

# «Как собрать вебинар на 300 человек с помощью встреч ВКонтакте»

**Никита Маклахов при содействии  
Азамата Ушанова**

# Немного о себе



- опыт продвижения ВКонтакте 2 года;
- сообщество «Я люблю русский язык», численность 800 000 участников;
- создание и продвижение коммерческих групп на заказ;
- привлечение подписчиков из соцсетей;
- десятки тысяч новых подписчиков для Азамата Ушанова, Александра Залогина, Стаса Рождественского, Кира Яценко и многих других.

# Посадочные страницы VS Встречи ВКонтакте

**бесплатный онлайн-вебинар 22 июля**  
**Как заработать на собственной ВЕБСТУДИИ?**

**ЧТО БУДЕТ НА ВЕБИНАРЕ?**

- Что такое вебстудия и где тут деньги?
- Как развивать вебстудию чужими руками?
- 5 способов делегирования ЛЮБЫХ технических задач
- Пошаговый план заработка первых 100.000 рублей
- Примеры успешных вебстудий (для копирования)

**РЕГИСТРАЦИЯ НА ВЕБИНАР:**  
Введите Ваше имя и электронный адрес в поле ниже, чтобы забронировать свое место на вебинаре. Количество участников строго ограничено.

Хочу получить СМС перед началом вебинара

**Принять участие**

jetScreening

**Мероприятие**

**Как заработать на своей веб-студии? [вебинар]**  
Для участия в вебинаре необходима регистрация на [vk.cc/2M5zMW](https://vk.cc/2M5zMW)

Начало: 22 июля в 20:00

**ГОТОВ НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС?**  
УЗНАЙ, КАК ИЗМЕНИТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ ВСЕГО ЗА 1 ВЕЧЕР!

**УЗНАТЬ**

**ЖМИ СЮДА!**

Страница Описание **Просмотреть**

20 июн в 2:32 Мне нравится 4

[Перейти к записи](#)

**Обсуждения** ред.  
2 темы [Добавить обсуждение](#)

**РЕГИСТРАЦИЯ на вебинар**  
1 сообщение. Последнее от Как заработать на свое..., 19 июн в 19:04 →

**ВЕБ-СТУДИЯ НА МИЛЛИОН 2.0**  
**ВЕБИНАР БЕСПЛАТНЫЙ**

**22 ИЮЛЯ В 20.00**

Управление сообществом  
Пригласить друзей  
Рекламирровать сообщество  
Статистика сообщества

Вы пойдете.  
Рассказать друзьям

Изменить решение

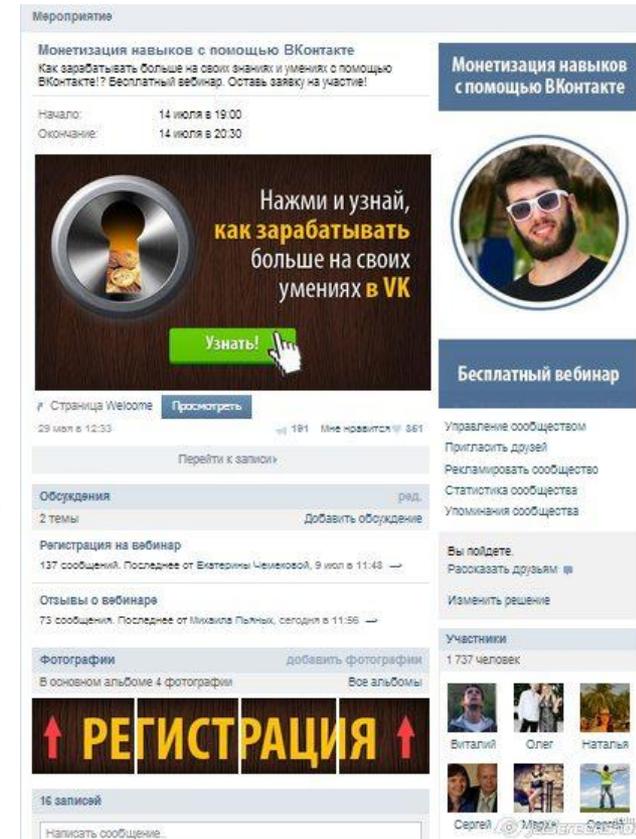
# Чем встречи ВКонтакте лучше внешних посадочных страниц?

Основные трудности при работе с внешними посадочными страницами:

- 1) Качественная посадочная страница стоит много денег и времени.
- 2) Не всегда удаётся запустить таргетированную рекламную кампанию.
- 3) Конверсия страницы очень сильно зависит от количества полей для заполнения.

# Чем встречи ВКонтакте лучше внешних посадочных страниц?

- 1) Базовое оформление встречи занимает несколько минут. Красивое оформление — недорого.
- 2) Нет проблем при запуске таргетированной рекламы на встречу.
- 3) Лёгкость получения множества данных от пользователя.
- 4) Пользователи ВКонтакте не покидают комфортную зону.



# Как организовать процесс регистрации на вебинар?

Какие данные пользователей запрашивать:

- Имя и фамилия участника.
- E-mail участника [для почтовых рассылок].
- Телефон участника [для sms-рассылок].
- Откуда участник узнал о вебинаре [для анализа эффективности].

