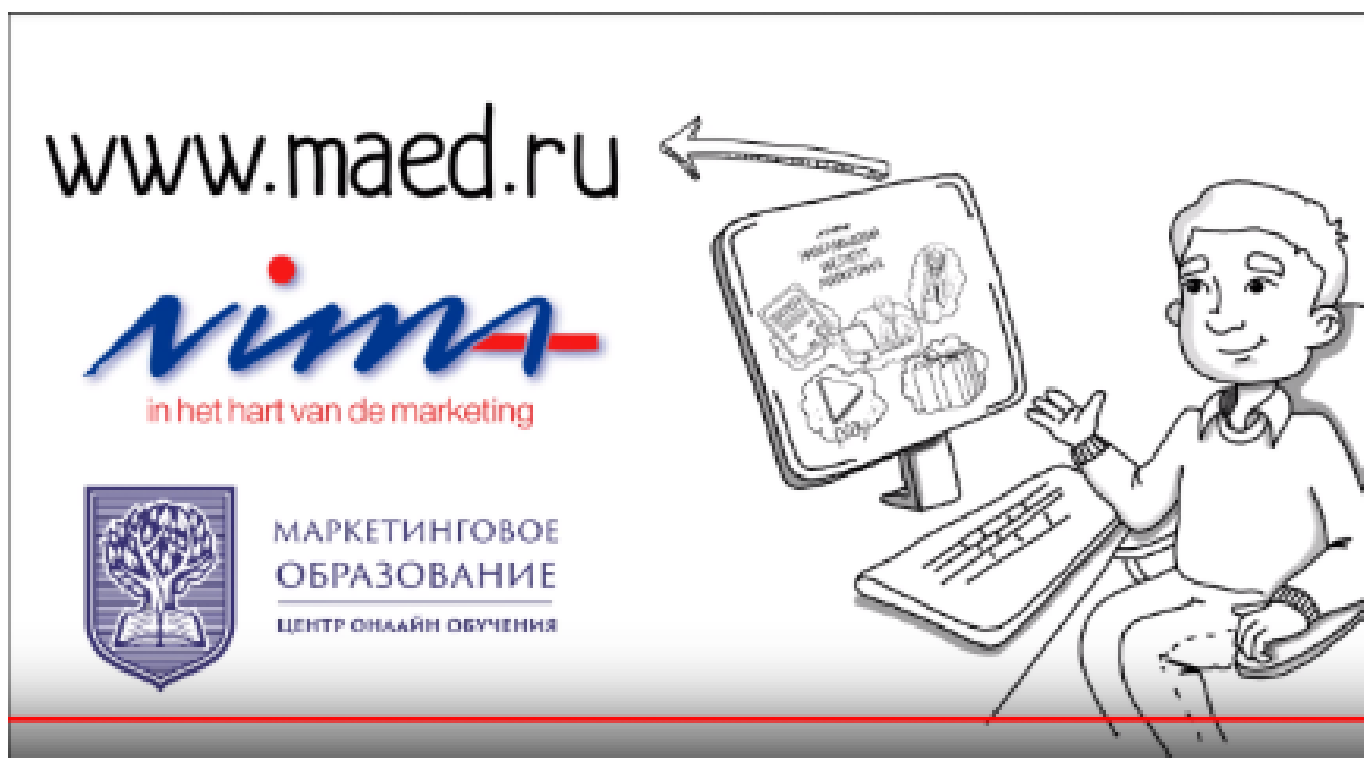
Основные вехи развития компании с интересными фактами.





## Видеоскрайбинг

Это формат видеороликов, в которых наглядно рассказано и показано преимущество продукта и компании через рисованную анимацию. Иногда такую анимацию называют Doodle.



## Видеоинфографика

Донесение важной информации о компании с помощью понятных и запоминающихся образов. С помощью инфографики можно быстро и просто объяснить какие-то сложные процессы, нескучно донести цифры и факты.



## Прямая трансляция видео

Для демонстрации того, что компания открыта, уверена в качестве своих работ и стандартов, и не боится показать свою внутреннюю кухню, можно иногда организовывать онлайн-трансляцию. Это может быть трансляция из офиса компании, строительной площадки или в прямом смысле слова с кухни, как в этом примере с Додо Пицца.



### Заказы на кухне

#### В очереди

№ 103 Рулетики с сыром 16 шт  
№ 105 Ассорти 35 см

#### На раскатке

Zzz...

#### На начинении

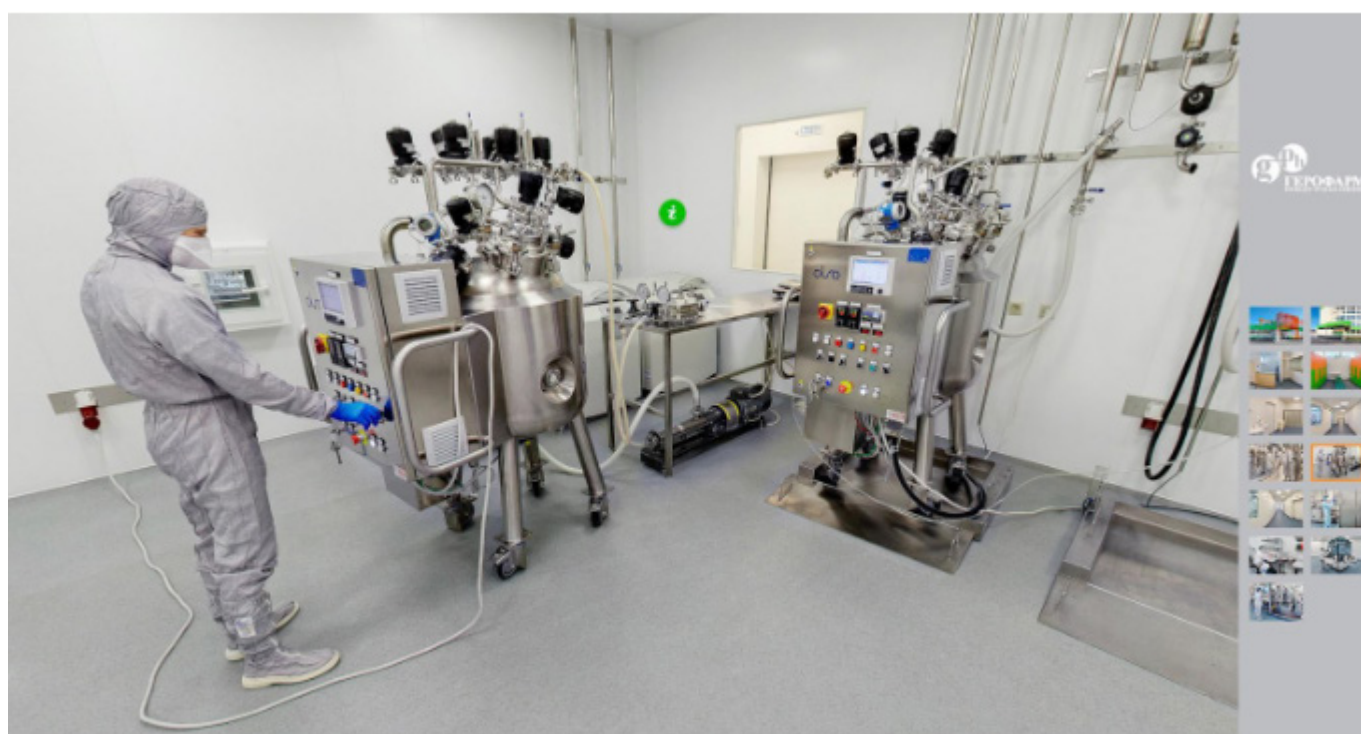
Zzz...

#### В печи

№ 96 Сырная 30 см  
№ 96 Мексиканская 35 см

## 3D-тур

Этот триггер доверия часто используется производственными компаниями для того, чтобы показать, как устроено производство внутри, либо строителями и дизайнерами, чтобы показать свой объект.



## Публикации в журналах и на сайтах

Публикации в СМИ, на других сайтах показывают, что к экспертам вашей компании обращаются за советом или просят поделиться опытом в различных ситуациях.

### Публикации в СМИ

Публикация статей наших сотрудников в СМИ:

- Когда «налоговая топик»-инструкция по выживанию-комментарий Александра Тарасова на сайте ИА REGNUM, 27 февраля 2018
- Оспаривание кадастровой стоимости — статья Александра Тарасова в журнале «Оценка инвестиций», февраль 2018.
- Как защитить налоговые расходы на занятие спортом — статья Александра Тарасова в журнале «Практическое налоговое планирование», февраль 2018.
- Стало известно, как налоговики будут взыскивать долги с директоров и учредителей — статья Александра Тарасова в журнале «Практическое налоговое планирование», февраль 2018.
- Коммунальный переворот: как поменять УК на ТСЖ? — комментарий Анастасии Жуковой на портале о недвижимости Living.ru, 16 февраля 2018
- Конкурент использовал товарный знак компании. Как доказать нарушение? — статья Александра Тарасова в журнале «Арбитражная практика», январь 2018.

