

*Курс «СММ.
Продвижение в социальных сетях»*

SMM

*Урок 9
«Чат-боты
и воронки продаж»*

Чат-боты и воронки продаж.

Чат боты и автоворонки - это новейшие инструменты интернет маркетинга. С помощью этих инструментов можно снижать цену заявки минимум на 40% практически в любой нише.

Каждый человек так или иначе проходит через несколько стадий. начиная с момента, когда он ничего не знает о бренде, до момента когда он совершает целевое действие.

- Осведомленность (что вы существуете)
- Интерес
- Желание (изучение по названию в соц.сетях или сайт)
- Действие

Чтобы сократить время от одной стадии к другой, нужно постоянно работать в инфо. пространстве, запускать комплекс инструментов

С чего же начать привлечение в воронку продаж?

Такой чек лист разрабатывался для предпринимателей сетевого бизнеса, но его можно адаптировать под любую деятельность.

***ВАЖНО!** Должны быть правильно оформленные социальные сети, без этого результата не будет или он будет слишком мал!*

Словарь

Основная идея автоворонки

Лидмагнит(0 руб) - бесплатный продукт/контент, дающий пользу клиенту. Основная цель - привлечь внимание нужной аудитории и получить контакты и/или подписку.

TripWire (0 - 1000 руб) - дешевый или условно бесплатный продукт, решающий небольшую часть общей проблемы/потребности, ценность которого гораздо выше цены.

Основной продукт - основной продукт, на котором делаем основную выручку.

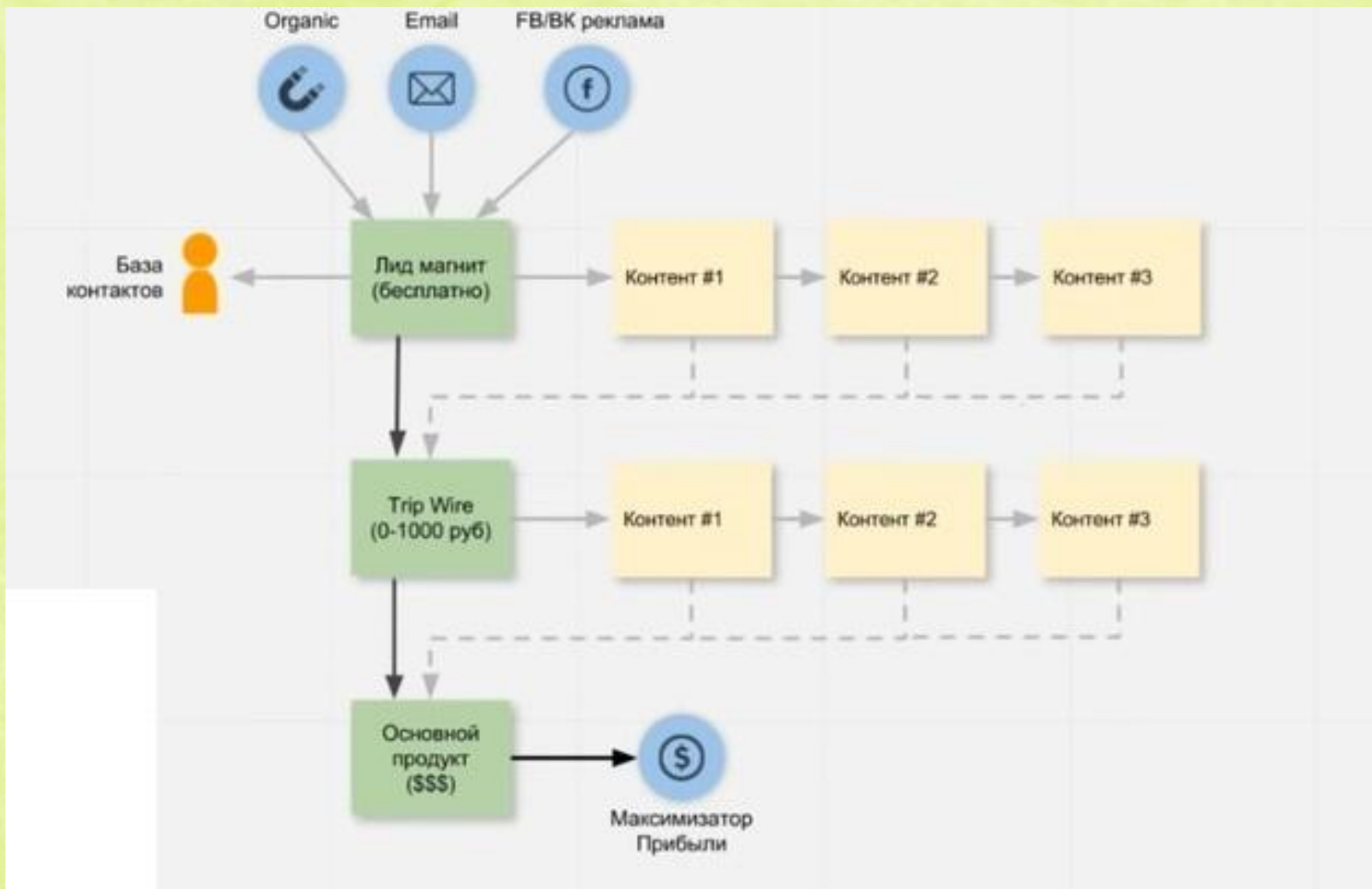
Максимизатор Прибыли - допродажа сопутствующих товаров с целью увеличить прибыль от клиента.

