



Logic

Digital Agency



Воронки продажів

НА ДАНОМУ МОДУЛІ МИ:

1

Розберемо воронки під різні
ніші бізнесу

2

Зрозуміємо як підібрати
воронку під конкретний
бізнес

3

Навчимось
імплементувати готові
шаблони воронок

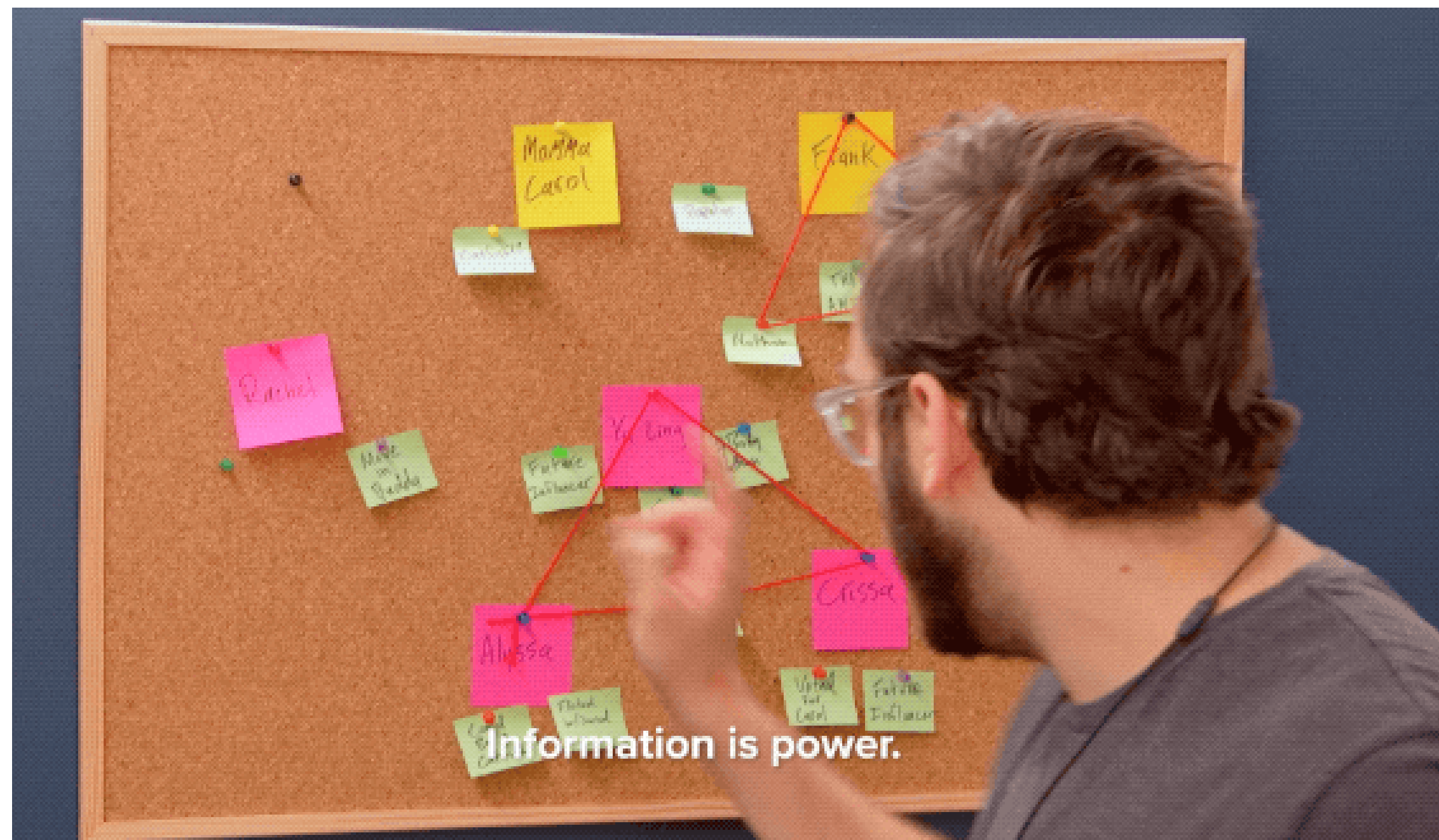