## Участие в передачах на ТВ

Для многих телевидение до сих пор остается авторитетным каналом получения информации. Поэтому для определенных сегментов целевой аудитории участие компании в различных телепрограммах будет убедительным аргументом для того, чтобы поверить компании.

[Главная](#) > [О компании](#) > Торэкс на ТВ

19.02.2018 [Передача «Дачный ответ» 18.02.2018](#)

27.11.2017 [Передача «Дачный ответ» 26.11.2017](#)

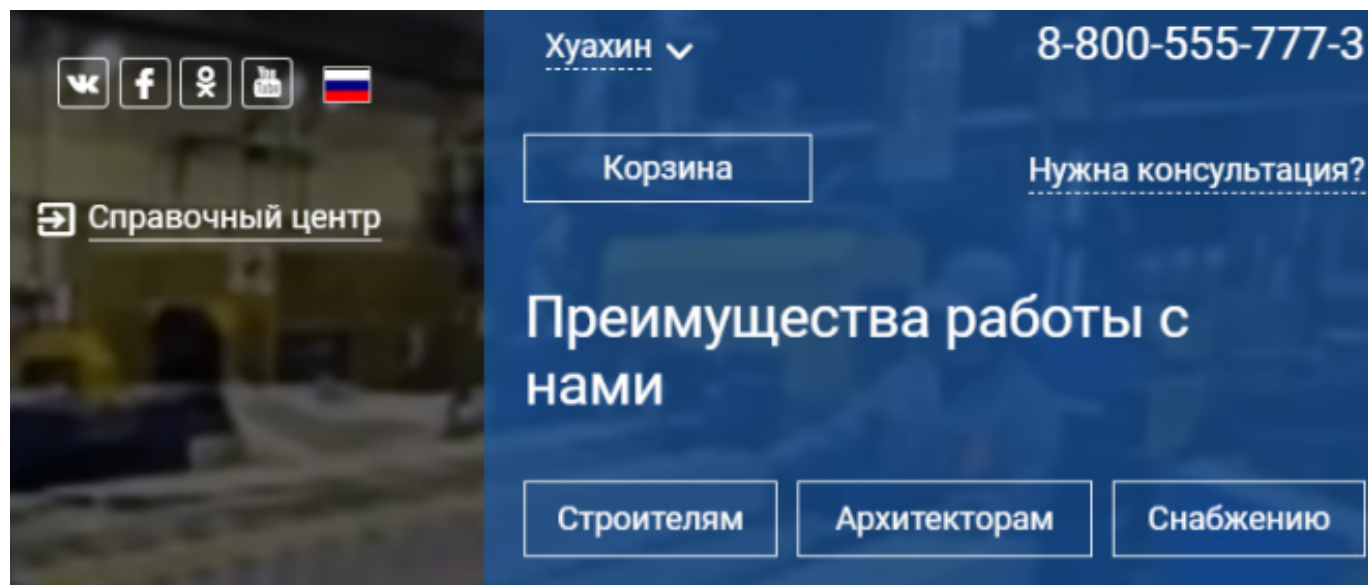
06.11.2017 [Передача «Дачный ответ» 05.11.2017](#)

06.11.2017 [Передача «Квартирный вопрос» 04.11.2017](#)

16.10.2017 [Передача «Дачный ответ» 15.10.2017](#)

## Бесплатный телефонный номер 8 800

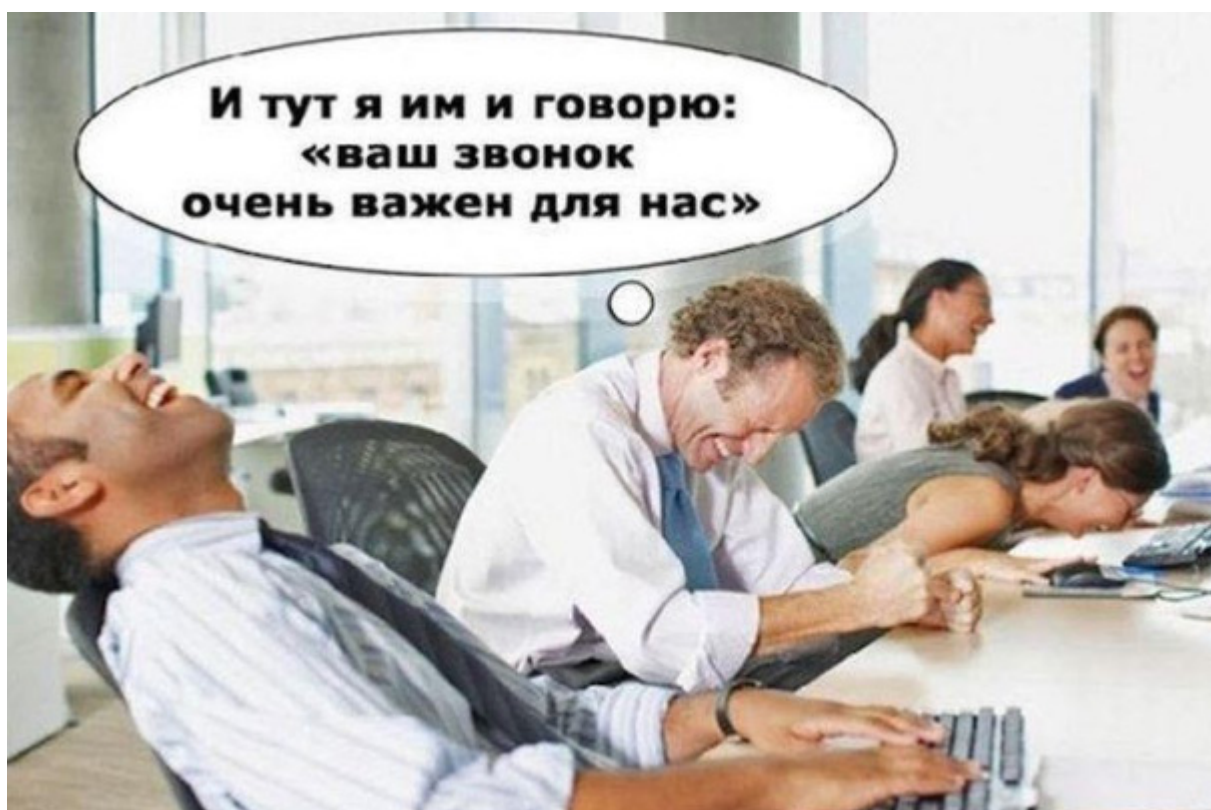
Когда компания готова оплачивать коммуникацию за клиента, это не только вызывает доверие, но и может повышать конверсию в звонки.





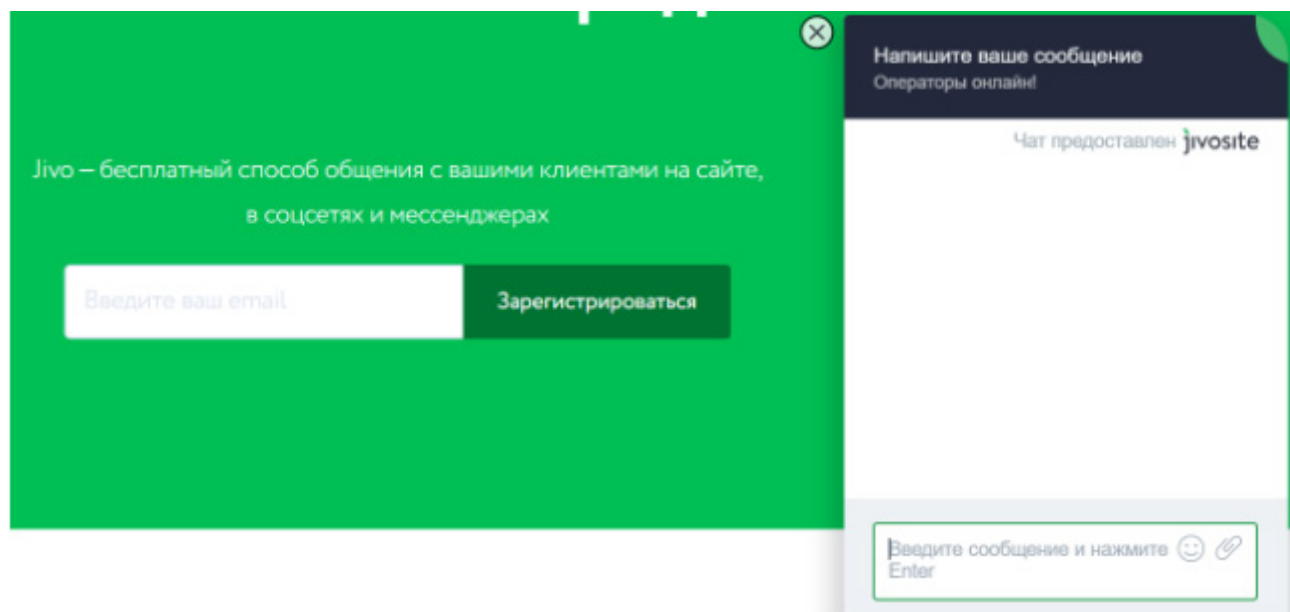
## Приветствие на телефоне, записанное профессиональным диктором

Это уже не является по сути триггером доверия на сайте, но это первое, с чем сталкивается человек при обращении в компанию. Записать приветствие с профессиональным диктором стоит совсем недорого, но производит впечатление на потенциальных клиентов. Главное — не заставлять клиента “висеть” на линии долго и слушать голос замечательного диктора и музыку.