# Как организовать процесс регистрации на вебинар?

**Требуйте** добавление ведущего «в друзья».

**Для чего?**

- 1) Сможете приглашать этих людей на другие вебинары от имени ведущего.
- 2) Сможете отправлять этим людям личные сообщения в неограниченном количестве.
- 3) Создание мощного списка людей, которые будут читать ваши посты и следить за вашей деятельностью.

# Вебинар «Монетизация навыков с помощью ВКонтакте»



Никита Маклахов

Online

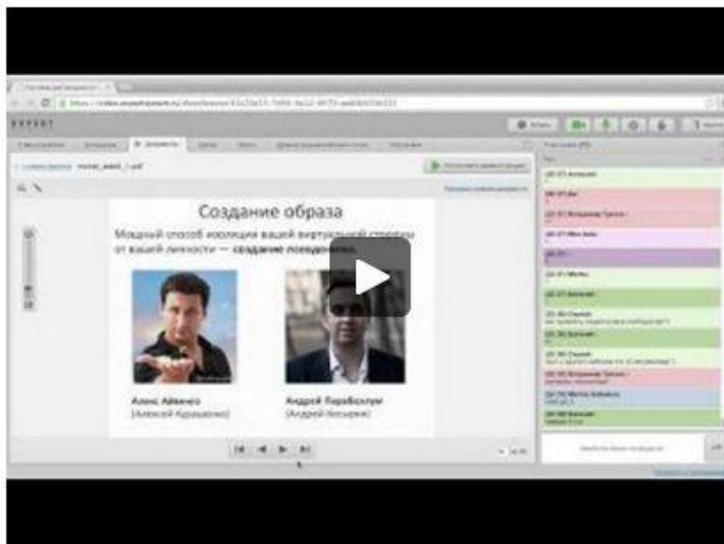


Монетизация навыков с помощью ВКонтакте

5 июн 2014 в 16:03

Запись вебинара «Монетизация навыков с помощью ВКонтакте». Узнайте, как зарабатывать больше на своих знаниях и умениях с помощью ВКонтакте.

Правила просмотра — посмотрел сам, покажи друзьям [сделай репост] :)



Монетизация навыков с помощью ВКонтакте. 1:10:46

Никита Маклахов

5 июн в 19:43

Поделиться 16



Мощный личный бренд — это фундамент для успеха в инфобизнесе.

При добавлении в «друзья» — используйте мини-презентацию о себе.

*«Меня зовут Маклахов Никита, я профессионал в SMM, создатель сообщества «Я люблю русский язык».*

*Руководжу командой, которая специализируется на привлечение трафика для инфобизнесменов, среди наших клиентов Азамат Ушанов, для которого мы каждый месяц привлекаем по 10 000 новых подписчиков.*

*Я приверженец методики GTD и активно работаю над своей личной эффективностью.*

*Занимаюсь тайским боксом, йогой и бадминтоном».*

# Как лучше собирать контакты участников?

**Оптимальный вариант** — это создание темы (обсуждения), в которой люди будут оставлять свои контакты.

Человек оставляет заявку — заменяете её текст на:

*[Ваша заявка на участие в вебинаре одобрена. Ссылка на комнату вебинара придёт заблаговременно на указанный e-mail].*

В теме 128 сообщений

1 2 3 »



**Монетизация навыков с помощью ВКонтакте**

Бесплатный вебинар «Монетизация навыков с помощью ВКонтакте» состоится в среду, 4 июня, в 19:00 по мск.

Для участия в мероприятии нужно выполнить следующие условия:

1) добавить в друзья ведущего вебинара: <https://vk.com/makniko> и отправить ему сообщение со следующей информацией:

- имя, фамилия,
- e-mail,
- номер телефона,
- откуда вы узнали про вебинар (реклама в сообществе; таргетированная реклама; на стене друга; приглашение во встречу).

2) написать комментарий в данной теме с текстом «Оставил заявку»

После того как организатор зафиксирует информацию, она будет скрыта из данной ветки из соображений конфиденциальности.

Ссылка на комнату вебинара будет отправлена заблаговременно на указанный e-mail.

24 мая 2014 в 8:01 | Редактировать | Ответить



**Rude Лисицкий**

[Ваша заявка на участие в вебинаре одобрена. Ссылка на комнату вебинара придёт заблаговременно на указанный e-mail]