ВАША ОСНОВНА ЦІЛЬ - ПЕРЕВОДИТИ
КЛІЄНТА НА НАСТУПНИЙ ЕТАП ВОРОНКИ

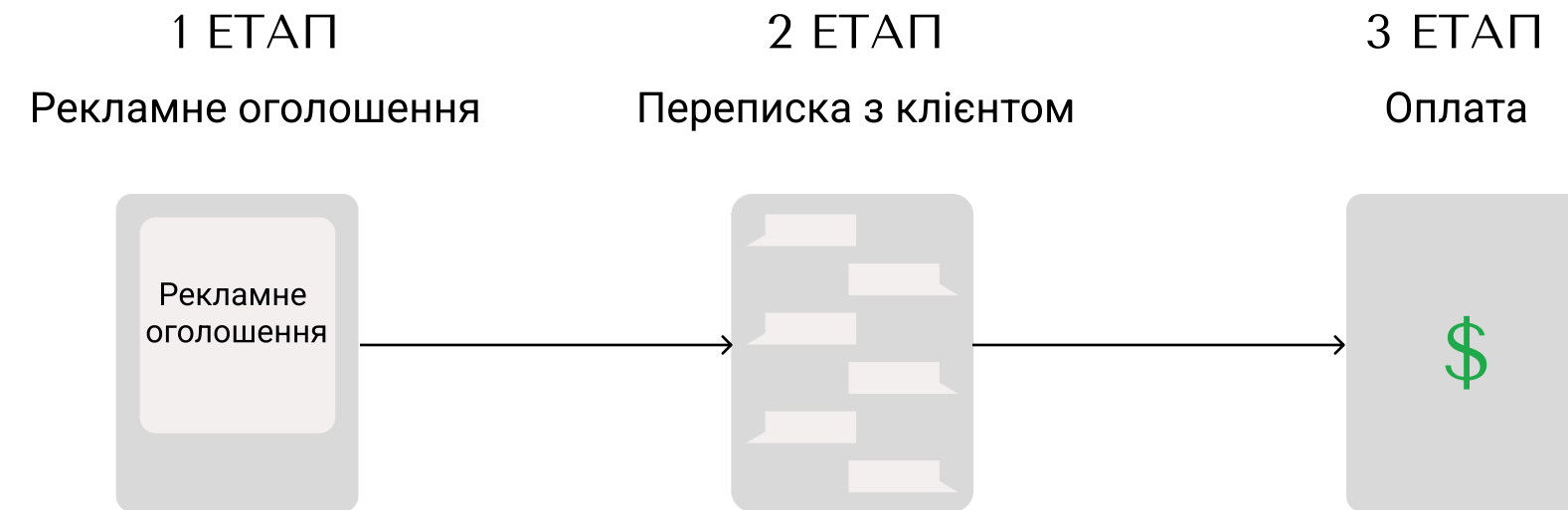
01

**ПРОДАЖ ТОВАРІВ/ПОСЛУГ
БЕЗ ВИКОРИСТАННЯ САЙТУ
ЧИ АКАУНТУ В INSTAGRAM**



ВИКОРИСТОВУЄМО РЕКЛАМНУ ЦІЛЬ - ПЕРЕПИСКУ В МЕСЕНДЖЕРІ





ОПИС ЕТАПІВ:

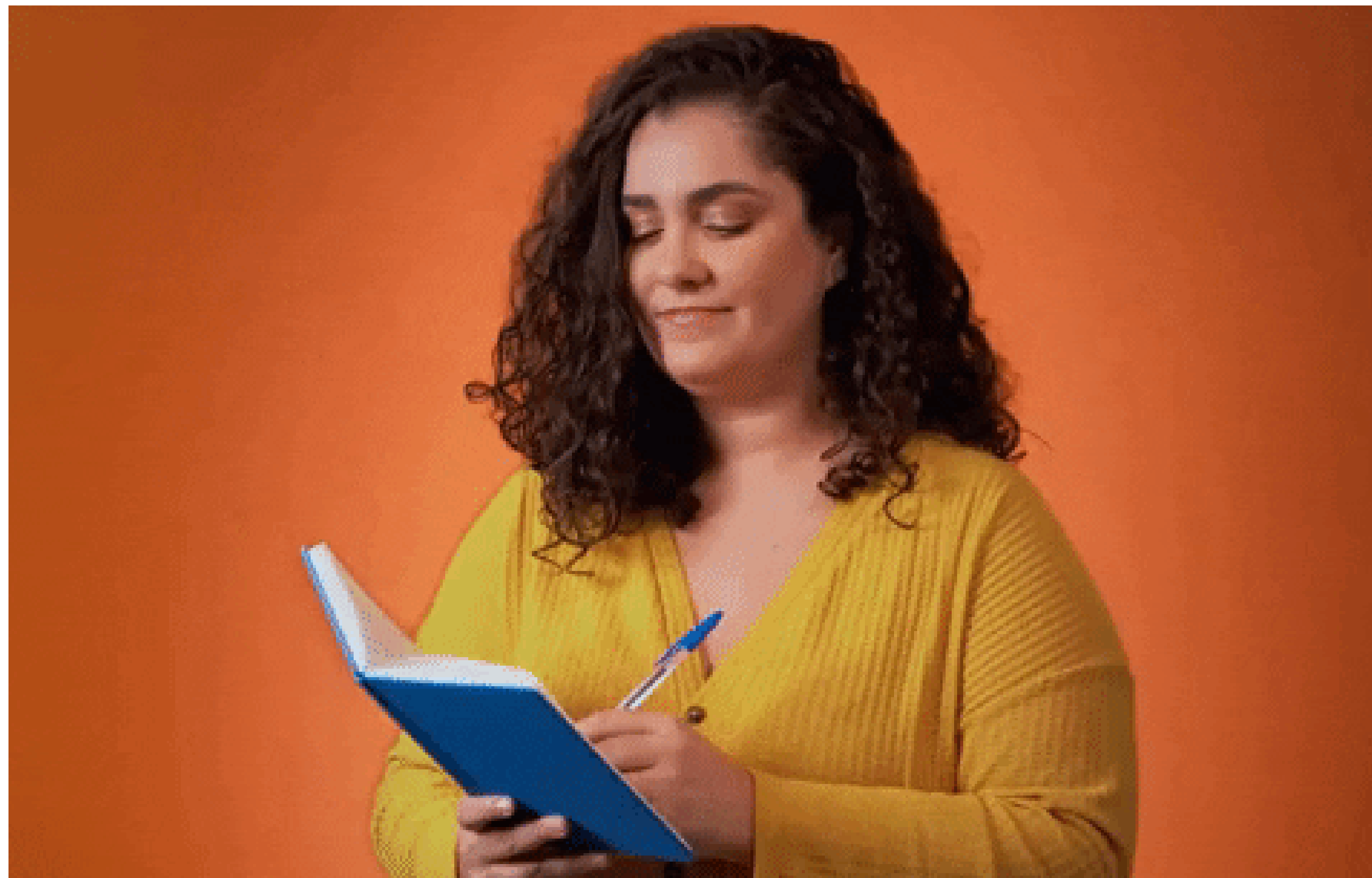
1. Демонструємо товар, або послугу, його характеристики та переваги (краще використовувати відео, предметне фото, або галерею). Додаємо заклик до дії (щоб перевести на наступний етап).
2. Даємо відповіді на запитання, закриваємо заперечення, уточнюємо умови оплати/доставки та продаємо товар. На даному етапі можна робити допродажі. Закликаємо до дії (щоб перевести на наступний етап).
3. Отримуємо оплату від клієнта