## Онлайн-консультант

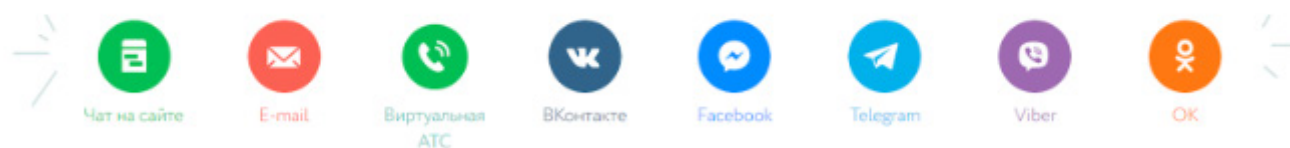
Возможность обратиться к онлайн-консультанту и получить ответ на свой вопрос показывает клиенту, что компания постоянно на связи и готова решать задачи оперативно.



## Ответы в онлайн-мессенджерах

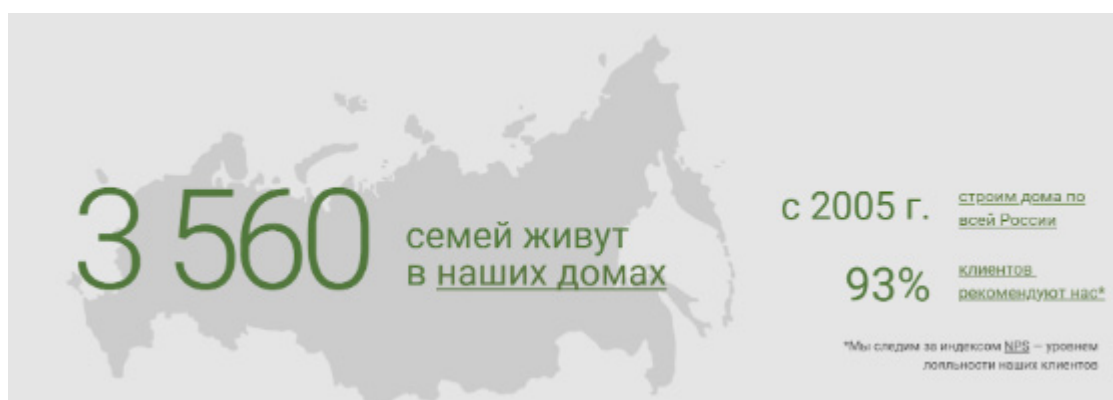
Клиенты особо ценят, когда вы даете им возможность общаться с вами в той среде, в которой они привыкли общаться в обычной жизни. Поэтому в некоторых случаях возможность пообщаться с вами в мессенджере от Фейсбука или Вайбере может быть на пользу.

JivoSite — чат для сайта и инструмент для общения с клиентами в социальных сетях, мессенджерах и мобильных приложениях. Зарабатывайте больше, не упуская ни одного обращения.



## Результаты компании в цифрах

Не только логотипы компаний клиентов и отзывы могут показывать ваш опыт в данной сфере, но и конкретные цифры и показатели компании. Количество клиентов, сотрудников, обороты, результаты клиентов, как давно вы в этом бизнесе и т.д.



## Реквизиты компании

Подробные реквизиты компании и возможность скачать их в текстовом виде тоже вызывают больше доверия среди потенциальных клиентов.

Реквизиты ООО «ТАБЕРУ»
<u>Организация:</u> ООО "Таберу"
<u>Полное название организации:</u> Общество с ограниченной ответственностью "Таберу"
<u>ИНН:</u> 7705309016
<u>КПП:</u> 770501001
<u>ОГРН:</u> 1037739607619 от 12 февраля 2003г.
<u>ОКВЭД:</u> 51222/01
<u>Генеральный директор:</u> Черкасов Сергей Викторович (на основании Устава)
<u>Юридический адрес:</u> 113181, г. Москва, ул. Большая Татарская, д.21, стр.8
<u>Фактический адрес:</u> 124482, г. Москва, Зеленоград, Свевлинский проезд, д.4, офисы 1413-1414
<u>Почтовый адрес:</u> 124498, Москва К-498, Зеленоград, д/я №159
<u>Банковские реквизиты:</u> р/сч 40702810300050002123 в ПАО «МинБанк» г. Москва БИК 044525600 корр/сч 30101810300000000600
• <a href="#">Реквизиты ООО «Таберу» в удобном текстовом файле</a>

## Гарантия на продукцию

Все любят гарантии. Это факт. Дайте их своим клиентам.

### Что такое VEKAвая ГАРАНТИЯ?

- 1 Мы даём **бессрочную** гарантию на готовые окна компаний, работающих с профилем VEKA и прошедших строгий контроль качества, потому что уверены в качестве их работы.
- 2 В случае возникновения рекламации наши специалисты сделают профессиональную оценку Ваших окон. При необходимости, произведут гарантийные работы. VEKAвая ГАРАНТИЯ — это уверенность в правильном выборе и сервисная поддержка 24/7.
- 3 **Именной сертификат** VEKAвой ГАРАНТИИ, который вы получите при покупке окна, гарантирует квалифицированную помощь специалистов. Даже если компании, продавшей окно, больше нет. Даже если сертификат потерян.



## Условия возврата и обмена товара

Клиенту бывает проще принять решение, когда он знает условия возврата и обмена товара. Поэтому не забывайте о таком разделе на сайте, если это применимо в вашем случае.

# ВОЗВРАТ ТОВАРА

- Как вернуть товар, если он был доставлен курьером/в постамат?
- В течение какого срока я могу вернуть товар?
- Как вернуть товар, если он был доставлен в магазин?
- Когда будет произведен возврат денежных средств?
- Могу ли я вернуть только часть заказа?
- Могу ли я обменять товар вместо его возврата?
- Какой гарантийный срок предусмотрен для товаров?
- Что такое товар надлежащего качества?
- Что такое товар ненадлежащего качества?
- Какие товары не подлежат возврату?
- У меня остались вопросы?

## Политика конфиденциальности и правила обработки персональных данных

В соответствии с законами РФ, в формах на сайтах, где происходит сбор персональных данных, необходимо размещать правила по обработке персональных данных. У пользователей, которые разбираются в законах, это вызывает доверие.

### Регистрация

Имя	Фамилия
Телефон (+7...)	E-mail
Промо-код	

☐ Подписаться на материалы блога и анонсы интересных событий

☒ Согласен с условиями [оферты](#) и ознакомлен с [правилами](#) обработки персональных данных

☐ Хочу приобрести пакет «Стратегия»

☐ Хочу приобрести пакет «Тактика»

Подать заявку



## Полнота контактных данных

Чем больше информации о том, как можно с вами связаться и добраться до вас, тем лучше. Телефоны, адрес, карта проезда.



Внимание: мы находимся на территории завода «Квант», для прохода на нее необходимо иметь с собой паспорт. Для удобства прохода на территорию, необходимо заранее заказать пропуск.

**Фактический адрес: 129626, Москва, 3-я Мытищинская улица, д.16, строение 14**

Многоканальный телефон: **+7 495 663-22-11**

Юр. адрес: 129090, город Москва, 2-й Троицкий переулок, дом 6А, строение 5, офис 3  
ИНН: 7702401616  
ОГРН: 1167746490471 от 24 мая 2016 года

должность	фамилия, имя	мобильный тел.	добавочный	почта
<b>Департамент dental-education</b>				
Менеджер по работе с клиентами	Чапурин Виталий	+7-903-508-22-11	137	education@geosoft.ru
Менеджер по работе с учебными центрами	Старовойтова Наталья	+7-903-728-63-45	150	org-education@geosoft.ru

## Фотоинструкция: как добраться до офиса

Если пользователям необходимо добраться до вашего офиса или магазина, чтобы решить свою задачу, то им в этом поможет подробная фотоинструкция.