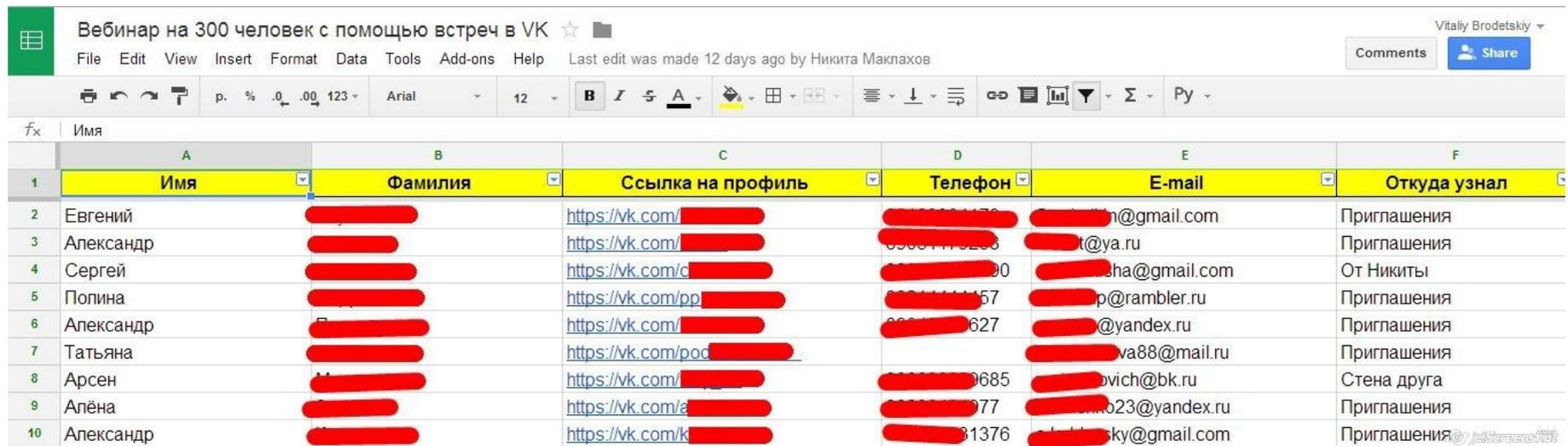
Отредактировал администратор, 28 мая 2014 в 6:26

27 мая 2014 в 17:35 | Редактировать | Удалить | Ответить



# Схема фиксирования контактов, сбора и анализа статистики

Все полученные контакты мы сразу же заносим в отчётный файл.



The screenshot shows a spreadsheet application window titled "Вебинар на 300 человек с помощью встреч в VK". The spreadsheet contains a table with the following columns: Имя, Фамилия, Ссылка на профиль, Телефон, E-mail, and Откуда узнал. The data rows are numbered 2 through 10. The names and surnames are visible, while the profile links, phone numbers, and email addresses are redacted with black bars. The source of the contacts is listed in the final column.

	A	B	C	D	E	F
1	Имя	Фамилия	Ссылка на профиль	Телефон	E-mail	Откуда узнал
2	Евгений	[REDACTED]	<a href="https://vk.com/">https://vk.com/</a> [REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]n@gmail.com	Приглашения
3	Александр	[REDACTED]	<a href="https://vk.com/">https://vk.com/</a> [REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]t@ya.ru	Приглашения
4	Сергей	[REDACTED]	<a href="https://vk.com/c">https://vk.com/c</a> [REDACTED]	[REDACTED]0	[REDACTED]sha@gmail.com	От Никиты
5	Полина	[REDACTED]	<a href="https://vk.com/pp">https://vk.com/pp</a> [REDACTED]	[REDACTED]57	[REDACTED]p@rambler.ru	Приглашения
6	Александр	[REDACTED]	<a href="https://vk.com/">https://vk.com/</a> [REDACTED]	[REDACTED]627	[REDACTED]@yandex.ru	Приглашения
7	Татьяна	[REDACTED]	<a href="https://vk.com/pod">https://vk.com/pod</a> [REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]va88@mail.ru	Приглашения
8	Арсен	[REDACTED]	<a href="https://vk.com/">https://vk.com/</a> [REDACTED]	[REDACTED]685	[REDACTED]ovich@bk.ru	Стена друга
9	Алёна	[REDACTED]	<a href="https://vk.com/e">https://vk.com/e</a> [REDACTED]	[REDACTED]977	[REDACTED]o23@yandex.ru	Приглашения
10	Александр	[REDACTED]	<a href="https://vk.com/k">https://vk.com/k</a> [REDACTED]	[REDACTED]31376	[REDACTED]sky@gmail.com	Приглашения

**Минус** — сервисы рассылок требуют подтверждения подписки.

Используйте сервис **GetResponse** — он позволяет отправлять рассылки даже по неподтверждённым адресам [может уйти до 7ч на проверку контактов].

# Схема фиксирования контактов, сбора и анализа статистики

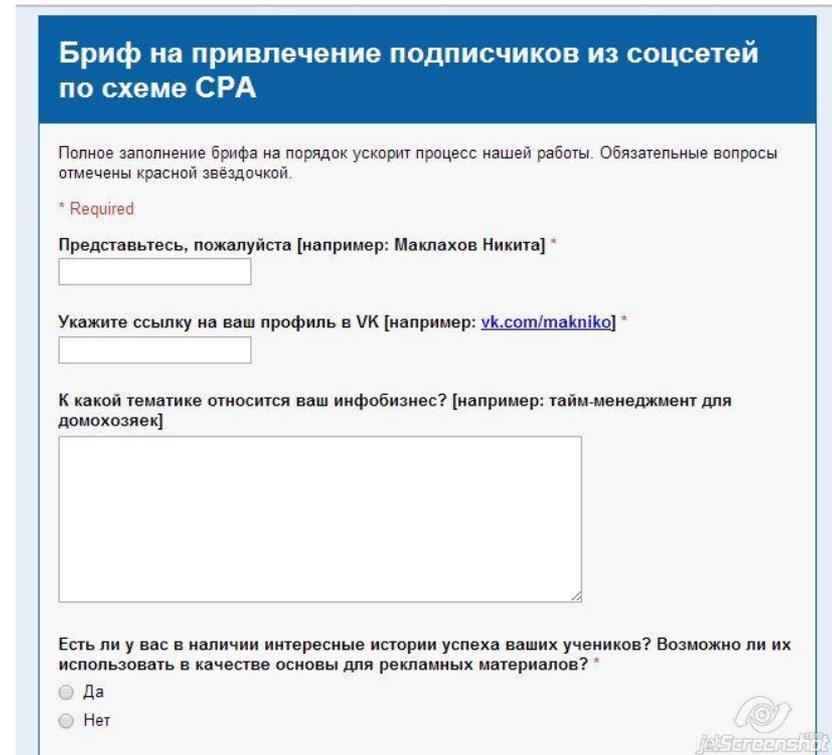
Можно настроить простейшую форму в **GoogleDocs**.

