

Идеальный Landing Page 2.0

Ведущие:

Евгений Новиков



**CONVERT
MONSTER**

Начало: 19:00.

Бесплатный тест оффера

Обсуждение в группе <http://vk.com/cmlp20>

1. Ниша
2. Персонаж
3. 2-4 выгоды

Например

1. Курс Landing Page 2.0
2. Фрилансер, который хочет подрасти
3. Стабильный поток целевых клиентов. Прогнозируемое управляемое развитие.

Задание прямо сейчас

- Напишите в группе свой оффер
- Лайкните те офферы, которые вам нравятся

Порядок создания оффера

- Персонаж
 - Особенности
 - Потребности
 - Критерии
 - Возражения
- Суть оффера
 - Выгоды
 - **Подтверждение выгод**
 - **Закрытие возражений**
- Упаковка оффера
 - Проектирование лендинга
 - Формулировки и копирайтинг

Задание прямо сейчас

- Напишите возражения вашего персонажа

Возражения

- Долго
- Дорого / дешево
- Сложно выбрать
- Сложно пользоваться
- Не сейчас
- Вам можно доверять? Это точно работает/качественно?
- Непонятный результат

Задание прямо сейчас

- Дополните свою карту персонажей новыми возражениями

Подтверждения выгод и закрытие возражений

Формат

- Текст
- Фото
- Аудио
- Видео
- Инфографика

Продукт и его свойства

- Сам продукт
- Технические характеристики
- Статистика о продукте
- Документы
- Сертификаты
- Фото

Задание прямо сейчас

- Напишите выгоду/возражение и подтвердите свойством продукта

Поставщик и его свойства

- ООО, адрес, ОГРН, ИНН
- Карта проезда
- Карта с филиалами
- Опыт работы
- Статистика о компании
- Документы
 - учредительные документы
 - личное обращение
 - Сертификаты
 - visa verified
- Фото команды
- Фото офиса

Задание прямо сейчас

- Напишите выгоду/возражение и подтвердите свойством поставщика

Клиенты (отзывы и факты)

- Клиенты-люди
 - обычные
 - звезды
- Клиенты-компании
- Статистика о клиентах
- Социальное доверие
 - виджеты социальных групп (>10 000 человек)
 - лайки (от 100 лайков)
 - ленты комментариев соцсетей

Задание прямо сейчас

- Напишите возражение и подтвердите фактом о клиентах

Формула сбора отзывов

- Просьба представится. Рассказать про себя:
 - Фамилия и имя
 - Сколько лет
 - Чем занимается покупатель?
- Как узнал о продукте?
- Почему появилось желание приобрести продукт?
- Были ли сомнения перед покупкой?
- Какой фактор стал решающим при покупке продукта?
- Какие результаты получили от продукта?
- Чтобы бы могли сказать ребятам, которые до сих пор сомневаются приобретать продукт?

Оставь отзыв, получи няшку

- Напишите отзыв о курсе по формуле и получите няшку

Конкуренты

- Конкуренты о нас
- Сравнение с конкурентами

Процесс предоставления услуги

- Процесс по шагам
 - сам процесс
 - ценность до покупки
 - ценность за счет нескольких вариантов решения задачи
 - ценность после покупки
- Варианты оплаты
- Варианты доставки
- Гарантии

<http://artlebedev.ru/everything/citadel/process>

Задание прямо сейчас

- Напишите выгоду/возражение и подтвердите фактом о процессе предоставления услуги

Внешние источники информации

- Отраслевые издания
- Независимые исследования
- Рецензии

Возможность выбора

- Несколько «комплектаций» предложения: от базового до продвинутого уровня
- Разные цены на продукты
- Возможность оплаты в рассрочку или кредит

Принцип комплектации

- Разбить на составляющие
 - Что входит в продукт
- Добавить товары или услуги
 - *Продукт + установка + доставка*
- Разные уровни доступа
 - *Теория – практика – личный тренинг*
 - *VIP-партер – фанзона – балкон*

Задание прямо сейчас

- Напишите выгоду/возражение и придумайте 3 комплектации

Ограничение

- По времени
 - до 2 июля
 - 3 дня с момента получения
 - тающая скидка (*каждую неделю на 10% дороже*)
- Первые 5 покупателей
- По продуктам
 - X штук всего (*осталось 2 штуки на складе*)
 - X штук по цене (*осталось 4 штуки со скидкой*)
- По времени + по продуктам
 - 3 проекта в октябре

Задание прямо сейчас

- Напишите возражение и поставьте ограничение

FAQ

- Вопрос
- Ответ

Задание прямо сейчас

- Напишите возражение и ответ на него

Домашнее задание

- Дописать возражения для персонажа
- Подтвердить все выгоды
- Закрывать все возражения
- Собрать 5 отзывов от клиентов

Следующее занятие 03.07 (чт) 19:00