На территории Техгорной мануфактуры



Зеленым кругом отмечена большая арка. Зайдя в арку, нужно повернуть налево. Сразу после этого (слева) вы увидите дверь и табличку «Wallet One. Вход для друзей»:

## Шаблоны договоров

Нужен полный комплект документов для начала работы, чтобы можно было скачать и заранее посмотреть договор, дать почитать юристу. В договоре не должно быть никаких «мелких шрифтов», иначе это снижает доверие.

### Заключить договор

При заключении договора с нашей компанией Вы получаете возможность участвовать в системе скидок, оплачивать услуги безналичным расчетом. В данном разделе можно ознакомиться с текстом типового договора и регламентом оказания курьерских услуг.

#### Для Российской Федерации



[Типовой договор](#)



[Регламент предоставления услуг](#)



[Форма доверенности, оформляемой на забор груза](#)

Для заключения договора с нашей компанией необходимо заполнить [анкету](#), связаться с менеджером компании в [Вашем городе](#) или отправить заполненную анкету на [sale@cdek.ru](mailto:sale@cdek.ru) для составления бланка договора.

#### Для Республики Беларусь



[Регламент возмездного оказания курьерских услуг](#)



[Типовой договор](#)

#### Для Киргизской Республики



[Регламент возмездного оказания курьерских услуг](#)



[Типовой договор](#)

## Персональный бренд владельца компании

Тот самый случай, когда в продвижении своего бизнеса активно принимает участие собственник и за счет собственной харизмы, поступков и высказываний вызывает у аудитории позитивный отклик.

### Изображая Джобса: зачем предприниматели становятся шоуменами

Компания AmoCRM собрала 15 тыс. человек в «Олимпийском», чтобы презентовать обновление программного обеспечения для работы с клиентами. Превращение заурядных событий в шоу — один из трендов современного бизнеса

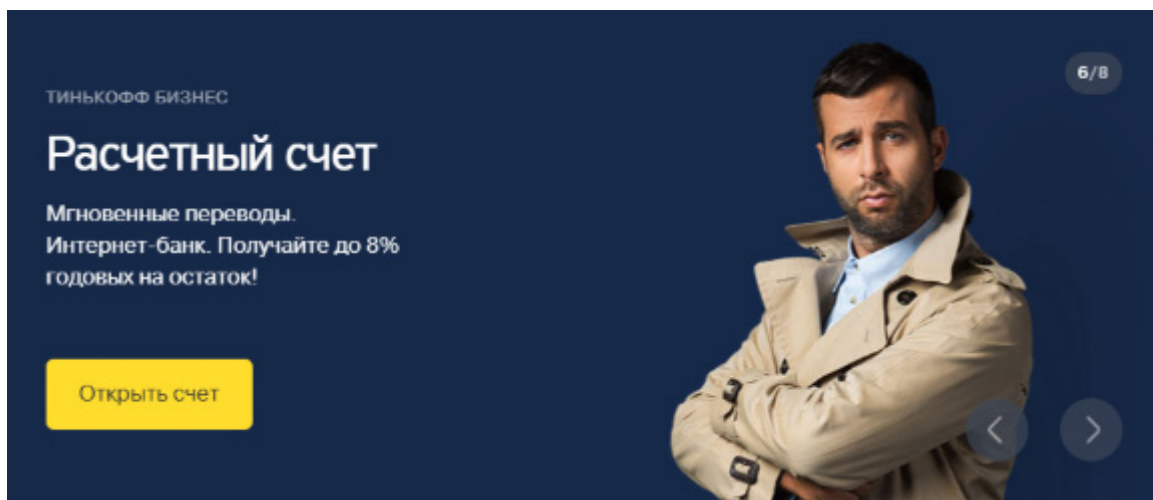


Михаил Токовинин (Фото: Владислав Шатило / РБК)



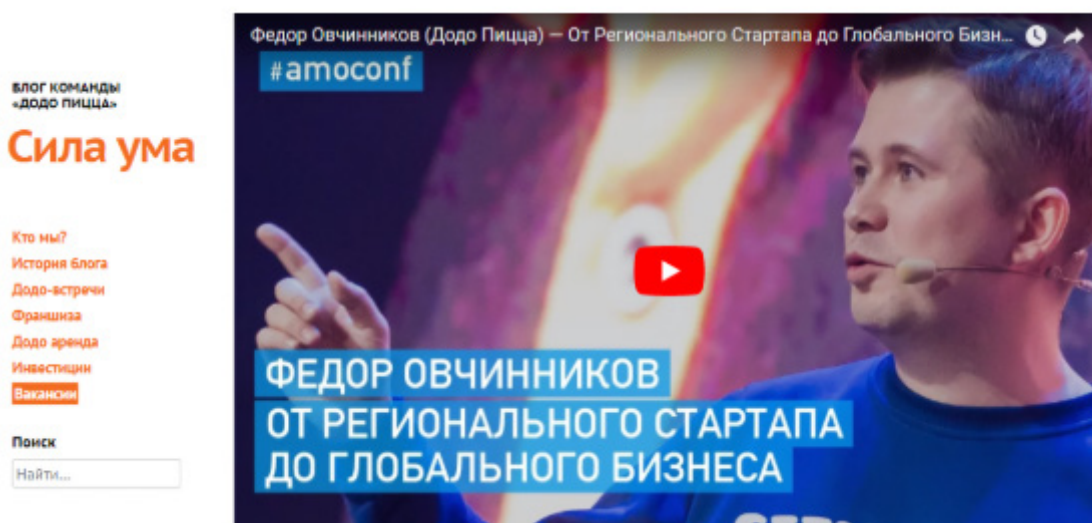
## Использование образов популярных персон

Тем самым компания получает больше лояльности со стороны поклонников этого человека.



## Блог компании со всей подноготной

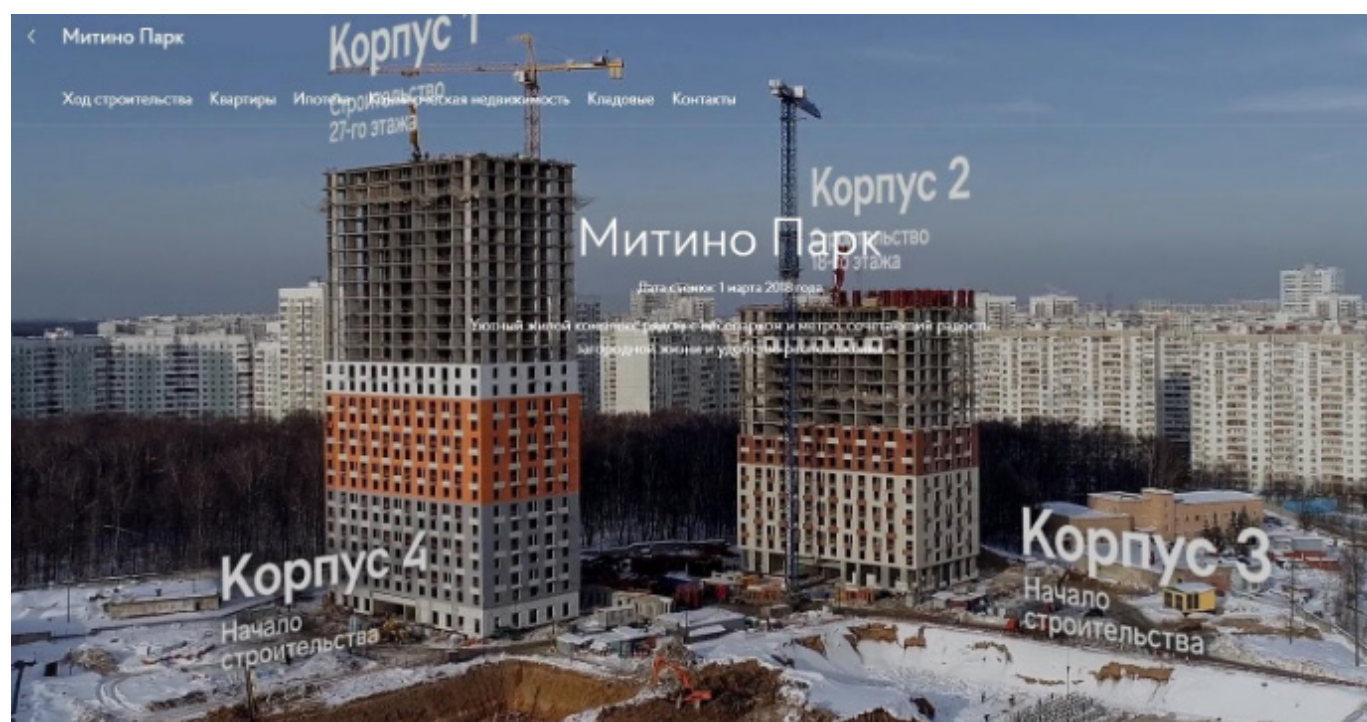
Живой блог, в котором компания делится информацией о своем бизнесе, успехах и неудачах.