## Основной плюс:

не придётся обрабатывать заявки вручную, вся информация будет автоматически заносится в таблицу.

## Минус:

конверсия в заявки может быть ниже, чем при использовании обсуждения во встрече.



**Бриф на привлечение подписчиков из соцсетей по схеме CPA**

Полное заполнение брифа на порядок ускорит процесс нашей работы. Обязательные вопросы отмечены красной звездочкой.

\* Required

Представьте, пожалуйста [например: Маклахов Никита] \*

Укажите ссылку на ваш профиль в VK [например: [vk.com/makniko](https://vk.com/makniko)] \*

К какой тематике относится ваш инфобизнес? [например: тайм-менеджмент для домохозяек]

Есть ли у вас в наличии интересные истории успеха ваших учеников? Возможно ли их использовать в качестве основы для рекламных материалов? \*

Да

Нет

jetScreenshot

# Схема фиксирования контактов, сбора и анализа статистики

Можно использовать **стандартную посадочную страницу** для регистрации на вебинар.

## **Алгоритм такой:**

Человек заходит во встречу → Решает принять участие  
→ Переходит в тему «Регистрация» →  
оставляет заявку на внешнем сайте →  
Переходит на посадочную страницу и регистрируется там.

**E-mail** адреса у вас будут сразу **подтвержденные**, но конверсия может быть хуже.

# Оформление встречи

Что важно:

I. Название и описание встречи.

II. Закреплённый пост — яркая и понятная картинка + ссылка на вики-страницу.

Мероприятие

**Монетизация навыков с помощью ВКонтакте**  
Как зарабатывать больше на своих знаниях и умениях с помощью ВКонтакте!? Бесплатный вебинар. Оставьте заявку на участие!

Начало: 14 июля в 19:00  
Окончание: 14 июля в 20:30

Монетизация навыков с помощью ВКонтакте



Нажми и узнай, как зарабатывать больше на своих умениях в **VK**

Узнать!



Бесплатный вебинар

Страница Welcome [Посмотреть](#)

29 мая в 12:33 👍 191 ❤️ Мне нравится 351 [Управление сообществом](#)

**ГОТОВ НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС?**  
УЗНАЙ, КАК ИЗМЕНИТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ ВСЕГО ЗА 1 ВЕЧЕР!



**УЗНАТЬ** 

ЖМИ СЮДА! 

**КАК Я ЗАРАБОТАЛ 3 МИЛЛИОНА ЗА 2 МЕСЯЦА**

РЕАЛЬНЫЙ КЕЙС  
 АЛЕКСАНДРА ДУНАЕВА

**СМОТРЕТЬ БЕСПЛАТНО** 



# Оформление встречи

Что важно:

## III. Продающая вики-страница.

Монетизация навыков с помощью ВКонтакте

Бесплатный вебинар

**«Монетизация навыков с помощью ВКонтакте»**

4 июня (среда) в 19:00 по мск ты узнаешь, как зарабатывать больше на своих знаниях и умениях с помощью ВКонтакте!

Оставить заявку!

Кому будет полезен этот вебинар?

- офисным работникам
- фрилансерам
- дизайнерам и программистам
- студентам и бизнесменам

В общем всем, кто хочет за короткие сроки стать экспертом в своём деле и научиться привлекать толпы новых клиентов с помощью ВКонтакте

Оставить заявку!

Продвижение инфобизнеса ВКонтакте

Меню

Ты действительно думаешь, что все знаешь о продвижении инфобизнеса ВКонтакте? Давай проверим.

Представь, что:

... перед тобой стоит задача собрать на бесплатный живой семинар «Бизнес с нуля» в Москве 200 человек. У тебя есть 4 дня и 20 тысяч рублей.

Твои действия?

(2 минуты на размышления)

Давай я угадаю? Скорее всего, в этой ситуации ты настроишь таргетированную рекламу (если умеешь) и купишь посты в крупных сообществах. Скорее всего ты даже не думал о вариантах тебе 2 минуты.

Бесплатный вебинар! «Бизнес с нуля» Осталось 25 мест!!

# Создание вики-LP

1. Определитесь со структурой лендинга:
  - Общая информация о мероприятии;
  - Кто ЦА мероприятия;
  - Какие проблемы ЦА решает мероприятие;
  - Какие результаты получат участники после встречи;
  - Чем мероприятие лучше аналогичных;
  - Программа мероприятия;
  - Отзывы участников;
  - Информация о ведущем.
2. Прописываем содержание каждого блока.  
Ставим задачу дизайнеру.
3. «Нарезаем» всю посадочную страницу на части.

