

Bagaimana Mulai Menjual Layanan Keamanan Web?

Diaktifkan secara default fitur pemindai Deteksi Web, yang berfungsi seperti "sistem alarm" untuk memberi tahu pelanggan Anda dari infeksi malware kritis dan kerentanan keamanan lainnya terdeteksi di situs web mereka sambil juga memberi Anda peluang upsell yang bagus menuju tingkat yang lebih tinggi produk perlindungan situs web.

Gunakan hasil pemindaian untuk memberi tahu pelanggan Anda tentang kerentanan keamanan kritis yang ditemukan di situs web mereka.

Anda kemudian dapat menjual solusi yang secara otomatis menambal kerentanan keamanan, membersihkan situs dari infeksi, file cadangan, meningkatkan kecepatan situs dan blok serangan dengan firewall untuk mereka.

Ikhtisar Perjalanan Upsell

01. KESADARAN

Perjalanan pelanggan Anda dimulai ketika dia membeli sertifikat SSL Sectigo yang dilengkapi dengan lisensi Deteksi Web "secara default" dari Anda.

Pada awalnya, dia kemungkinan besar tidak menyadari dua hal ini:

- i. Kekuatan memiliki pemantauan 24/7 untuk kerentanan situs web.
- ii. Pentingnya keamanan website dan perlunya tambahan lapisan keamanan website selain sertifikat SSL.

Setelah membeli, dia mengaktifkan sertifikat SSL Sectigo pada nama domain mereka.

Pemindai komprehensif Sectigo Web Detect kemudian akan mengaktifkan dan akan terus memeriksa situs webnya jika ada malware, virus, dan masalah keamanan penting lainnya yang tersembunyi.

Ketika masalah ditemukan, laporan pemindaian otomatis sepenuhnya akan dikirim ke pelanggan Anda. Setelah pelanggan Anda menyadari bahwa mereka memiliki masalah keamanan, penilitian mereka untuk solusi untuk memperbaiki masalah dimulai.

Penelitian menunjukkan bahwa 72% pelanggan akan beralih ke Google jika mereka tidak memiliki solusi yang segera disajikan kepada mereka. Anda dapat memenuhi kebutuhan mereka dengan Sectigo Web Security dengan merekomendasikan dan menyediakan solusi keamanan web kepada mereka.

Sistem ini menyediakan laporan ancaman yang jelas dan mudah dicerna dengan rencana solusi memberdayakan pelanggan Anda dengan wawasan dan perbaikan.

Segera hadirkan solusi untuk mereka, semuanya otomatis!

Pelanggan Anda kemudian akan melanjutkan ke tahap berikutnya: pertimbangan.

02. PERTIMBANGAN

Pada tahap ini, pelanggan Anda mungkin telah menemukan beberapa solusi untuk memecahkan masalah mereka, termasuk solusi Anda. Mereka kemungkinan besar akan mulai membandingkan dan menimbang pilihan mana yang paling cocok untuk mereka.

Berikan nilai kepada pelanggan Anda dengan mengirimkan mereka konten yang mudah dipahami dan sangat relevan yang menjelaskan produk, solusi, dan manfaat Anda.

Justificasi solusi Anda untuk menarik mereka membeli Sectigo Web Security dari Anda.

Beberapa Uniques Selling Points (USPs) yang bisa kamu gunakan:

- i. Tunjukkan kepada mereka nilai bulanan dan statistik keamanan siber.
- ii. Menawarkan "setel dan lupakan" layanan keamanan siber otomatis seperti penambalan otomatis, pembersihan malware otomatis, peningkatan kinerja situs web, dan perlindungan serangan DDoS.

Kembangkan prospek pelanggan Anda dan nikmati

rata-rata peningkatan **20%** dalam peluang penjualan

Email peringatan risiko yang dikirim ke pelanggan Anda biasanya akan memicu sekitar

25% dari mereka untuk mengambil tindakan & pembelian

Anda dapat menerima laporan pemindaian yang mencantumkan semua situs web pelanggan Anda yang telah ditandai dengan risiko keamanan apa pun dari kami.