## Ход проекта

Для компаний, которые реализуют какой-либо долгосрочный проект, может быть очень полезным показывать процесс его реализации. Это может быть актуально как для застройщиков, так и для разработки различных технологических стартапов и т.д.



## Постоянное улучшение продукта

Когда потенциальный пользователь видит, что продукт постоянно улучшается, это может стать дополнительным аргументом к его приобретению.

2018 год

Версия 12.1.3

27 Марта, 2018 г.

- Новый раздел "Синхронизация". Для полноценной работы нужна новая мобильная версия [Family 12 Mobile](#). Теперь синхронизация данных со смартфоном осуществляется в отдельном разделе
- Появились новые удобные функции синхронизации: отображение количества несинхронизированных данных при запуске программы (в фоновом режиме) с уведомлением в виде иконки; все загружаемые записи теперь представлены в удобном и наглядном табличном виде; ускорен процесс синхронизации; теперь программа может загружать неограниченное количество данных с сервера
- Все настройки синхронизации вынесены в раздел "Синхронизация", здесь же теперь можно выбрать галочками все счета, которые необходимо синхронизировать с телефоном (теперь не нужно изменять отдельно настройки каждого счета). Кроме того, теперь синхронизация поддерживает гораздо больше типов счетов и разных валют
- Решена проблема с невозможностью убрать иконки в верхней части программы, когда добавлено слишком много иконок (и кнопка пряталась за края программы). Теперь эта кнопка находится слева от иконок
- Исправлена проблема, которая возникала при переходе из поиска записей в счет, к конкретной записи. Во-первых, эта запись не выделялась фокусом, во-вторых, при скролле мышкой - и появлялись ошибки
- Исправлено отображение счетов, в рамках одной группы, если их более 10 штук (не было видно общей суммы на счетах группы)
- Исправлены некоторые другие мелкие ошибки и неудобства

## Планы по развитию

А некоторым важно видеть не то, что уже сделано, а то, что планируется к реализации в ближайшем будущем.



## Ссылки на сообщества, сформированные вокруг продукта

Это могут быть форумы, группы в социальных сетях, каналы в мессенджерах, где общаются реальные и потенциальные клиенты компании. Обычно такие сообщества используются у застройщиков, разработчиков программных продуктов, образовательных учреждений.

Программное обеспечение	Тем / Сообщений	Последнее сообщение
Сервисное программное обеспечение, SCADA системы, инструментальные среды программирования		
 <b>Облачный сервис OwenCloud</b> (15 Просмотров) Вопросы и предложения по работе сервиса OwenCloud и сетевых шлюзов. Модераторы: Кирилл Валюкин, Евгений Беганев, Сергей Лысов, dnyabikov, Илья Глан	Тем: 26 Сообщений: 944	 Бета-тест сетевого шлюза ПЕ210 (RS-485 <=> Ethernet)  от saozap Сегодня, 10:41
 <b>SCADA</b> (62 Просмотров) OWEN Process Manager, Master SCADA, ЭНТЕК. Модераторы: Илья Глан	Тем: 1,613 Сообщений: 19,400	 Modbus Universal MasterOPC Server новый OPC сервер от компании ИИКАТ  от SCADAMaster Сегодня, 09:36
 <b>Телемеханика ЛАЙТ</b> SCADA Телемеханика ЛАЙТ, настройка и программирование контроллеров в среде TMLogic (ПЛК-100-ТЛ, 110-ТЛ, 323-ТЛ). Создание систем АСУУЗ и АСУУЗ. Модераторы: Рорих Вольф, Сергей Сикейкин, Илья Глан	Тем: 54 Сообщений: 622	 Вопросы по EnLogic и ПЛК-100.ТЛ  от Рамон74 27.03.2018, 15:10
 <b>Сервисное ПО</b> (8 Просмотров) Конфигураторы, программы отображения тех. данных. Модераторы: Илья Глан	Тем: 327 Сообщений: 1,807	 Где скачать owen_lo.dll?  от анон 08.12.2017, 12:43
 <b>Помощь Разработчикам</b> (13 Просмотров) Модераторы: Илья Глан	Тем: 597 Сообщений: 4,021	 Java (JSSC) подключение к TPM101  от Pushchin Вчера, 16:48
 <b>Сетевые технологии</b> (21 Просмотров) Сетевые протоколы RS485, Ethernet и т.д. Связь и дистанционное управление приборами фирмы OWEN. Модераторы: Илья Глан	Тем: 596 Сообщений: 4,255	 Помощь новичку.Передача через модем. от saozap 21.03.2018, 10:08
 <b>OPC Серверы</b> (2 Просмотров) Вопросы по OPC Серверам, распространенных компаниями OWEN. Модераторы: v.bogovikov, Илья Глан	Тем: 68 Сообщений: 579	 Летус+TMK-H 100  от Sayland 28.03.2018, 20:41

## Раздел “Вакансии”

Если в этом разделе есть актуальные вакансии и написано, что компания ищет сотрудников в связи с расширением, то этот факт создаст впечатление успешности и развития.

### Наши вакансии

#### ТОП вакансий

##### Ведущий менеджер по продажам

З/П не указана

Город: Москва Требуемый опыт работы: 5 лет

##### Программист C#

З/П не указана

Город: Москва Требуемый опыт работы: не указан

##### Сервис-инженер

от 60 000 руб.

Город: Москва Требуемый опыт работы: 3 года

##### Начальник производственного участка

от 60 000 руб.

Город: Петрозаводск Требуемый опыт работы: 3 года

##### Начальник производственного участка

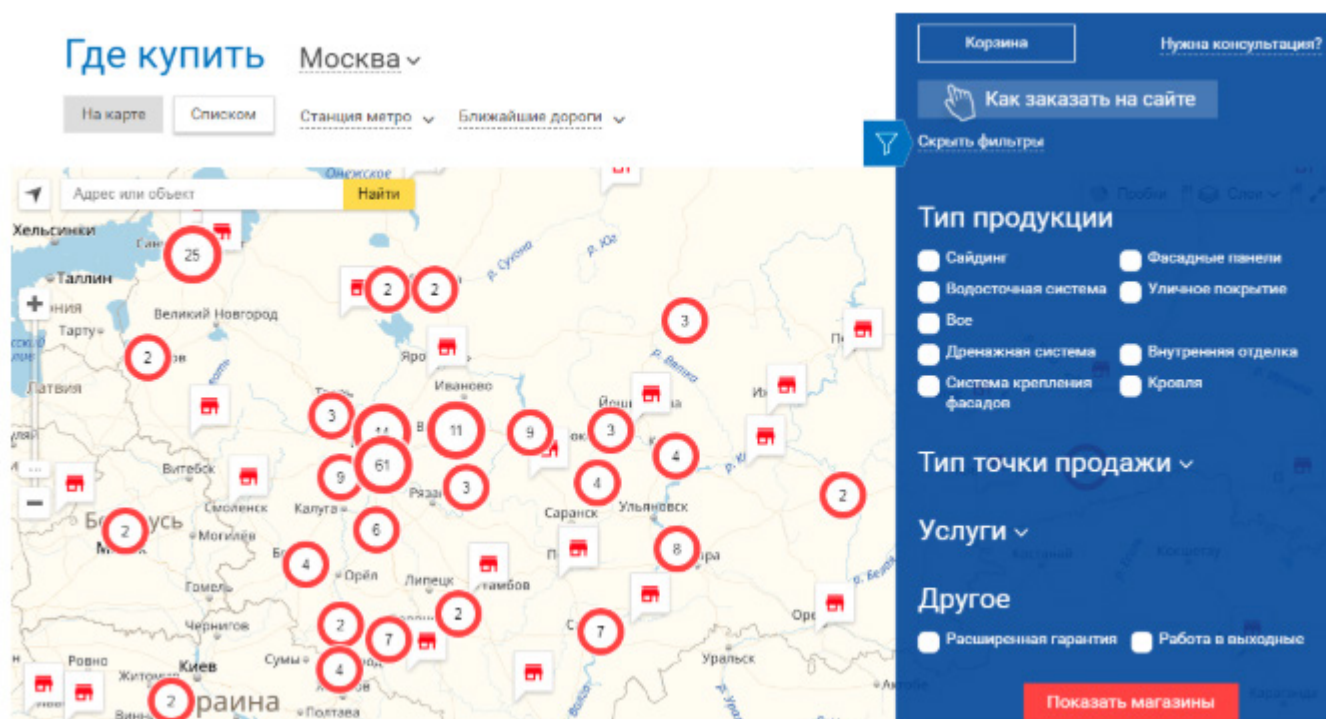
от 60 000 руб.

Город: Мурманск Требуемый опыт работы: 3 года




## Филиальная сеть

Разветвленная филиальная сеть показывает потенциальным клиентам, что компания большая, стабильная и её продукцию можно найти в разных городах и странах.



