

СОДЕРЖАНИЕ

ВОРОНКА ПРОДАЖ В ИНТЕРНЕТЕ

ВСТУПЛЕНИЕ	15
Чему вы научитесь и что сможете изменить в бизнесе после прочтения этой книги?	15
Давайте познакомимся	18
1. ЧТО ТАКОЕ ВОРОНКА ПРОДАЖ В ИНТЕРНЕТЕ	23
Что мы можем назвать воронкой?	25
Принципы воронки продаж	41
Из чего состоит автоворонка?	48
2. ПРОДУКТОВАЯ МАТРИЦА. СПОСОБ НАУЧИТЬ ВАШИ ПРОДУКТЫ ПРОДАВАТЬ СЕБЯ САМИМ	55
Зачем нужна продуктовая матрица?	57
Товар-магнит: официальное разрешение на вашу продажу	63
Предложение, от которого нельзя отказаться: устанавливаем финансовые отношения с помощью трипваера	73
Если клиент готов на большее: оптимизация прибыли	80
Тропинка возврата, или Как продавать раз, а деньги получать в течение долгих лет	91
3. АВТОКОММУНИКАЦИЯ	101
Создаем роботов в нашем бизнесе	103
Автопродавцы	109

Планируем путешествие клиента по воронке: стратегия емейл-рассылки	116
Емейл-письма в автоворонке: как удерживать интерес пользователей на длительной дистанции	123
Трафик-система	131
4. СОБИРАЕМ ВСЕ ВМЕСТЕ. РАЗБОР ДЕЙСТВУЮЩИХ АВТОВОРОНОК	141
«Большой котел»	143
Автовебинарная воронка	146
Автоворонка на базе формулы запусков Джеффа Уокера	159
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	173

20 САМЫХ ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ОНЛАЙН-ПРОДАЖ

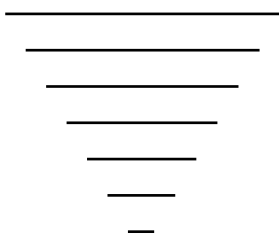
Вступление.	179
1. Разновидности воронок продаж и принципы создания автоворонки	183
2. Организация запусков продукта в интернете	197
3. Апселл: инструмент повышения среднего чека	207
4. Единоразовое предложение (ОТО) для мгновенных повторных продаж	215
5. Работа с теми, кто не готов к покупке, — даунселл	223
6. Как вернуть уходящего клиента: comeback-скрипт	231
7. Ретаргетинг — возможность продолжить контакт с ушедшими посетителями	239
8. Автозвонки: теплая коммуникация наименее затратным образом	247
9. Имейл-маркетинг — стабильный способ автоматической работы с клиентской базой	253
10. Сегментация как способ достучаться к клиенту с самым актуальным предложением	261
11. Автоворонка за 4 часа для любого продукта	269
12. Вебинар — инструмент повышения эффективности ваших продаж	277
13. Секретный скрипт создания продающей презентации	289
14. Пошаговая инструкция по созданию продающей истории	307
15. Автовебинар: продажи на автопилоте	315

16. Марафон в Инстаграме — новая возможность вовлечь и конвертировать клиентов	329
17. Опрашивать, вовлечь, играть, сегментировать — квиз как самый полезный среди лид-магнитов.	341
18. Алгоритмы и скрипты продаж в социальных сетях	347
19. Автоворонка в мессенджере	367
20. Работа с блогерами: новый источник горячего трафика	375
Послесловие	382
Бонус № 1. Чек-лист для проведения вебинара.	384
Бонус № 2. Чек-лист для запуска По Джеффу Уокеру (Product Launch Formula).	388
Бонус № 3. Чек-лист по созданию серии писем.	394
Инструкции, чек-листы и другие полезные материалы для создания воронок	398
Инструкция по созданию портрета целевой аудитории	399
Инструкция по составлению аватара целевой аудитории	402
Пример образа аватара для информационного проекта по нетрадиционной медицине.	404
История бренда	406
30 ментальных триггеров для продающих видео и текстов	408
Инструкция по созданию посадочной страницы (лендинга).	415
Рекомендации по написанию и оформлению емейл-писем.	420
Структура продающего выступления на вебинаре от Тимура Тажетдинова.	423
Словарь профессиональных слов и терминов	429