Temukan ancaman tersembunyi di situs web pelanggan Anda dan dapatkan peluang penjualan baru dari basis pelanggan Anda yang sudah ada.

Mulai proses upsell Anda dan pelihara calon pelanggan.

03. KEPUTUSAN

Pada tahap ini, pelanggan Anda telah memasuki tahap seleksi, dan mereka telah memutuskan untuk membeli solusi. Pilihannya dipersempit dan mereka membutuhkan bantuan lebih lanjut dari Anda tentang produk dan solusi yang tepat untuk dipilih.

Jual rencana Anda dan perkuat kepercayaan diri mereka untuk memilih solusi Anda dengan memecahkan kekhawatiran mereka tentang implementasi dan dukungan pelanggan untuk menyelesaikan keputusan mereka untuk memilih Anda

USP yang dapat Anda gunakan untuk membantu tahap keputusan mereka:



Panduan penerapan dan praktik terbaik Web Sectigo



Plugin CMS dan pakar siber untuk menghilangkan kekhawatiran mereka.



Dukungan 24/7 melalui telepon, obrolan, email, atau dukungan tiket.



CATATAN:

ADALAH 6-7 KALI LEBIH MAHAL untuk menarik pelanggan baru daripada mempertahankan pelanggan yang sudah ada.

Sumber: Kantor Urusan Konsumen Gedung Putih

Manfaatkan aliran otomatis yang memanfaatkan kecerdasan pelanggan yang dapat dilanjutkan dan konten bermanfaat tentang fitur dan kiat yang lebih canggih dalam menggunakan produk Web Sectigo lebih efektif dan efisien.

Bantu pelanggan Anda melihat lebih banyak nilai dari produk keamanan dalam portofolio Anda, dan mereka jauh lebih mungkin untuk tetap menjadi pelanggan Anda ketika waktu perpanjangan tiba.

Bagaimana Cara Menghubungkan Pelanggan Anda?

01.

Penjualan Sertifikat SSL Sectigo baru

Lisensi Web Detect On-by-default yang datang dengan sertifikat SSL baru yang dia beli.