## Кейсы, реализованные проекты


Ничто не говорит так хорошо о возможностях компании, как реализованные проекты. Оформленные кейсы, показывающие, какие стояли задачи, как их решили, с какими сложностями столкнулись в процессе, позволят клиенту более полно понять, как работает компания или чего можно ожидать от конкретного продукта. Кейсы могут быть оформлены в виде презентаций, отдельных страниц, публикаций.



### НАШИ КЕЙСЫ

Для нас хорошая работа - это [комплексный проект достижения целей бизнеса](#). Мы не считаем «кейсами» [повышение конверсии сайта или страницы](#), [увеличение продаж с помощью контекстной рекламы](#), [повышение трафика на сайт](#) или настройку веб-аналитики.

**Как повысить прибыль компании с дилерской сетью**  
за счёт системного подхода к электронному маркетингу



Страница 1 из 71

ХОЧУ КАК В КЕЙСАХ

**Аэросани «Патруль»**  
Вездеход-амфибия

**Torex**  
Завод стальных дверей

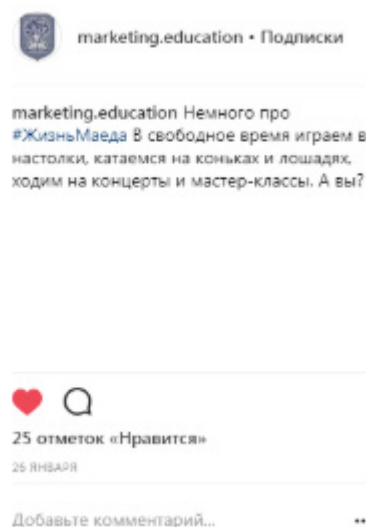
Продажа сельхоз техники и оборудования

Медицинская клиника

Лайтком  
Декоративные светодиодные системы

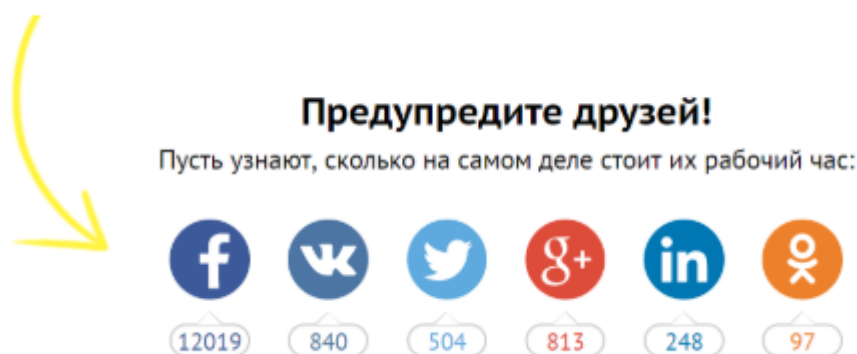
## Неформальные фотографии и видео из жизни компании

Это могут быть фото как рабочего процесса, так и развлекательных или образовательных мероприятий. Тем самым компания показывает, что она “живая”.



## Много “шэров” в социальные сети

Это показывает другим пользователям, что страница пользуется популярностью.



## Часто задаваемые вопросы - ЧАВО (FAQ)

Это показывает, что компания заботится о своих клиентах и старается предугадать вопросы, которые могут у них возникнуть.

### Часто задаваемые вопросы

#### ПРОЦЕСС ЗАКАЗА ▾

Как сделать заказ?

Как проверить статус моего заказа?

Получу ли я чек после оплаты?

Как я узнаю, сколько будет стоить доставка?

#### ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ ▾

#### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ САЙТА ▾

#### Как я узнаю, сколько будет стоить доставка?

После того, как вы введёте адрес доставки, будет рассчитана её стоимость. Вы сможете сразу увидеть сумму доставки по указанному вами адресу в зависимости от региона, также вам будет предложен вариант самовывоза из ближайшего к вам пункта выдачи заказов, если такой есть в вашем городе. Более подробную информацию вы можете получить на странице [Информация о доставке](#).

ПРЕДЫДУЩИЙ ВОПРОС

## Раздел “О компании”

Раздел, в котором можно познакомиться с основными фактами о компании.

### О компании

«Альта-Профиль» – первый производитель сайдинга в России. Компания производит 21 коллекцию и 150 видов отделочных материалов и полимеров. Это самый широкий ассортимент среди отечественных компаний. В «Альта-Профиль» применяются передовые мировые технологии и собственные разработки. Качество контролируется на всех этапах производства. Срок службы продукции – более 30 лет!



Продукция «Альта-Профиль» проходит многоступенчатый контроль качества на разных этапах производства. Мы гарантируем надежность каждого элемента.



**19 лет**  
основана в 1999 году

**176**  
населенных пунктов, где можно  
купить продукцию «Альта-Профиль»

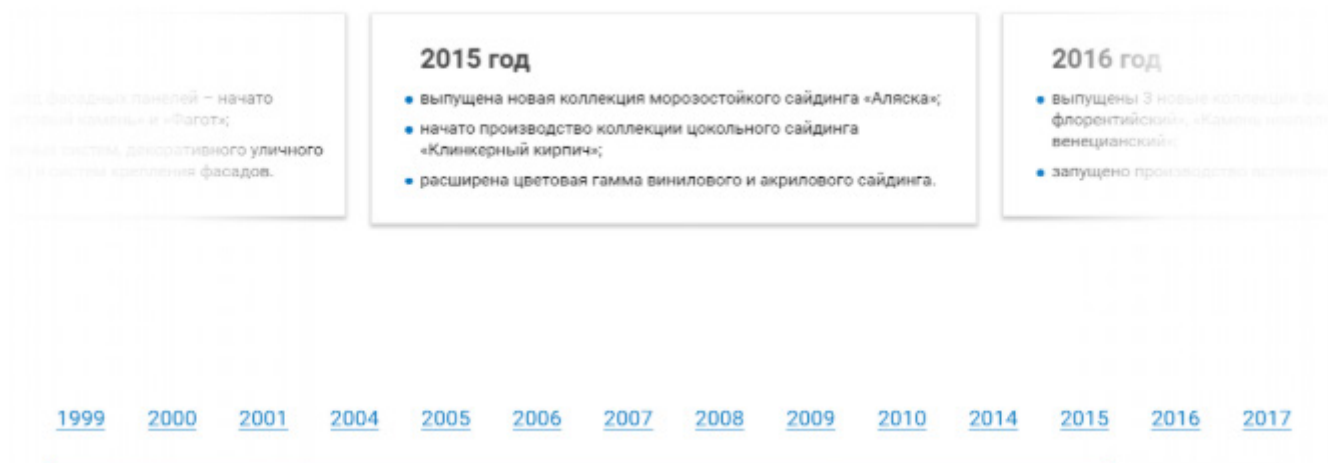
**328**  
дилерских центров  
и точек продаж в России

Подпишитесь на нас в соцсетях



## История компании

Показать в динамике, как развивалась компания, бывает тоже полезно.





## Официальное представительство авторитетной организации

Если локальная компания является официальным представителем авторитетной организации, это тоже может работать в плюс с точки зрения доверия клиентов.

### МЫ ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ



Центр обучения "Маркетинговое образование" — официальный представитель Нидерландского Института Маркетинга (NIMA)

#### Ассоциация

Европейская ассоциация маркетологов, основанная более 50 лет назад в Нидерландах. Членами ассоциации являются более 3000 ведущих профессионалов в Европе.

#### Аккредитация

Проводимые ассоциацией экзамены аккредитованы EQF (European Qualifications Framework). Диплом NIMA/EMC – это документ, подтверждающий квалификацию маркетолога по единой системе аттестации ЕС.

#### Член EMC

NIMA является членом EMC (European Marketing Confederation), включающей в себя более 250 000 профессионалов из Европы.

## Участие в отраслевых ассоциациях

А еще можно хорошо “втереться в доверие” к клиенту, демонстрируя свою принадлежность к отраслевым ассоциациям, некоммерческим объединениям федерального и регионального масштаба.



### **ЗАВОД БАЛАНСИРОВОЧНЫХ МАШИН**

- член Ассоциации производителей  
станкоинструментальной  
продукции «Станкоинструмент»



### **ЗАВОД БАЛАНСИРОВОЧНЫХ МАШИН**

- член Ассоциации  
«Союз авиационного двигателестроения»

## Проведение исследований на своем рынке

Проведение исследований рынка – это не только получение ценной маркетинговой информации, но еще и отличный “ход конем”, когда нужно продемонстрировать свою экспертность и заинтересованность в проблемах своей отрасли. Тут любой клиент проникнется доверием. Даже не сомневайтесь.