Этапы вовлечения

Пошаговый план

1. Определяем сегмент ЦА и описываем боли/потребности
2. Формулируем УТП
3. Разрабатываем цепочку продуктов (лид магнит, tripwire, основной продукт, максимизатор прибыли).
4. Разрабатываем контент, ведущий от магнита к основной продаже.
5. Настраиваем и тестируем воронку на одной из платформ.
6. Определяем каналы и разрабатываем рекламные кампании (оффер, таргетинг и тп).
7. Запускаем кампании и оптимизируем результаты.

Этапы вовлечения



Пример

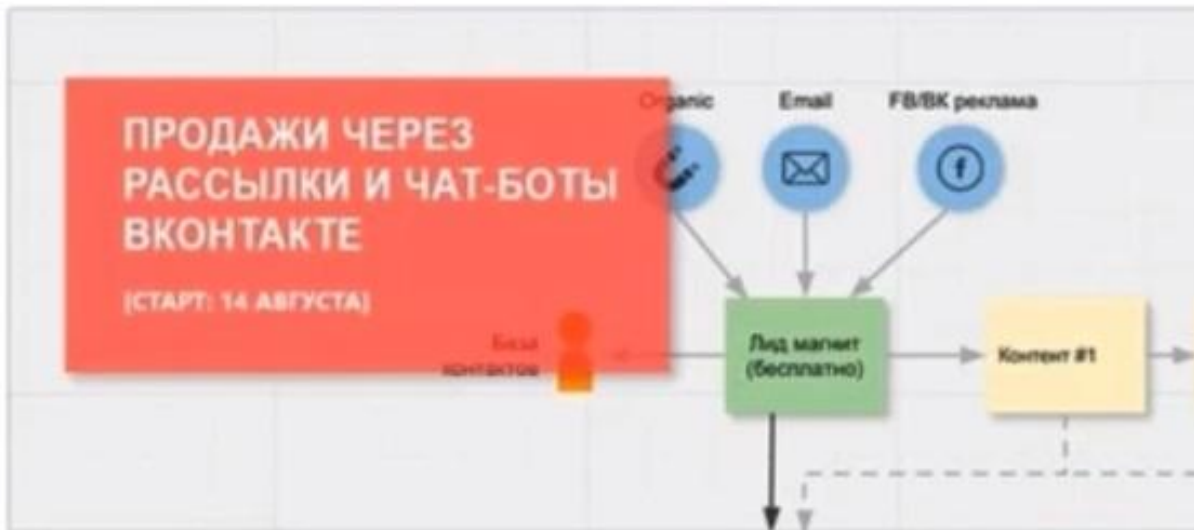


Специалист по автоворонкам и чат-ботам
Вконтакте

Рекламная запись

🔥 Освой прибыльную интернет-профессию! Привлекай клиентов через рассылки и чат-боты Вконтакте без сайтов и больших бюджетов на рекламу!