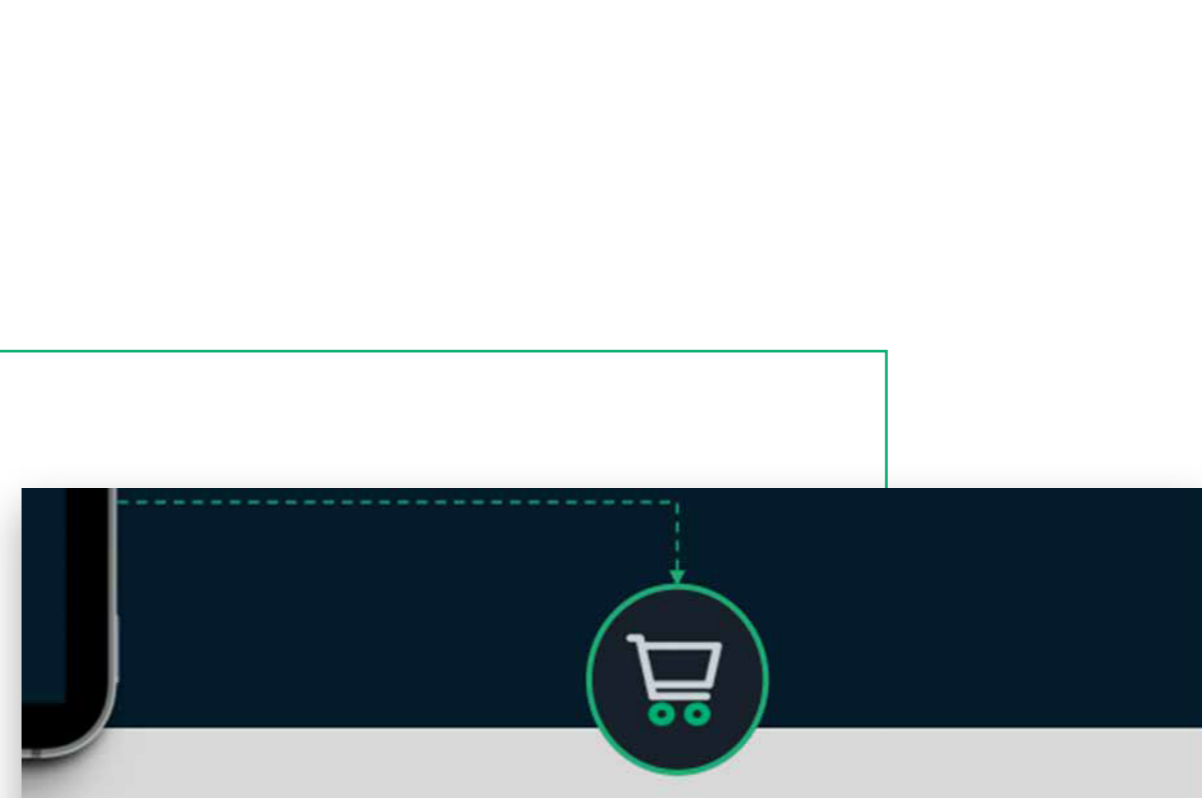
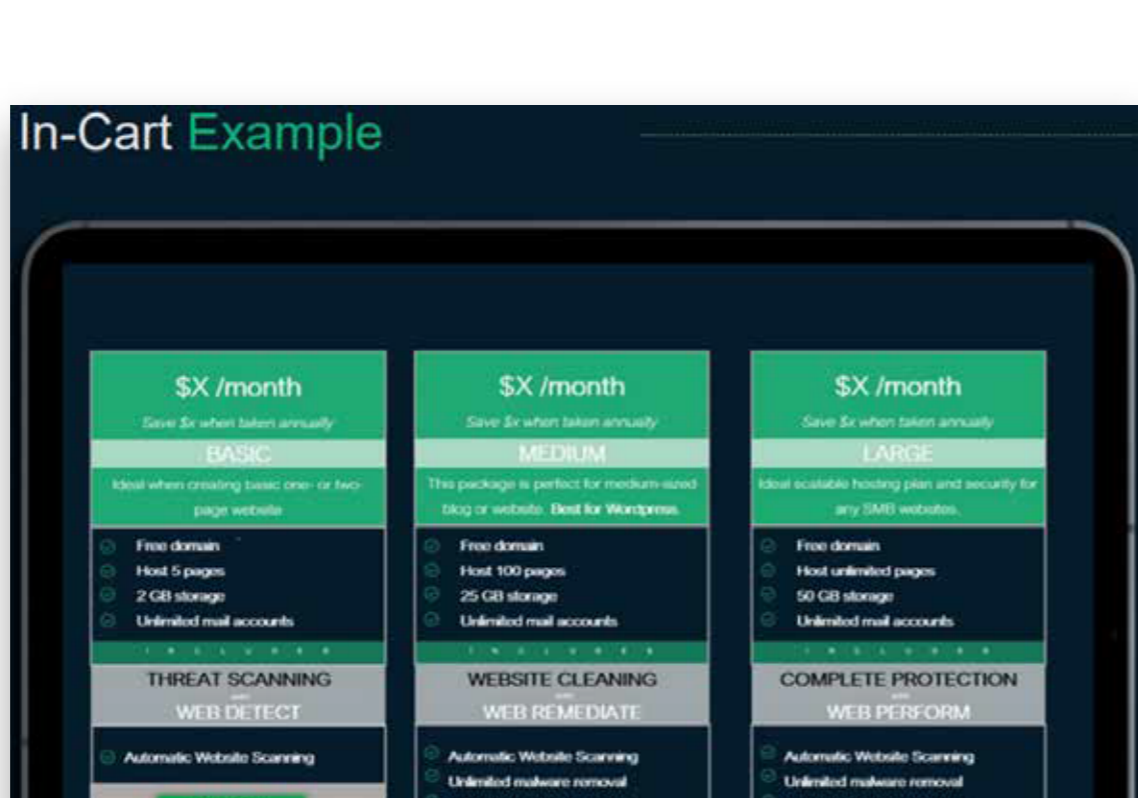
Proses upsell seperti gambar di atas!