# Создание вики-LP

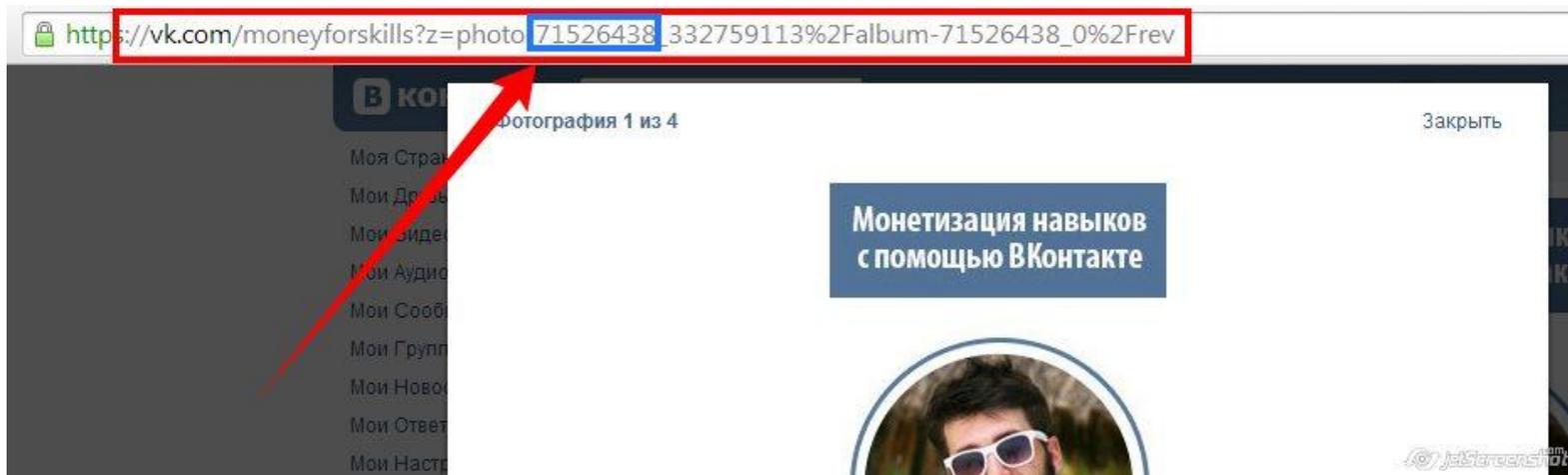
У нас есть: набор jpeg-картинок для landing page.

Создать вики-страницу во встрече:

[http://vk.com/pages?oid=-XXX&p=Название\\_страницы](http://vk.com/pages?oid=-XXX&p=Название_страницы)

«Название\_страницы» — любое.

Вместо XXX ставим ID встречи.

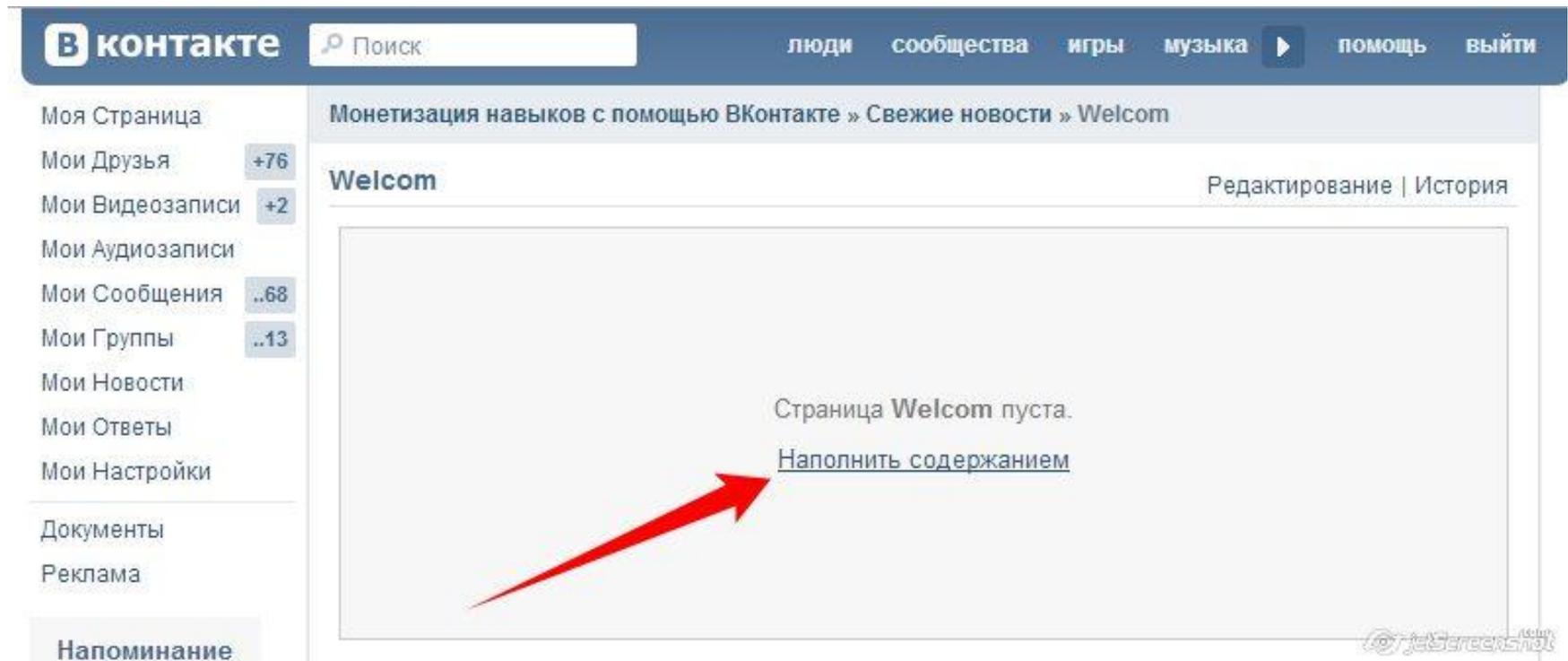


Получаем ссылку:

<http://vk.com/pages?oid=-71526438&p=Welcome>

# Создание вики-LP

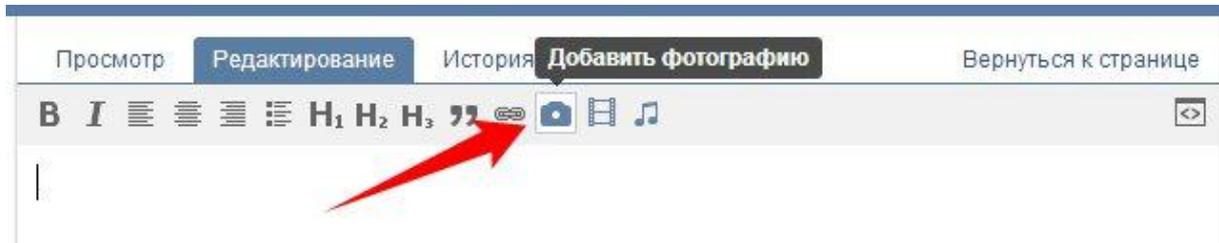
Нажмите на кнопку «Наполнить содержанием» и переходите к редактированию.



The screenshot displays the VKontakte interface for editing a page titled 'Welcom'. The top navigation bar includes the VK logo, a search bar, and links for 'люди', 'сообщества', 'игры', 'музыка', 'помощь', and 'выйти'. The left sidebar lists various user profile sections such as 'Моя Страница', 'Мои Друзья +76', 'Мои Видеозаписи +2', 'Мои Аудиозаписи', 'Мои Сообщения ..68', 'Мои Группы ..13', 'Мои Новости', 'Мои Ответы', 'Мои Настройки', 'Документы', and 'Реклама'. The main content area shows the page title 'Welcom' and options for 'Редактирование' and 'История'. The page content is empty, with the text 'Страница Welcom пуста.' and a blue link 'Наполнить содержанием' (highlighted by a red arrow). A small watermark '@jeberezhskiy' is visible in the bottom right corner.

# Создание вики-LP

В режиме редактирования загружаем все картинки.



Приводим в надлежащий вид:  
переключаемся в режим редактирования вики-разметки.



В редакторе вики-разметки видим похожий код:

```
<center><center>[[photo1472627_330901001|nopadding;600x320px|topic-71526438_30235431]][[photo1472627_330710730|nopadding;600x475px|topic-71526438_30235431]][[photo1472627_330901185|nopadding;600x205px|topic-71526438_30235431]][[photo1472627_330901298|nopadding;600x661px|topic-71526438_30235431]][[photo1472627_330710929|nopadding;600x575px|topic-71526438_30235431]][[photo1472627_330901391|nopadding;600x495px|topic-71526438_30235431]] </center></center>
```

# Создание вики-LP

1 строка — 1 фотография.

Вся информация о фото находится в этих скобках `[[ ]]`.

```
[[photo1472627_330901001|nopadding;600x320px|topic-71526438_30235431]]
```

«`photo1472627_330901001`» — ссылка на фотографию.

«`nopadding;600x320px`» — тег *nopadding* убирает «щель» между фотографиями, а параметр *600x320px* определяет размер фотографии.

«`topic-71526438_30235431`» — место, куда пользователь попадает после нажатия на картинку.

Подробнее о вики-разметке читать тут <https://vk.com/wiki>

# Создание вики-LP

## **Важный момент:**

редактор вики-страниц ВКонтакте работает нестабильно.

Поэтому всегда придерживайтесь двух важных правил:

1. **Перед** редактированием — сохраняйте исходный код в блокнот.
2. **После** редактирования — убедитесь, что всё работает корректно.

# Создание вики-LP

Старайтесь каждый раз придумывать что-то оригинальное.

Почти каждому действию в социальной сети можно придать вирусного эффекта.

## СНИМУ КОМНАТУ



**НИКИТА**  
ИДЕАЛЬНОЕ МЕСТО

22 ГОДА



ИДЕАЛЬНАЯ ЦЕНА  
**ДО 20 000 РУБЛЕЙ**



99%  
1%

*СОСЕД-ПРИЗРАК*

Время, когда меня нет дома  
Время, когда меня не видно и не слышно

РАБОТАЮ МНОГО  
ПОЛУЧАЮ НОРМАЛЬНО  
ОПЛАЧИВАЮ ВОВРЕМЯ

**НЕ КУРЮ  
ПОСТОРОННИХ НЕ ВОЖУ  
КОШЕК НЕ ДЕРЖУ**

ПЕШАЯ ДОСТУПНОСТЬ 

**РИЗТОРЫ  
ОБОДРАННЫЕ СТЕНЫ**

**КОНТАКТЫ**  
vk.com/makniko  
8 963 673 63 69

ЗА УСПЕШНУЮ РЕКОМЕНДАЦИЮ: **2 000 РУБЛЕЙ** + СПАСИБО

# Составление расписания постов: создаём мини-контент-план

Посты, опубликованные на стене встрече, **будут появляться в новостной ленте** всех участников встречи.