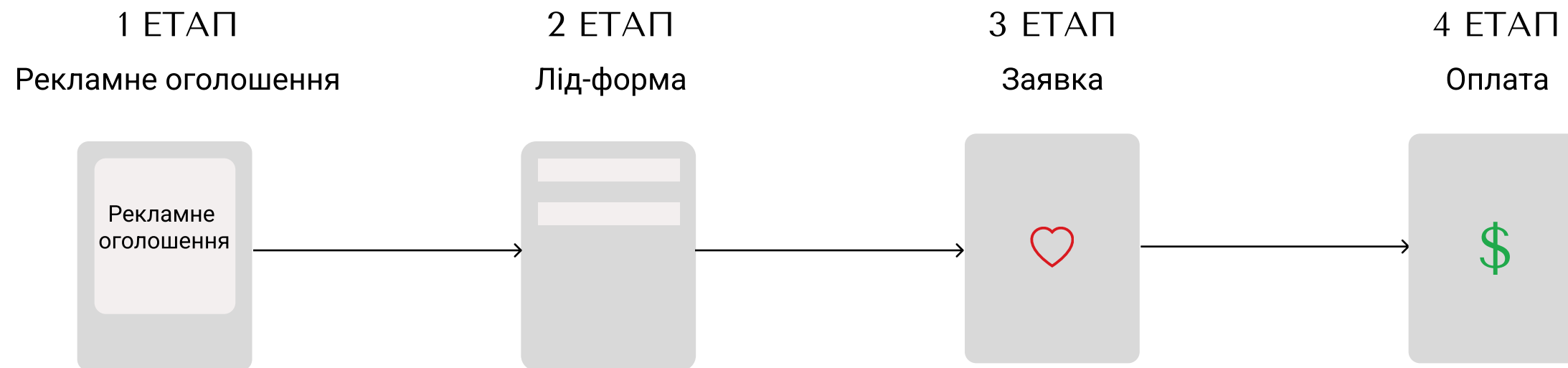
02

**ПРОДАЖ ТОВАРІВ/ПОСЛУГ
БЕЗ ВИКОРИСТАННЯ САЙТУ
ЧИ АКАУНТУ В INSTAGRAM**



**ВИКОРИСТОВУЄМО
РЕКЛАМНУ ЦІЛЬ -
ЛІД-ФОРМУ**





ОПИС ЕТАПІВ:

1. Зацікавлюємо клієнта, демонструємо товар/послугу, розкриваємо болі, або мотивації. Закликаємо до дії (щоб перевести на наступний етап).
2. Розповідаємо про пропозицію, демонструємо функції, характеристики, переваги та умови. Закликаємо до дії (щоб перевести на наступний етап).
3. Відповідаємо на запитання та закриваємо заперечення, уточнюємо характеристики та умови оплати/доставки, продаємо товар. Закликаємо до дії (щоб перевести на наступний етап). На надому етапі можна робити допродажі.
4. Отримуємо оплату від клієнта

* Продаючи послуги, на третьому етапі можна закривати клієнта на (Лід-магніт) послугу зі знижкою, або безкоштовну міні послугу.

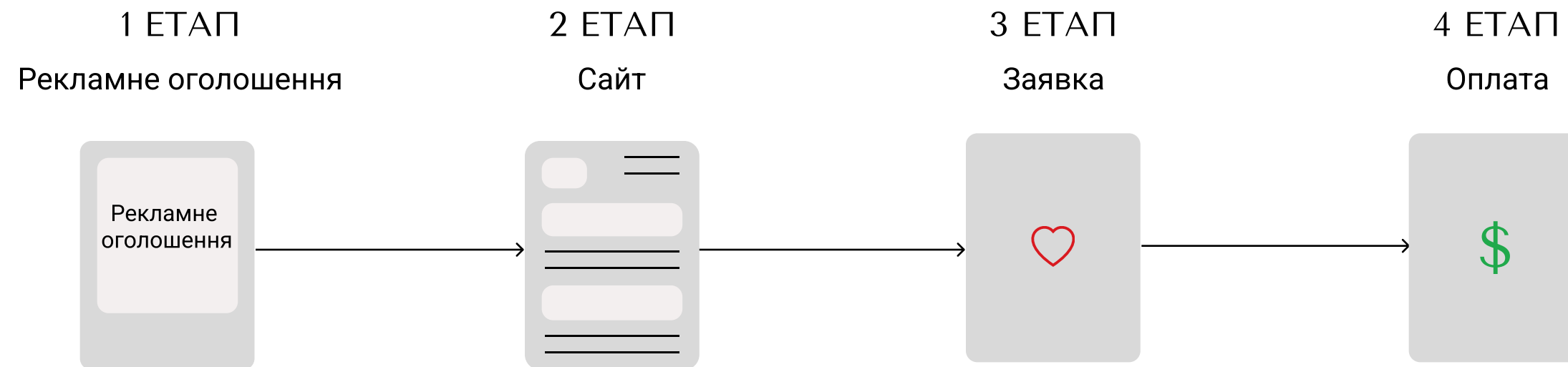
03

**ПРОДАЖ ТОВАРІВ/ПОСЛУГ
З ВИКОРИСТАННЯМ САЙТУ**



**ВИКОРИСТОВУЄМО
РЕКЛАМНУ ЦІЛЬ -
КОНВЕРСІЇ**





ОПИС ЕТАПІВ:

1. Зацікавлюємо клієнта, демонструємо товар/послугу, розкриваємо болі, або мотивації.
2. Розповідаємо про пропозицію, демонструємо функції, характеристики, переваги та умови. Закриваємо страхи та заперечення клієнтів. Закликаємо до дії (щоб перевести на наступний етап).
3. Продаємо товар, відповідаємо на запитання клієнта, та закриваємо заперечення. Уточнюємо модель товару, характеристики та умови оплати/доставки. На даному етапі можна робити допродажі. Закликаємо до дії (щоб перевести на наступний етап).
4. Отримуємо оплату від клієнта

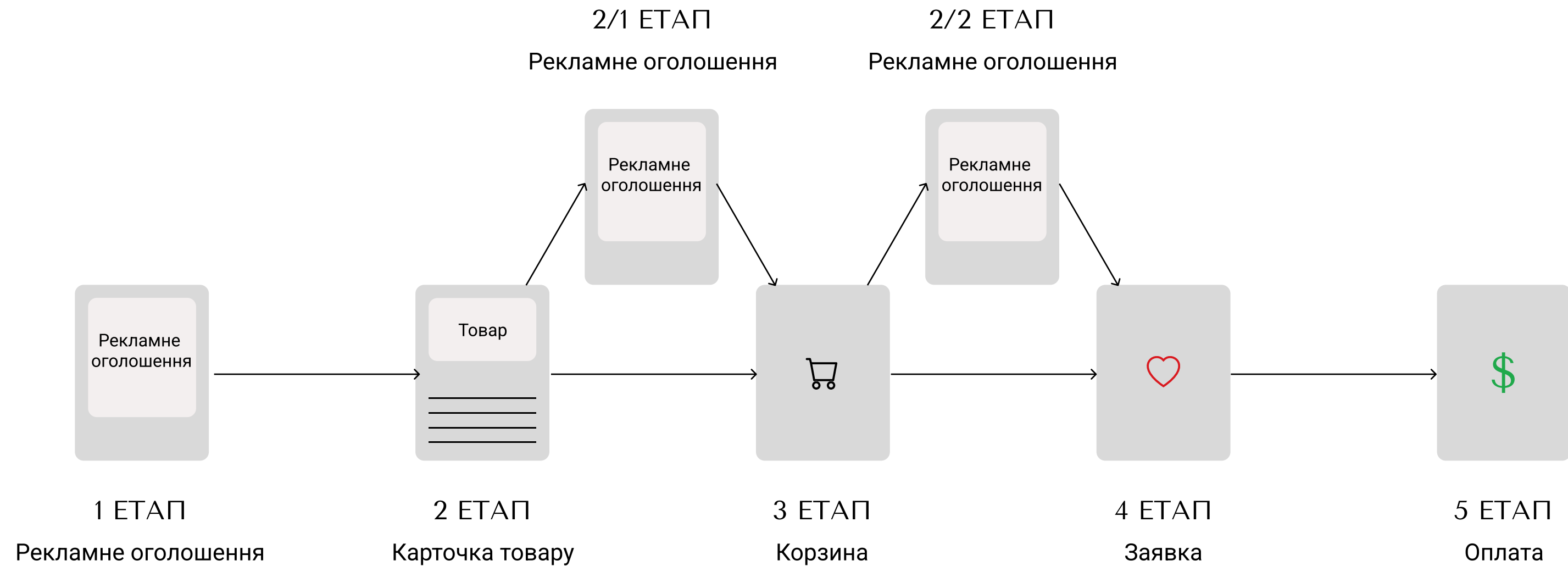
04

ПРОДАЖ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ ІНТЕРНЕТ МАГАЗИН



ВИКОРИСТОВУЄМО
РЕКЛАМНУ ЦІЛЬ -
КОНВЕРСІЇ/ТРАФІК/
ОХОПЛЕННЯ





ОПИС ЕТАПІВ:

1. Зацікавлюємо клієнта, демонструємо товар та його переваги.
2. Розповідаємо про пропозицію, демонструємо функції, характеристики, переваги та умови. Закриваємо страхи та заперечення клієнтів. Закликаємо до дії (щоб перевести на наступний етап).
3. Товар в корзині, це означає, що клієнту він сподобався, але він ще не на 100% готовий його оплатити.

4. Продаж товару, зазвичай по телефону. На цьому етапі можна робити допродажі.

5. Отримуємо оплату від клієнта.

2.1. Показуємо клієнту товар який він дивився, але не купив та пропонуємо продовжити покупку. Або пропонуємо клієнту інші товари з цього сегменту.

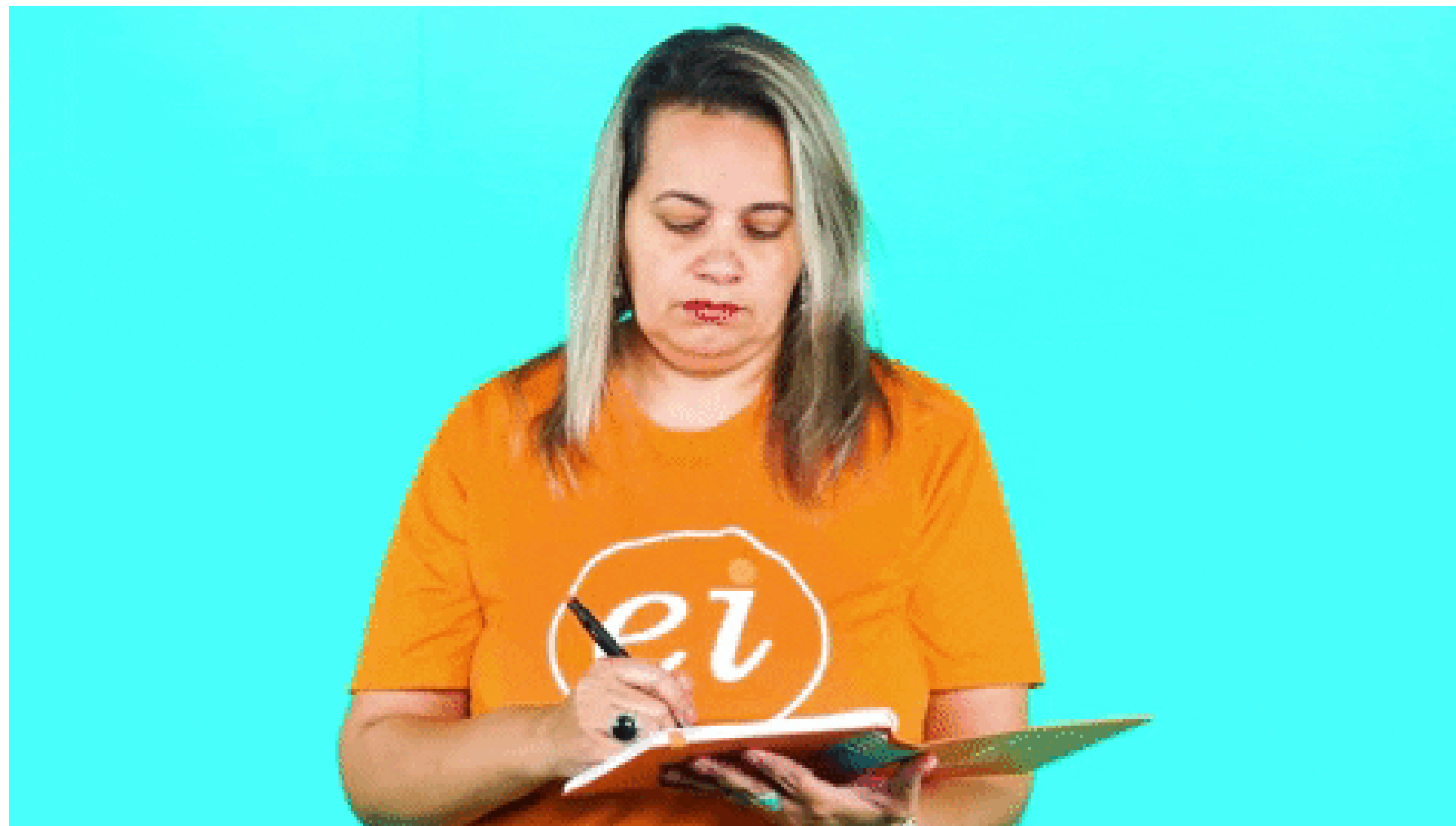
2.2. Показуємо клієнту товар, який він поклав в корзину, але не оплатив та пропонуємо оформити замовлення, бо кількість товарів на складі обмежена