ВОРОНКА ПРОДАЖ

В ИНТЕРНЕТЕ



*Эта книга посвящена двум замечательным личностям —
маркетологам, моим учителям и партнерам
Тимуру Тажетдинову и Михаилу Дашкиеву.*

*А также всем ученикам и клиентам,
внедрившим автоворонки и вдохновившим
своими результатами на это издание.
Без вас его не было бы*

Алиса пошла вслед за кроликом и угодила в целый необъятный мир, о существовании которого никто даже и не подозревает. Чтение этой книги заставит вас тоже почувствовать себя Алисой в Зазеркалье. Вы обнаружите, что за одной лишь кнопкой или безобидным баннером в Интернете могут скрываться целые системы туннелей и ходов, которые приносят миллионы их создателям.

Концепция автоворонки — это совсем не то, что вы думаете и ожидаете услышать про воронку продаж. Вы убедитесь, что ваше предыдущее понимание было слишком поверхностно и не имело практической значимости.

Новое же понимание и видение, которое возникнет после прочтения этой книги, откроет вам глаза на бизнес и деньги по-новому. Вы поймете, что можете зарабатывать гораздо больше на том, что у вас есть уже сейчас.

Вы почувствуете азарт и предвкушение победы над конкурентами, потому как то, что вам предстоит увидеть на следующих страницах, практически невозможно разгадать, скопировать или придумать случайно. Если не прочесть эту книгу, конечно.

При первом же серьезном опыте внедрения воронок в наш бизнес мы смогли сделать около миллиона долларов выручки при практически 90% рентабельности. Ведь теперь нашими продавцами стали не люди, а роботы.

Мария проделала огромную работу по адаптации лучших технологий американского маркетинга к нашим бизнес-реалиям. Наслаждайтесь!

Михаил Дашкиев,
предприниматель, сооснователь
сообщества «Бизнес Молодость»

Эта книга вышла очень своевременно. Изложенный в ней практический опыт внедрения — то, что нужно каждому бизнесу, в том числе и на русскоязычном пространстве.

Именно так устроены бизнесы современных миллионеров, даже если у них в команде всего 4—5 человек.

Подкупает легкость подачи материала. Это высший пилотаж — так доступно объяснить довольно сложную систему автоворонки со всеми ее инструментами и принципами.

Получилось полноценное пошаговое руководство, которое никогда не будет лежать на полке после прочтения. Там столько идей по оптимизации бизнес-процессов, что с одного раза все и не внедришь. Я не ошибусь, если скажу, что практическая польза применения знаний из этой книги тянет на миллионы долларов.

Кристина Мянд-Лакьяни,
писатель, художник,
основатель компании Mindvalley —
мирового лидера рынка
неформального образования

ВСТУПЛЕНИЕ

ЧЕМУ ВЫ НАУЧИТЕСЬ И ЧТО СМОЖЕТЕ ИЗМЕНИТЬ В БИЗНЕСЕ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ЭТОЙ КНИГИ?

Вы держите в руках очень полезную книгу. Надеюсь, что она является таковой хотя бы потому, что учит одному из ценнейших навыков в бизнесе. И это не умение привлечь инвестиции, построить финансовую модель или вести переговоры.

Благодаря ей вы научитесь превращать незнакомца в постоянного клиента, сокращая издержки и осознанно влияя на рост прибыли. Именно это является основной функцией автоворонки.

Мое окружение — предприниматели и маркетологи. Постоянно вижу сотни уставших бизнесменов вокруг, дело которых держится только на их персоне: они выжаты, уехать на месяц в отпуск или даже шанс на полноценные выходные не представляется реальным, огромные обороты совсем не маржинальны, раздутый неуправляемый штат «съедает» всю выручку.

Но вместе с тем я знаю и людей, которые делают бизнес легко: наши знакомые Speaking Empire зарабатывают более 5 миллионов долларов в год, и у них не более 5 сотрудников. Или Френк Керн: у него вообще один сотрудник, а миллионов — 10...