ДО начала активного продвижения — подготовить достаточное количество постов, из расчёта 3-4 в день.

## Какие должны быть посты?

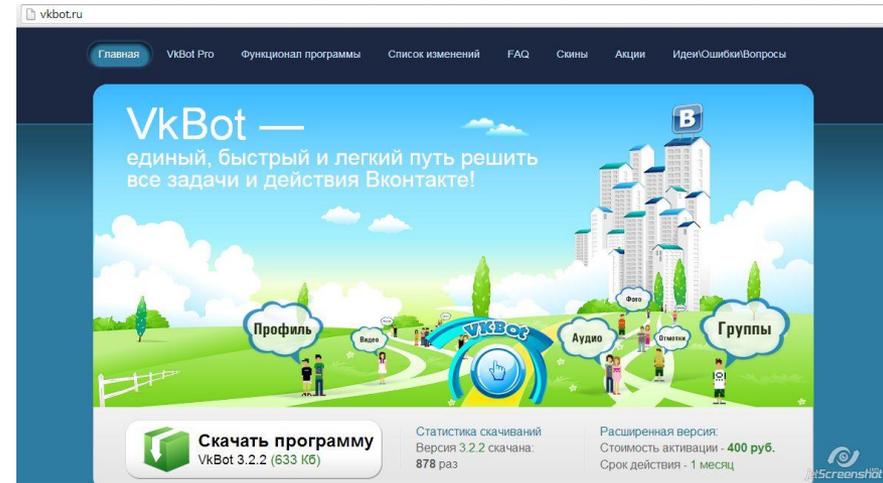
- посты с информацией о вебинаре;
- общетематические посты с полезным контентом.

В конце каждого поста следует оставлять **ссылку на тему с регистрацией**.

40% — информация о вебинаре, 60% — общетематические.

# Привлечение участников с помощью отправки приглашений

**Рассылка приглашений** — самый дешёвый и зачастую самый эффективный способ привлечения участников во встречи ВКонтakte.



Мы в своей работе используем <http://VkBot.ru/>

**Рассылка приглашений во встречи через этот сервис** — безопасна.

**Рассылкой личных сообщений** не стоит злоупотреблять.

# Привлечение участников с помощью отправки приглашений

Как пользоваться сервисом:

1. Скачиваем и устанавливаем программу <http://vkbot.ru/>
2. Вводим данные учётной записи, с которой будет осуществляться рассылка приглашений.
3. Приобретаем антикапчу. Например, тут <http://www.deathbycaptcha.com/>. Вводим данные антикапчи (логин и пароль от указанного сайта) в **VkBot**.
4. Можно приступать к приглашениям.

# Привлечение участников с помощью отправки приглашений

**VkBot** позволяет рассылать приглашения среди друзей.

**VkBot** позволяет рассылать приглашения участникам группы, если данная группа указана в качестве организатора встречи.

**Если у вас нет** своего сообщества — то мы ищем сообщество, в котором большое количество нашей ЦА, и **предлагаем администратору** указать сообщество в качестве организатора встречи.

Цена такой услуги примерно равно цене 1 рекламного поста, а польза ощутимо больше.

# Привлечение участников с помощью отправки приглашений

**Важно:** скорость отправки приглашений с одного компьютера достаточно низкая!

Чтобы организовать массовую рассылку — нужно отправлять приглашения с 5-10 компьютеров

Проблема решается привлечением **всех участников команды** к рассылке приглашений.

**Альтернатива:**

партнёрство с другими инфобизнесменами.

# Конкурсы репостов: эффективные варианты проведения.

## **«Дуло пистолета».**

Ставим условие: для того чтобы зарегистрироваться на вебинар — необходимо сделать репост указанного поста у себя на стене.

**Плюс:** большое число репостов.

**Минус:** недополучим некоторое количество заявок.

# Конкурсы репостов: эффективные варианты проведения.

Второй вариант — это **конкурс репостов**.

Разыгрываем **два места в платном тренинге**:

— кто наберёт больше всех репостов у себя на стене,  
— случайному участнику из числа сделавших репост.

Подведение итогов конкурса осуществляется с помощью сервиса: <http://mrandom.com/>

Чтобы увеличить количество репостов — пишем личное сообщение каждому человеку, который оставил заявку.



Монетизация навыков с помощью ВКонтакте

Гарантия качества!

Я гарантирую, что на бесплатном вебинаре не будет «воды», что информация будет подаваться в готовом для внедрения виде. Каждый, кто тщательно выполнит все предложенные задания, в короткие сроки получит ощутимый эффект.

Но ещё более мощный результат получат те, кто будет внедрять все инструменты под руководством и наблюдением тренера.

Именно поэтому после бесплатного вебинара тебе будет предложено продолжить обучение на интенсиве. Но даже на него ты можешь попасть бесплатно!

