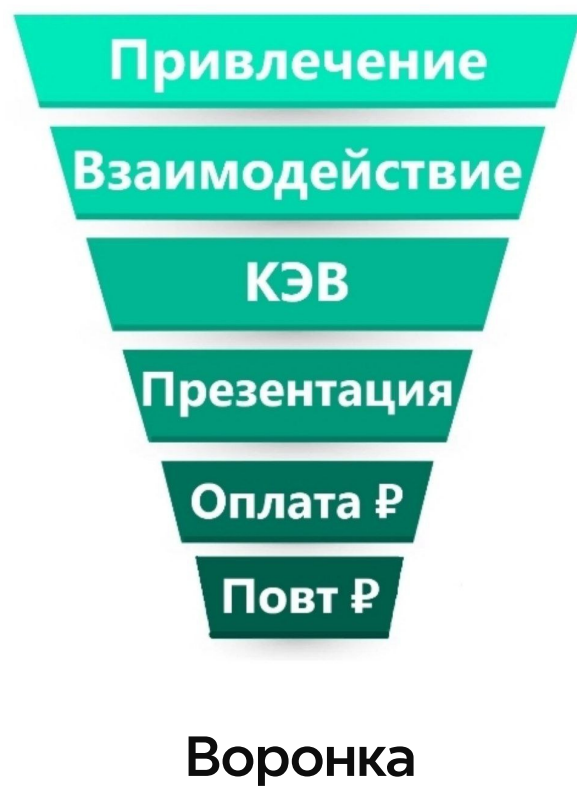




Воронка

Воронка - это

путь клиента от незнания нас и продукта, до покупки

Привлечение

- Цель: Привлечь потенциальных клиентов. Начать знакомство с вашим брендом, продуктом или услугой. Зацепить внимание и вызвать интерес.
- Не презентовать! А только привлечь!
- Зная нашу ЦА и что мы продаем. Нам должно быть уже примерно понятно, как мы будем привлекать потенциальных клиентов
- Пончи про ВЕСЫ!

Лиды откуда берутся? (каналы продаж)

- Бесплатная
- Платная

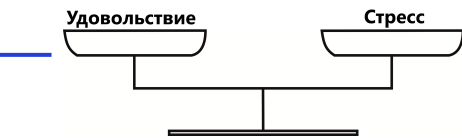
- Соц сети
- Партнерские программы
- Контекстная реклама
- Target

- Инста
 - Reels
 - Посты
 - Stories
- Ютуб
 - Shorts
 - Длинные видео
 - Посты
- Тикток
 - тиктоки
 - коротыши
- ВКонтакте
 - Посты
 - Stories
- FaceBook
 - Reels
 - Посты
 - Stories
- Threads
 - Посты
- Telegram
 - Stories
- Whats App
 - Stories
- Pinterest
 - Stories
- Pin-ы
 - Stories
- Сарафан
- Реферальная система
- Яндекс
- Яндекс и ВК, ТГ

Взаимодействие

- Цель: Знакомство, увеличение лояльности. Удержать внимание аудитории и начать диалог.
- Не презентовать! А только познакомиться, дать осмотреться.
- Пончи про ВЕСЫ!

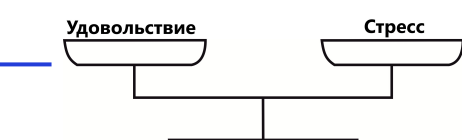
- Вы вовлекаете пользователей через полезный контент, общение в комментариях, email-рассылки, опросы.
- Задача — превратить случайных зрителей в заинтересованных лидов.
- Развлекательный контент в соцсетях о вашей теме
- Полезный контент в соцсетях о вашей теме
- Ответы на комментарии в соцсетях.
- Email-рассылка с полезными советами.
- Бесплатный мини-курс или тест.



Ключевой этап воронки

- Цель: Сформировать желание купить и подвести к решению.
- Много пользы, удовольствия, Мало стресса, почти нет. Бесплатно или очень дешево
- Мини продукт, закрывающий мини проблему клиента. Но не решающий всю проблему
- Примеры
- Пончи про ВЕСЫ!