02.

In-cart Flow

Sertakan solusi Keamanan Web Sectigo dalam paket portofolio produk Anda yang ada.

Direkomendasikan untuk memisahkan fitur "Keamanan" dari rangkaian fitur produk Anda untuk membantu pelanggan Anda memahami nilai dan diferensiasi untuk memvalidasi biaya.



03.

Opt-in Add-on Flow

Tempatkan Sectigo Web Security secara strategis dalam paket portofolio produk Anda yang ada dan sertakan opsi bagi pelanggan Anda untuk memeriksa sebagai add-on.

Direkomendasikan untuk memisahkan fitur "Keamanan" dari rangkaian fitur produk Anda untuk membantu pelanggan Anda memahami nilai dan diferensiasi untuk memvalidasi biaya.



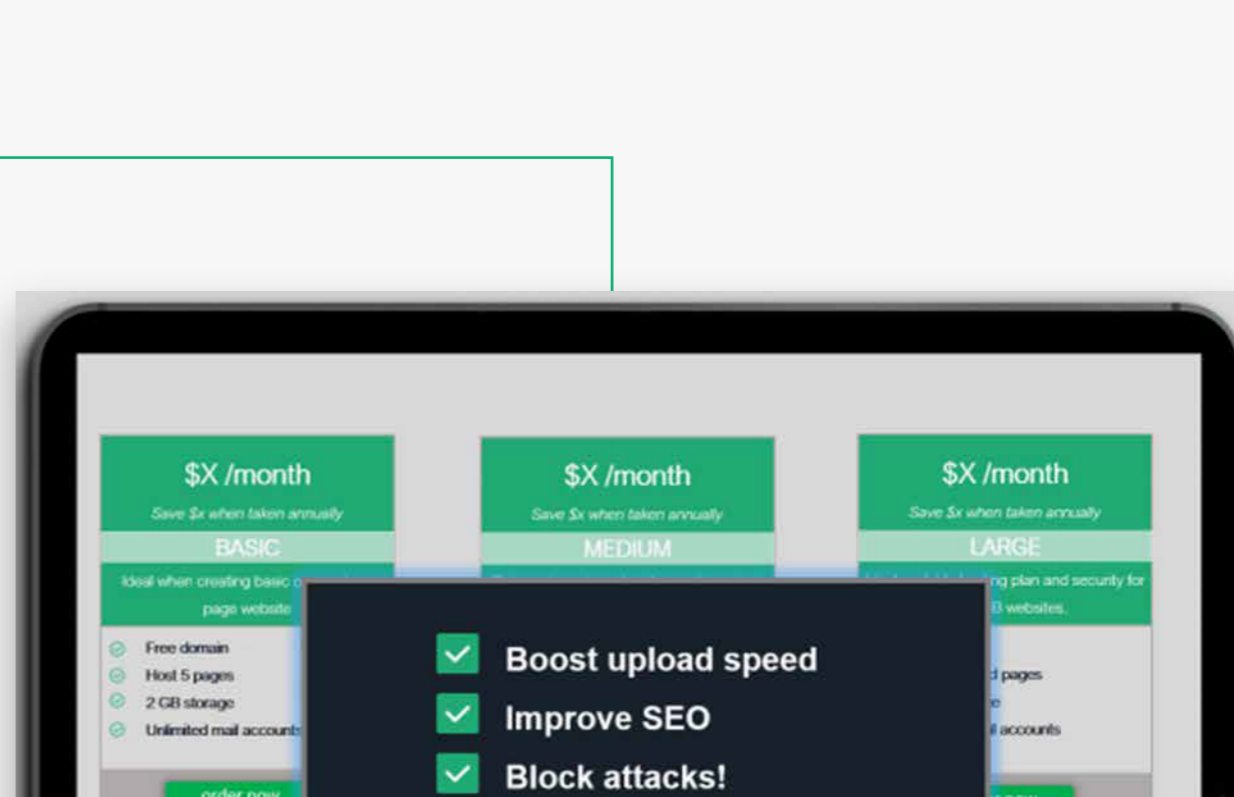
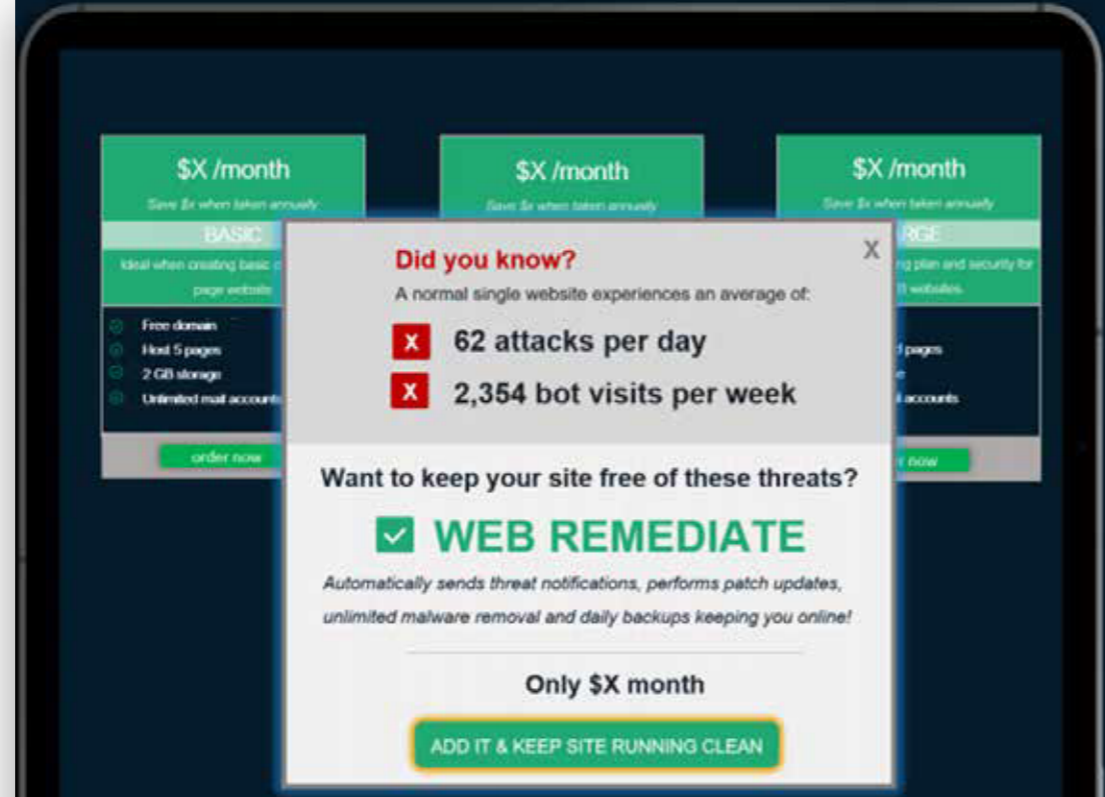
04.

Opt-in Pop Up Flow

Gunakan statistik dan manfaat untuk menarik pelanggan Anda untuk ikut serta dan membeli Keamanan Web Sectigo.

Berikan solusi dan proposisi nilai singkat di pop-up.

Sesuaikan teks tombol ajakan bertindak dan buat findakan pengguna sesuai dengan manfaat.



05.

Bundle Pop-up Flow

Manfaatkan proses pembayaran pelanggan Anda untuk menciptakan urgensi pembeli dan kesadaran manfaat.

Sesuaikan teks tombol ajakan bertindak dan buat findakan pengguna sesuai dengan manfaat.

