

Идеальный Landing Page 2.0

Ведущие:

Евгений Новиков

Михаил Гребенюк



**CONVERT
MONSTER**

Начало: 19:00.

Формула движения к покупке

A-I-D-A-S

- A – Attention (Внимание)
- I – Interest (Интерес)
- D – Desire (Желание)
- A – Action (Действие)
- S – Satisfaction (Удовлетворение)

LP = AIDA (Весь цикл продаж)

Пример проектирования

Первый экран + Заявка

Выгоды

Список товаров или услуг

Заявка (Не нашли товар?)

Отзывы

Заявка (Хочу так же)

FAQ

Заявка (Закажите звонок менеджера)

Сегодня

1. Работа с фрилансерами
2. Сбор статистики по лидам
3. Обработка лидов по телефону

1. Работа с фрилансерами

- Проверить свое ТЗ по чеклисту проверки контента
- Выбрать дизайнера
- Обеспечить выполнение
- Проверить работу

Воронка выбора дизайнера

- Получить список фрилансеров
- Отправить по всему списку одно и то же сообщение с задачей

Цена и сроки подходят?

- Оценить худшую работу в портфолио

Устраивает?

- Договориться об оплате 50/50

Где взять список фрилансеров?

Free-lance.ru

- <https://www.fl.ru/freelancers/web-dizajner-verstalschik-dizajn/>

Freelance.ru

- <https://freelance.ru/freelancers/?spec=8>

Что учесть в списке?

- Нужная специализация
- PRO-аккаунт
- Только с примерами работ
- Без отрицательных **ОТЗЫВОВ**
- Поиск по слову «landing»

Сообщение

- Задача: отрисовать макет посадочной страницы
- Срок: 3 дня
- ТЗ в приложении
- Чеклист в приложении
- Когда сможете начать и сколько будет стоить?

Важная информация

- Цена дизайна: от 5 до 20 тр (12-14 тр)
- Можно торговаться
- Желательно использовать «сделку без риска»
- Обязательно взять номер телефона
- Ни один фрилансер не сдаст работу в срок!

Если не дизайнер, то верстальщик

- Готовый шаблон
 - <http://convertmonster.ru/blog/landing-page-blog/landing-page-besplatno-gde-skachat-krasivye-shablony-dlja-lendingov>
 - <http://lpgenerator.ru>
- Верстка ТЗ из готового шаблона
- Работа с верстальщиком аналогична

Обеспечение выполнения

- Разделить работу на 2 этапа: первый экран и все остальное
- Уточнять четкий срок каждого этапа
- Напоминать в назначенный день с утра
- Корректировка – Skitch

Проверка работы

- По чеклисту проверки дизайна
- Дизайн должен вам понравиться!
- Проверка напарником
- Проверка мамой
- Проверка на ЦА

2. Сбор статистики по лидам

- <https://docs.google.com/spreadsheets/d/1ZnXduhm0SBynOdWqSothKpTaeoDiCMgZuQZtSoHN4CM>

3. Обработка лидов по телефону

Добавьтесь в друзья прямо сейчас:

<https://vk.com/grebenjukmikhail>

Чему вы сегодня научитесь:

- Подготовка к продаже
- Сама продажа: как вести клиента через разговор и закрыть его на целевое действие
- Анализ звонков: самодокрутка скриптов

Подготовка к продаже

- Определение целевого действия - на что будем закрывать
- Подготовка КП
- Подготовка преимуществ перед конкурентами
- Готовность обработать все возражения
- Самонастрой

Цель звонка

- Для Вас (чего хотим добиться)
- Для клиента (зачем это клиенту)

Какой может быть следующий шаг и зачем он нужен:

- Встреча
- Пробный урок
- Бесплатный аудит
- Тест-драйв
- Бесплатная консультация

P.S. Похож на процесс соблазнения. Нельзя девушку сразу увозить домой после знакомства. Хотя, иногда может и повезти ;)

В чем ценность для клиента:

- Легкий
- Естественный
- Имеет ценность

Досье на клиента:

В процессе разговора необходимо собрать **ключевую информацию** о клиенте!