Старт 14 августа. Запишитесь прямо сейчас и получите подробную программу 👉



Жми! Только 80 мест!

Приложение

Записаться

Пример

**СПЕЦИАЛИСТ ПО
АВТОВОРОНКАМ И
ЧАТ-БОТАМ ВКОНТАКТЕ**
[БЕСПЛАТНО 11 - 13 СЕНТЯБРЯ]

Специалист по автоворонкам и чат-ботам Вконтакте
Старт 11 сентября в 19:00 по МСК

Записаться

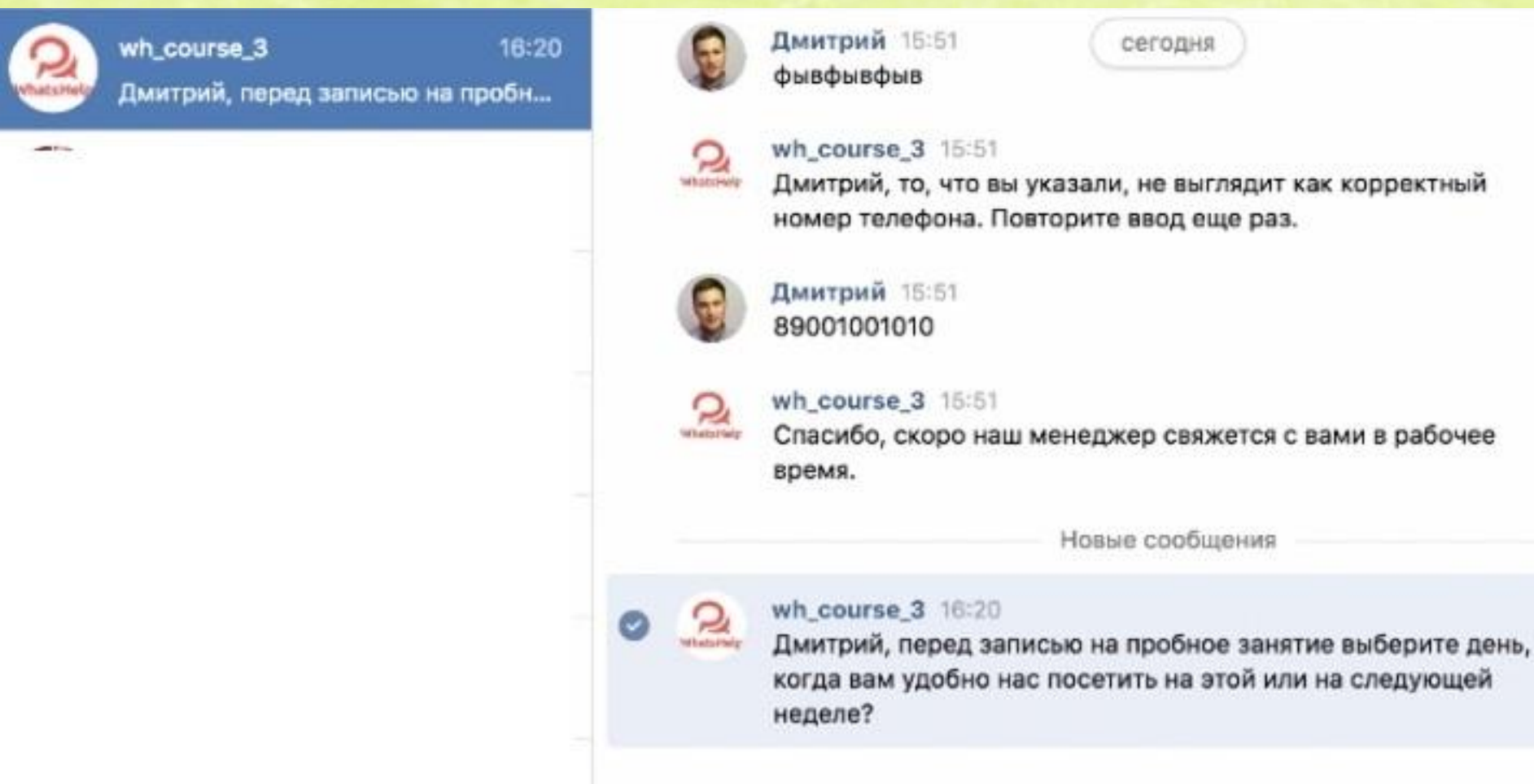
Информация

☰ Регистрация на курс ➔ https://vk.com/app6379730_-170659176

Специалист по автоворонкам и чат-ботам Вконтакте запись
закреплена
вчера в 21:04

🔥 Запись второго занятия смотрите по ссылке ➔ <http://botacademy.ru/live>

Пример



The image shows a screenshot of a WhatsApp chat interface. On the left, a blue header bar contains the contact name 'wh_course_3' and the time '16:20'. Below the header, the start of a message is visible: 'Дмитрий, перед записью на пробн...'. The main chat area is white and contains a sequence of messages:

- A message from 'Дмитрий' (15:51) with the text 'фывфывфыв'. To the right of this message is a grey pill-shaped bubble containing the word 'сегодня'.
- A message from 'wh_course_3' (15:51) with the text 'Дмитрий, то, что вы указали, не выглядит как корректный номер телефона. Повторите ввод еще раз.'
- A message from 'Дмитрий' (15:51) with the text '89001001010'.
- A message from 'wh_course_3' (15:51) with the text 'Спасибо, скоро наш менеджер свяжется с вами в рабочее время.'

Below these messages is a horizontal separator line with the text 'Новые сообщения' centered underneath. Underneath the separator, a message from 'wh_course_3' (16:20) is highlighted with a light blue background. It includes a blue checkmark icon to the left of the profile picture and the text: 'Дмитрий, перед записью на пробное занятие выберите день, когда вам удобно нас посетить на этой или на следующей неделе?'.