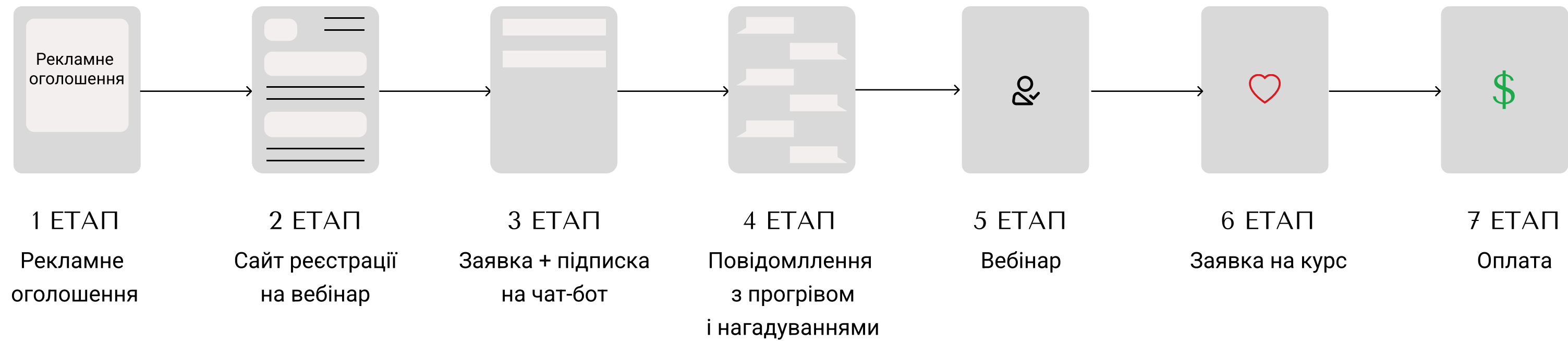
05

**ПРОДАЖ КУРСІВ
(ВЕБІНАРНА ВОРОНКА)**



**ВИКОРИСТОВУЄМО
РЕКЛАМНУ ЦІЛЬ -
КОНВЕРСІЇ**





ОПИС ЕТАПІВ:

1. Безкоштовний вебінар, на якому ви дізнаєтесь як...
2. Розповідаємо всі деталі про кінцевий результат, після відвідування вебінару + кнопка реєстрації
3. Реєстрація на безкоштовний вебінар, через підписку в месенджері.
4. Серія листів у месенджер, задача яких - "прогріти" клієнта перед вебінаром, та максимально збільшити відсоток людей, які дійдуть до вебінара.
5. Вебінар, на якому 30% корисної інформації і 70% продаючої. Основна задача вебінара - продемонструвати клієнту свою компетенцію і дати спробувати "продукт на смак". Контент на вебінарі формується таким чином, що без оплати курсу, інформації на вебінарі було недостатньо.
6. Заявки на купівлю курсу, які продзвонюють менеджери і продають.
7. Оплата