**COMPLETO**  
МОСКОВСКИЙ ЦЕНТР ОБУЧЕНИЯ МАРКЕТИНГУ

Комплето  
Блог  
Компаниям с сетями дилеров  
Компаниям с продуктами B2B  
Мы обучаем  
+7 (495) 640-89-97

**ИССЛЕДОВАНИЕ КОМПЛЕКСА ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА**  
**НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**  
**2016-2017**

Первое в России исследование интернет-маркетинга застройщиков Москвы и Московской области

**ЧИТАТЬ** ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ

**ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ ПРО НАШЕ ИССЛЕДОВАНИЕ:**

- САМОЕ МАСШТАБНОЕ**  
**570** САЙТОВ
- САМОЕ ДЕТАЛЬНОЕ**  
**50+** ПАРАМЕТРОВ ОЦЕНКИ
- САМОЕ АКТУАЛЬНОЕ**  
ДАННЫЕ **2016-2017**

## Социальная ответственность

Социальная ответственность бизнеса – это не только дань моде, но еще и отличный инструмент для повышения кредита доверия ваших клиентов. Важно помнить, что тип и инструменты благотворительности должны работать на вашу аудиторию.



Часть нашей прибыли идёт на помощь детишкам в Свято-Алексиевской Пустыни.

**ВМЕСТЕ ПОМОЖЕМ ДЕТИШКАМ!**

Сайт поддержки детишек с онлайн пожертвованиями: [dobro.pleer.ru](http://dobro.pleer.ru)

## Участие в выставках

Не отлынивайте от выставочной деятельности. Да, дорого. Да, трудозатратно. Да, часто не окупается. Но, поверьте, это долгосрочное вложение, которое потом принесет вам хороший имиджевый капитал в виде доверия клиентов.

### Приглашаем на наш стенд на MOSBUILD 2018

20.03.2018

Приглашаем вас посетить наш стенд № F449 на выставке Мосбилд 2018! Павильон Форум

 **WorldBuild Moscow**  
MosBuild



BERLONI BAGNO



TOTO



СЕРВИС



GL000

Компания Credit Ceramica примет участие в 24-ой международной выставке строительных и отделочных материалов MOSBILD 2018.

Мы приглашаем Вас посетить наш стенд и ознакомиться с последними сантехническими новинками!

Дата проведения выставки: 3-6 апреля 2018 г.

Место проведения: ЦВК «Экспоцентр» (г. Москва, Краснопресненская набережная, 14 (метро «Выставочная»)).

Наш стенд будет расположен в павильоне "Форум", стенд № F 449.

Подпишитесь на нас в соцсетях



## Участие в конференциях

То же, что и с выставками. С той лишь разницей, что об участии в конференциях можно договориться бесплатно, а в ряде случаев можно еще и прорекламирровать свой продукт. Не упускайте такую возможность.

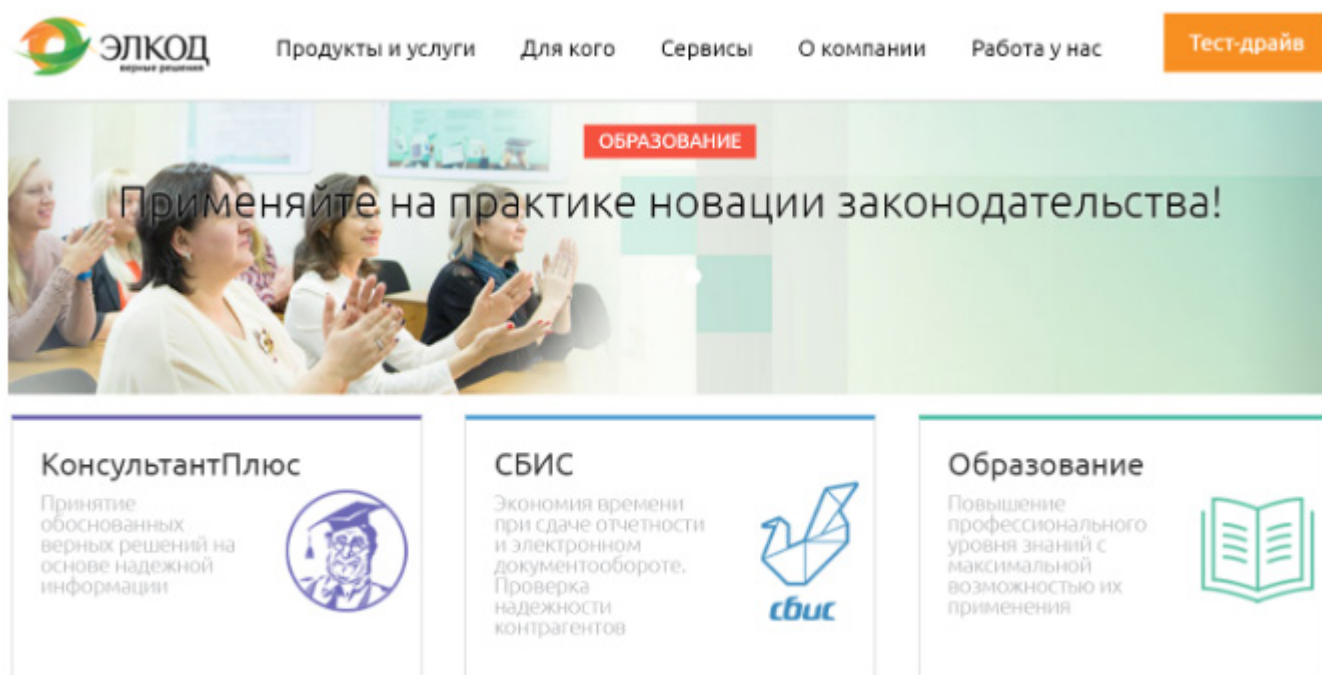
### МЫ ВЫСТУПАЕМ И ПРЕПОДАЕМ





## Собственные образовательные программы

Дорогостоящая разработка собственных образовательных продуктов подходит, пожалуй, только для крупных компаний. Такие программы – это прекрасная инвестиция в формирование крепких доверительных отношений с настоящими и будущими клиентами.



The screenshot shows the website of ELKOD (ЭЛКОД). The header includes the logo and navigation links: "Продукты и услуги", "Для кого", "Сервисы", "О компании", "Работа у нас", and a "Тест-драйв" button. The main banner features a photo of people clapping and the text "ОБРАЗОВАНИЕ" and "Применяйте на практике новации законодательства!". Below the banner are three service cards:

- КонсультантПлюс**: Принятие обоснованных верных решений на основе надежной информации. (Icon: person with a graduation cap)
- СБИС**: Экономия времени при сдаче отчетности и электронном документообороте. Проверка надежности контрагентов. (Icon: stylized swan logo)
- Образование**: Повышение профессионального уровня знаний с максимальной возможностью их применения. (Icon: open book)

## Фото и видео с корпоративного отдыха компании

Расскажите вашим клиентам в социальных сетях, а также на сайте о том, как отдыхает ваша команда. Это могут быть фото с корпоративных тимбилдингов, командообразующих тренингов, официальных праздников компании.



## Записи вебинаров со специалистами компании и прочие обучающие материалы

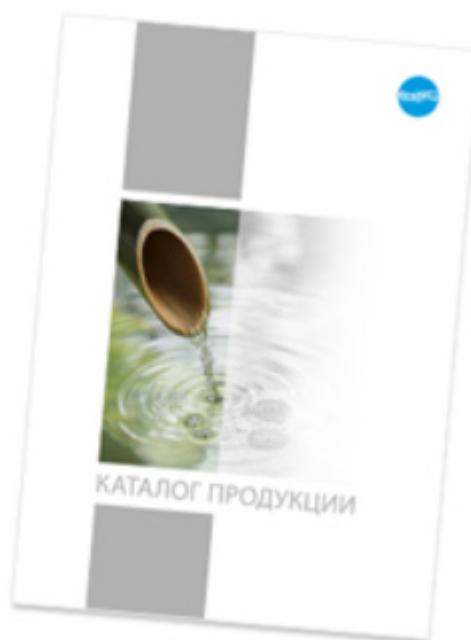
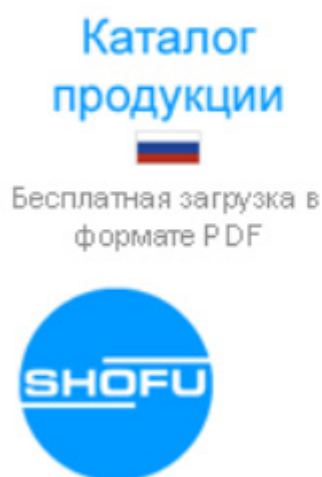
Видео контент с экспертной информацией разойдется по сети очень быстро, и вы получите новые охваты и новых потенциальных клиентов.