Ниша: Фитнес-студия EMS тренировок

Продукт: Абонемент на 1 месяц 2 раза в нед. 13 500 руб.

Целевая аудитория:

- Активные женщины 35-45 лет
- Молодые девушки 28-35

Портрет ЦА (1):

- возраст 35-45
- гео Москва
- средний-выше среднего
- вероятно есть дети
- работают руководителями/менеджерами/предпринимателями

ТОП5 болей/потребностей ЦА:

- хотят снизить вес к летнему сезону
- травмы, боли в спине, проблема с суставами - не могут поднимать тяжелый вес и нагрузки
- мало времени на занятия
- лень возить с собой форму для занятий и потом ее стирать и тд

Зрелость рынка:

№1 - нужно информировать

УТП:

Получите красивую фигуру за 20 минут в день без тяжелых физических нагрузок при помощи индивидуальных EMS/EMA-тренировок. Новый тренд 2018 года в мире фитнеса.

Этапы вовлечения

LM:

1. “Как за 60 минут в неделю, получит красивую фигуру к лету. Новый тренд 2019 года в Фитнесе”
2. Подборка: “ТОП3 способа похудеть к лету без изнурительных и многочасовых тренировок в тренажерном зале”

TW:

Тест-драйв на 3 пробных тренировки со скидкой 65% за 1 790 руб вместо 5 100 руб. + бесплатная консультация фитнес-эксперта. Предложение доступно всем новым подписчикам только в течение 7 дней.

CP:

Абонемент на 1 месяц 2 раза в неделю за 13 600 руб. со скидкой 20% при оплате за 3 месяца + бесплатная консультация и составление программы тренировок + меню здорового питания с расчетом калоража в подарок.

Контент

- Информация о методе (статьи, видео, фото)
- Кейсы/Отзывы (фото, видео)
- Информация о клубе (видео, фото)

СПАСИБО
за внимание!!!