

Как начать работу с агентством

1. Определение Целей и KPI

Четко сформулируйте, чего вы хотите достичь с помощью CJM. Это может быть увеличение продаж, повышение лояльности, улучшение узнаваемости бренда и т.д.

Определите **ключевые показатели эффективности (KPI)**, по которым вы будете оценивать результаты. Это должны быть **измеримые показатели**, например, продажи, конверсия, уровень удовлетворенности клиентов.

2. Сбор Первичной Информации

Даже без обширных данных, вы можете собрать некоторую информацию о ваших потенциальных клиентах. Подумайте о:

Типах ваших продуктов и услуг

Ваших конкурентах, что они делают?

Вашей целевой аудитории, кто ваши потенциальные клиенты?

Ваших каналах коммуникации (сайт, соцсети, реклама)

Эта информация поможет агентству лучше понять ваш бизнес и разработать эффективную стратегию.

3. Поиск Агентства Медицинского Маркетинга

Изучите рынок агентств, обращая внимание на их **опыт работы в фармацевтической отрасли**, специализацию и отзывы клиентов.

Запросите предложения от нескольких агентств, указав **свои цели и собранную информацию**

Выберите агентство, которое лучше всего соответствует вашим потребностям и бюджету

4. Подготовка к сотрудничеству

Предоставьте агентству всю имеющуюся у вас информацию о вашем бизнесе, продуктах и целевой аудитории.

Будьте готовы к активному участию в процессе разработки и внедрения CJM

Определите бюджет и сроки проекта