- Также нацелен на результат, только мини.
- Мини проблема, часть от основной проблемы.
- Вебинар, семинар, событие, консультация
- Выезд на замер кухни, потолка и тд
- Расчет стоимости (гардероб и тд)
- Применная комиссия



Презентация продукта

- ОФФЕР!
- Цель: Подробно показать продукт и его преимущества.
- Предыдущие этапы дали нам:

- Мы презентуем наш продукт и в конце озвучиваем оффер. У клиента не остается шансов.
- Вы фокусируетесь на УТП (уникальном торговом предложении), отвечаете на возражения, даете гарантии.
- Задача — снять последние сомнения.
- Пользу, МНОГО пользы!
- Лояльность. Клиент о нас знает, и думает о нас хорошо
- Уже было какое то взаимодействие. Общение или денежное.

- Видео-презентация с примерами результатов.
- Отзывы клиентов и кейсы.

Оплата

- Выдача продукта после оплаты. Дальнейшее сопровождение, аккаунтинг. Забота о Качественной доставке продукта
- Важно сделать процесс оплаты удобным и легким. А не как у меня)

Повторная оплата

БАЛДБШ

Пример

Астрология

Привлечение

- Короткие видео с астро-советами, шутками, событиями. 80% развлекательного контента. Призыв ознакомиться подробнее (например в тг канале)
- Реклама
- Сарафан
- Реферальная программа

- Таргет на аудиторию, интересующуюся эзотерикой, саморазвитием, психологией.
- Пример текста: «Узнайте, что скрывает ваша натальная карта! Бесплатный гороскоп в подарок»
- Девочки, Мальчики, я занимаюсь астрологией, некоторые из вас меня хорошо знают и были у меня на ... у меня к вам просьба, прошу Вас порекомендовать пожалуйста меня как специалиста, который принесет результат (часть оффера)
- Приведи 3 и получи: доп консультацию; календарь; прогноз для мамы, сестры

- Мол, ответственноть на Луну не перекладывайте
- Муж, дети, дом, собака, поездки, родители, машина, ресторан, тдтп
- Как я готовлюсь к астропрогнозу, к Сатурну, к Нептуну.
- Как я провожу консультацию
- Как обо мне отзываются
- Какие РЕЗУЛЬТАТЫ
- Статьи или видео: «Как Сатурн влияет на ваши финансы?», «Солнечное затмение: как использовать его энергию»

Взаимодействие

- Оформлены все соцсети. и во всех соц сетях есть контент о том, чем я занимаюсь.
- И также про внутренку. Про процесс. Польза дико растет, когда люди видят внутренку (производство).
- Тематические

Человеку, должно стать понятно, куда он попал, что здесь происходит, что это такое.

КЭВ. Решение мини проблемы

- Результат! Быстрый и Легкий!
- Стоимость невысокая, ценности очень много!!!
- Вебинар «Как натальная карта раскроет ваши скрытые таланты?»
- Мини астро-прогноз по дате рождения, где указаны сильные стороны, слабые стороны, какие нибудь временные интервалы, На что обратить внимание..
- ВАЖНО

- В конце вебинара — предложение записаться на консультацию.
- Если завтра на пробник соберется 100 чел, как мы их переварим? А если 100?

Презентация

- Личная консультация с астрологом где: ОФФЕР!!! 1,2,3,4,5...
- Описание услуги:
- «60-минутный разбор вашей натальной карты. Анализ сильных сторон и слабых мест. Прогноз на ближайший год. Рекомендации по карьере, отношениям, здоровью».
- Уникальность, ограниченность: «Только до конца месяца — бонус: аудиозапись консультации + PDF-отчет»
- Гарантии: «Конфиденциальность 100% — ваши данные в безопасности».

Оплата

Сначала деньги, потом продукт.

Повт Оплата

Сервис по подписке.

Система чат-ботов, совместно с GPT, которая высылает каждому индивидуальный расклад на месяц, неделю, день. Что ждать, на что обратить внимание.

Прикиньте

Олеся Иваненко, ведущая шоу "Натальная карта" разместила бк объявление у себя на страничке, мол, получи от меня разбор натальной карты. Цена, например 10 тр.

Человек покупает, все материалы приходят

- Сделать это технически, пусть 100тр. GPT с сервисом автоматизации.
- У Олеся на момент февраля 2025г 13 млн подписчиков в нельизграмме, 246т. в ТГ
- Чтобы заработать 1 млрд руб. Ей необходимо продать всего 100 000 разборов. С её аудиторией, это всего 15%