1. Имя
2. Сфера интересов
3. Почему оставил заявку
4. Чего хочет
5. Чего боится
6. Был ли опыт решения проблемы
7. Сколько денег
8. Как срочно нужно решить проблему

Время, отведенное на звонок:

- 1 мин
- 3 мин
- 10 мин

Коммерческое предложение:

- Вы ориентированное
- Минимум текста
- Индивидуально под каждого клиента!
- Много бонусов
- Обязательно кейсы с ЦА

P.S. В звонке необходимо собрать ключевую информацию о клиенте, чтобы существенно повысить шансы на закрытие сделки

Быть во всеоружии к возражениям:

- Собрать 20 самых распространенных
- Закрыть их выгодами

P.S. Необходимо, чтобы не “поплыть” в процессе продажи.

Отличия от конкурентов:

По вашим критериям:

- Цена (ниже/выше; рассрочка/кредит)
- Доставка (бесплатная; в день обращения)
- Ассортимент (широкая номенклатура)
- Гарантии (возврат денег; пост-обслуживание)

P.S. Должно отскакивать от зубов!

Боевой друг настоящего продажника!

Блокнот и ручка!

- Записывать имя
- Ключевые моменты



Настроение и голос

- Прокашляться
- Сесть ровно
- Улыбка (зеркало на столе)

Захват и удержание инициативы в разговоре:

- Почему это важно?
- Как удерживать:

Подождите, давайте я <действие>, <объяснение>.

Подождите, позвольте задать Вам несколько вопросов, чтобы не потерять суть и подобрать для Вас максимально комфортное и эффективное решение.

P.S. Нужно вначале поставить условием. Если забыли – по ходу разговора.

Основные этапы продажи:

- Приветствие
 - Выявление потребностей
 - Предложение, закрывающие потребности
 - Обработка возражений (если есть)
- + Уточняющие вопросы

Приветствие:

Входящий звонок:

Добрый день/утро/вечер, это компания
<Название>, Михаил.

Исходящий звонок по заявке:

Вы оставляли заявку на нашем сайте, верно?

Выявление потребностей:

- **Что Вас заинтересовало на сайте, что Вы решили оставить заявку?**

Вы говорите, что можете научить знакомиться с девушками.

- **А с этим были/есть проблемы?**

Ну да, я не умею знакомиться...

- **А как пробовали решать?**

Я сижу на сайтах знакомств, но мне не нравится, я хочу вживую на улице...

Выявление потребностей:

- **А как планируете решать?**
 1. *Ну я для этого у Вас заявку и оставил*
 2. *Пока не знаю*
 3. *Ну есть некоторые варианты*
- **1. Хорошо, нам понятна Ваша проблема, сейчас нам необходимо проанализировать ситуацию/рынок/конкурентов/вашу компанию. Мне нужно задать Вам еще несколько вопросов. => Уточняющие вопросы**

Выявление потребностей:

- *2. Пока не знаю, как решать.*
А зачем заявку оставили?
–Нуу, может быть у Вас есть решение?
Есть, хорошо, мне нужно задать Вам еще несколько вопросов, чтобы проанализировать... (уточняющие вопросы)
- *3. Есть варианты на примете...*
Какие?
Ну такие-то такие-то...
Даем сравнение нашего метода, в чем он лучше и закрываем на уточняющие вопросы.

Уточняющие вопросы:

- На финансы:
 1. Какой у Вас отдел продаж?
 2. Какой у Вас штат?
 3. Какими объемами вы обычно продаете?
 4. Какой у Вас автомобиль?
- На сроки:
 1. Когда у Вас возникла проблема?
 2. Как быстро нужно ее решить?

P.S. Для каждой ниши – свой индивидуальный набор. Главный везде: \$ + t + Боль

Обработка возражений:

- **Я подумаю**
 - Не очевидна выгода
 - Не воспользуется решением, будет жить как раньше
- **Дорого**
 - Не показали, что товар стоит своих денег
- **Вышлите мне на почту**
 - Скажите, а какой конкретно информации Вам не хватает для принятия решения, чтобы я отправил Вам на почту именно то, что Вам нужно.

Анализ и докрутка:

- В табличку
- Выполнена ли поставленная цель? (да/нет)
- Что сделали, что привело к выполнению?
- Что сделали, что привело к сливу клиента?

Домашнее задание

- Подготовить дизайн посадочной страницы
- Подготовить таблицу для сбора лидов
- Подготовить управленческие таблицы
- Цель звонка (для себя/для клиента)
- Шаблон досье на клиента
- Скрипт обработки звонка

Следующее занятие: **21.07 (пн) 19:00**

2 чудовых подарка

- Завтра в 19:00 вебинар (о курсе 20:30)