Всё, что нужно, — это сделать репост поста: [https://vk.com/wall-71526438\\_122](https://vk.com/wall-71526438_122)

Правила следующие:

- 1) Одно место на интенсиве будет разыграно случайным образом среди сделавших репост.
- 2) Второе место на интенсиве достанется тому, кто соберёт наибольшее количество репостов поста уже у себя на стене.

Успехов и до встречи 4 июня!



# Конкурсы репостов: эффективные варианты проведения.

Какие именно посты нужно использовать для таких конкурсов репостами?

## **Важные критерии:**

1. Пост должен обладать вирусным потенциалом:
  - используйте яркую картинку;
  - добавьте в пост ценную информацию.
2. В посте должна содержаться ссылка на тему с регистрацией на вебинар.

# Прогноз бюджета: сколько денег и на что будем тратить?

В каких пропорциях нам следует распределить рекламный бюджет на каждый из способов:

1. **Конкурс репостов** — стабильно приносит от 20% от общего числа заявок, при этом не стоит вам ни копейки.
2. **Приглашения** — на антикапчу и «покупку администраторов» уходит около 20-25% бюджета.
3. **Таргетированная реклама** — тоже 20-25% бюджета.
4. Оставшуюся сумму мы спокойно тратим на **рекламу в сообществах**.

# Организация эффективного оповещения

**Как из 100 заявок получить 120 участников?**

Если не предпринимать никаких дополнительных действий, то на вебинар явятся 20-25% от оставивших заявку.

Используйте следующие **каналы связи с участниками:**

1. Стена встречи.
2. E-mail-рассылки.
3. Sms-рассылки.
4. Личные сообщения.
5. Ответы в теме.

**Важно** напоминать людям о конкурсе репостов для бесплатного участия в платной программе.

# Организация эффективного оповещения

На стене публикуем информацию о вебинаре и полезный контент.

Чтобы «расшевелить народ» — используем картинки с напоминаниями [за 24ч, за 10ч, за 4ч, за 1ч, за 5 мин до начала вебинара].



Публикуем ссылку на комнату в открытую, чтобы привлечь тех, кто поленился оставить заявку.

# Организация эффективного оповещения

Рекомендую **подогревать интерес пользователей** письмами с полезным контентом за несколько дней ДО вебинара.

**Полезно** в письмах/постах **стимулировать в пользователей** на какие-то действия [на предоставление дополнительной информации о себе, заполнение анкеты и т.д.] — вебинар будет восприниматься более ценным.

# Организация эффективного оповещения

**Для sms-рассылок** — достаточно прислать одну sms с напоминанием и ссылкой за сутки до вебинара и за 1 час.

**Рассылку по личным сообщениям** — одного сообщения за 4 часа до вебинара. Напоминайте участникам делать репост конкурсного поста!

**Ответы участникам в теме регистрации** — тоже достаточно одной рассылки. За 1 раз вы сможете адресовать комментарий 10 участникам.

# Организация эффективного оповещения

## Как увеличить явку на вебинар?

1. Уточняйте , что время начала вебинара московское.
2. Используйте наиболее простой для пользователей сервис вебинаров.
3. Открывайте комнату вебинаров не раньше, чем за полчаса до вебинара.
4. Напоминайте людям о вебинаре через ретаргетинг ВК.
5. Не растягивайте рекламную кампанию дольше 4 дней.



# Составление воронки продаж и анализ результатов

Чтобы прогнозировать затраты на рекламу и результаты вебинара — **составляйте воронку.**

С первого контакта до покупки курса каждый пользователь проходит через следующие шаги:

1. Посещение встречи.
2. Вступление во встречу.
3. Регистрация на вебинар (оставление заявки)
4. Участие в вебинаре (посещение вебинара)
5. Оплата участия в платной программе



# Составление воронки продаж и анализ результатов

## Полезное:

если для сокращения ссылок мы используем сервис от Google ([goo.gl](https://www.google.com/url)), то потом в любой момент мы сможем получить **статистику переходов по ссылке**.

**Полный алгоритм действий** выглядит так:

1. Сокращаете ссылку на комнату вебинара.
2. Отправляете ссылку всем участникам.
3. Сразу после вебинара заходите в сервисе [goo.gl](https://www.google.com/url) и смотрите, сколько переходов по ссылке было за последние два часа. **Это число и принимаем за количество участников.**

# Финансовое планирование

**Цель: заработать 50 000 руб.**

Предположим, участие в платном тренинге = 1500 руб.

- Пусть стоимость привлечения 1-го покупателя = 1000 руб.
- Тогда прибыль с 1-й продажи = 500 руб.

Целевое действие	Количество	Стоимость действия	Конверсия перехода
Зашел во встречу	33 333,33	3	
Вступил во встречу	5 000,00	20	0,15
Оставил заявку	1000	100	0,2
Пришел на вебинар	400	250	0,4
Оплатил участие	100	1000	0,25

# Оптимизация показателей на каждом уровне воронки

1. На **количество посетителей встречи** влияет эффективность:
  - таргетированной рекламы;
  - приглашений;
  - рекламы в сообществах.
2. На **количество вступивших во встречу и оставивших заявки** влияет:
  - оформление встречи;
  - подача материала.
3. На **количество слушателей вебинара** влияет:
  - эффективность отправки информации о вебинаре;
  - длительность рекламной кампании.
4. На **количество продаж** влияет:
  - качество вебинара;
  - качество продающей части.

Спасибо!