### НАШЕ ВИДЕО



## Каталог продукции в PDF-материалах

Оформите максимально подробный и детальный каталог вашей продукции в PDF. Распечатывать его не обязательно, но желательно. Такой каталог может стать наглядным раздаточным материалом для выставок или других офлайн-мероприятий.





## Презентация о компании в PDF

Оформите содержательную презентацию о вашей компании. Добавьте иллюстрации, которые наглядно продемонстрируют ваши компетенции, специфику продукта и ваше УТП.

### Компетенции маркетинговой группы Комплето

#### Индустриализация 4.0 производственных компаний с сетями дилеров

Лучшая в России экспертиза для B2B-компаний, производителей с сетями дилеров, промышленных компаний. Такого опыта нет ни у кого на рынке!

**для дистрибьюторских сетей**  
3000+ точек продаж  
автоматизировали маркетинг и продажи

**13 заводов с федеральными  
розничными сетями**  
в нашем клиентском портфолио

**284 млн рублей**  
прибыли в год наш сайт приносит клиенту

**10 млрд рублей в год**  
проходят через наши CRM для дилеров

**на 5 млрд руб в год**  
дистрибьюторы заказывают через наши  
личные кабинеты

**сделали лидерами рынка**  
двух клиентов в своей отрасли





## Подробная инструкция по использованию продукта

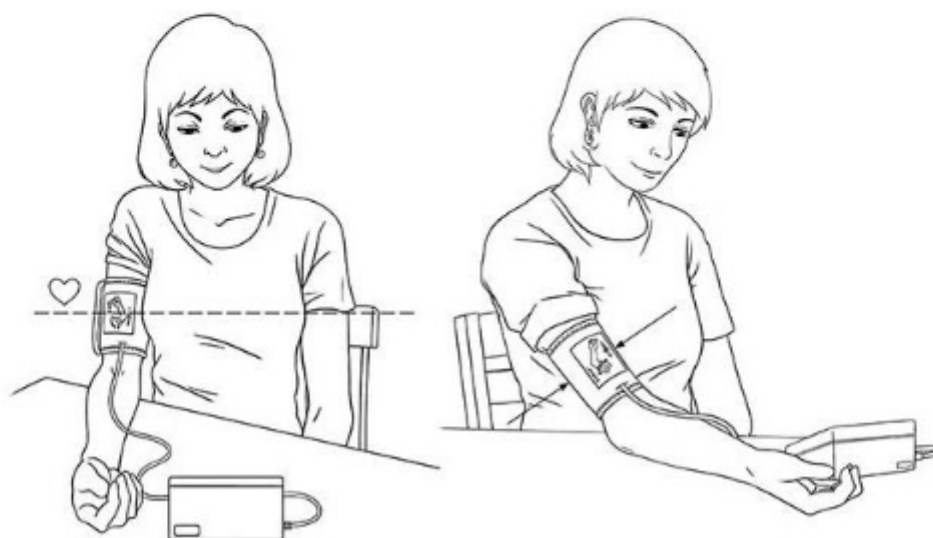
Напишите статью с подробным описанием продукта, который продаете, или запишите видео ролик с инструкцией для пользователей. Так вы снимите страхи и сомнения у тех, кто никогда не взаимодействовал с вашим продуктом/услугой.

### Тонометр механический: как работает и как правильно пользоваться?



- [Описание прибора](#)
- [Как подобрать размер манжета?](#)
- [Как влияет поза на показатели давления и какую принимать?](#)
- [Как подготовиться к измерению давления?](#)
- [Этапы измерения давления механическим тонометром](#)

#### Положение тела при измерении артериального давления



Правильное положение тела при измерении давления

## Финансовая отчетность компании по результатам деятельности

Демонстрируя финансовую открытость, вы увеличиваете степень доверия к вашей компании и вашему продукту.



## Список партнеров

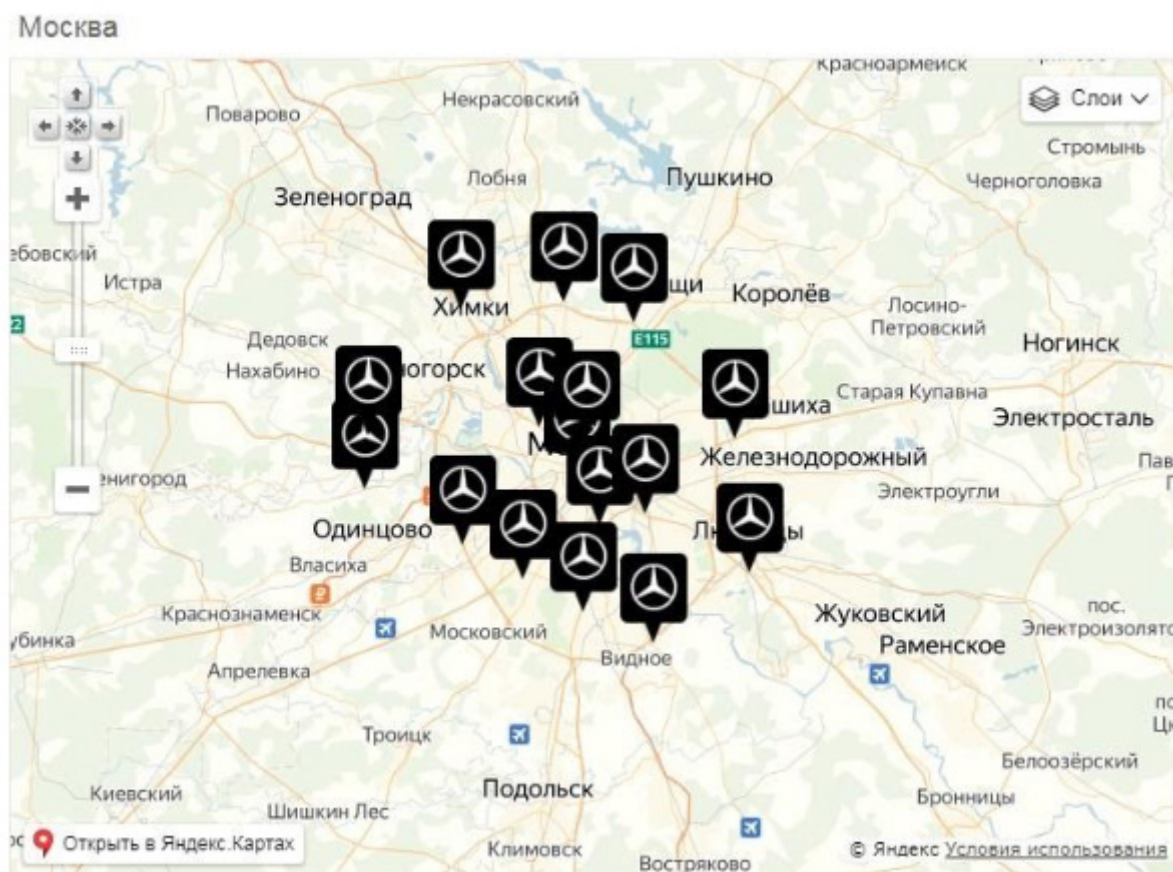
Здесь действует принцип – чем больше, тем лучше. Не стесняйтесь спрашивать у ваших партнеров разрешение на размещение их логотипов на сайте. Партнеры не равно клиенты. Партнеры – это те компании, с которыми вы сотрудничаете вместе и решаете проблемы клиентов путем оказания тех или иных услуг.

### МЫ ВЫСТУПАЕМ И ПРЕПОДАЕМ



## Список дилеров

Если дилеров в одном городе много, то идеально составить карту присутствия и разместить их всех на этой карте.





## Спонсорство и благотворительность

Рассказывайте о спонсорской и благотворительной деятельности – это увеличит степень доверия к вам ваших клиентов. Кроме того, вы завоюете доверие новой аудитории – людей, равнодушных к проблеме, которую вы пытаетесь решить.



## Заключение

Важно понимать, что эти доверительные элементы в полном объеме, скорее всего, не могут быть применены к одной компании все одновременно. И, конечно, они не помогут вашей компании, если у вас слабый маркетинг, некачественный продукт и плохое обслуживание клиентов. Поэтому, прежде всего, мы должны идти от потребностей клиентов, качественного продукта и выстроенной системы маркетинга и продаж.

Волшебных таблеток нет и не будет.

***Делайте хороший маркетинг, а нехороший маркетинг не делайте!***





**Читайте:** <https://blog.completo.ru/>

**Смотрите:**



канал  
Маркетинговое  
образование

**Общайтесь:**



[vk.com/marketing.education](https://vk.com/marketing.education)



[instagram.com/marketing.education](https://instagram.com/marketing.education)



[facebook.com/marketing.education.ru](https://facebook.com/marketing.education.ru)



[t.me/tyzhmarketolog](https://t.me/tyzhmarketolog)



Центр обучения "Маркетинговое образование"

**[www.maed.ru](http://www.maed.ru)**

+7 (495) 984-75-00