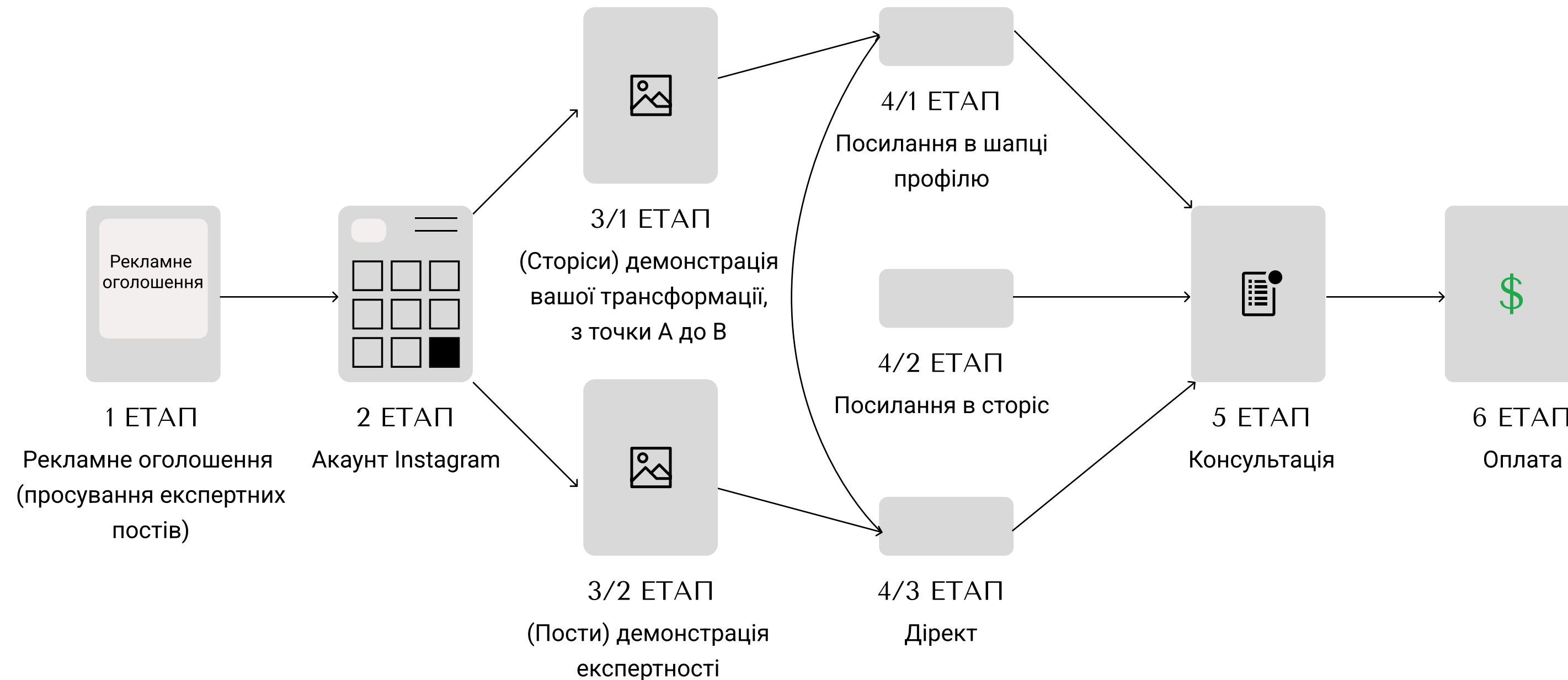
06

**ПРОДАЖ КУРСІВ/ПОСЛУГ
ЧЕРЕЗ ОСОБИСТИЙ БЛОГ**



**ВИКОРИСТОВУЄМО
РЕКЛАМНУ ЦІЛЬ -
ТРАФІК**





ОПИС ЕТАПІВ:

1. Просуваємо найпопулярніші публікації через кнопку просувати, налаштувавши таргет в рекламному кабінеті.
2. Пишемо опис шапки профілю по моделі AIDA, щоб зацікавити людей підписатись і слідкувати за вами.
- 3/1. Демонструємо в історіях як ви йдете до цілі та добиваєтесь результату.
- 3/2. Публікуємо експертні пости, які підтверджують ваше позиціонування.

- 4/1. Переводимо клієнтів на сторінку, де можна залишити заявку.
- 4/2. Переводимо клієнтів на сторінку, де можна залишити заявку.
- 4/3. Отримуємо запит в дірект.
5. Консультуємо клієнта, демонструємо компетенцію та пропонуємо послуги
6. Оплата

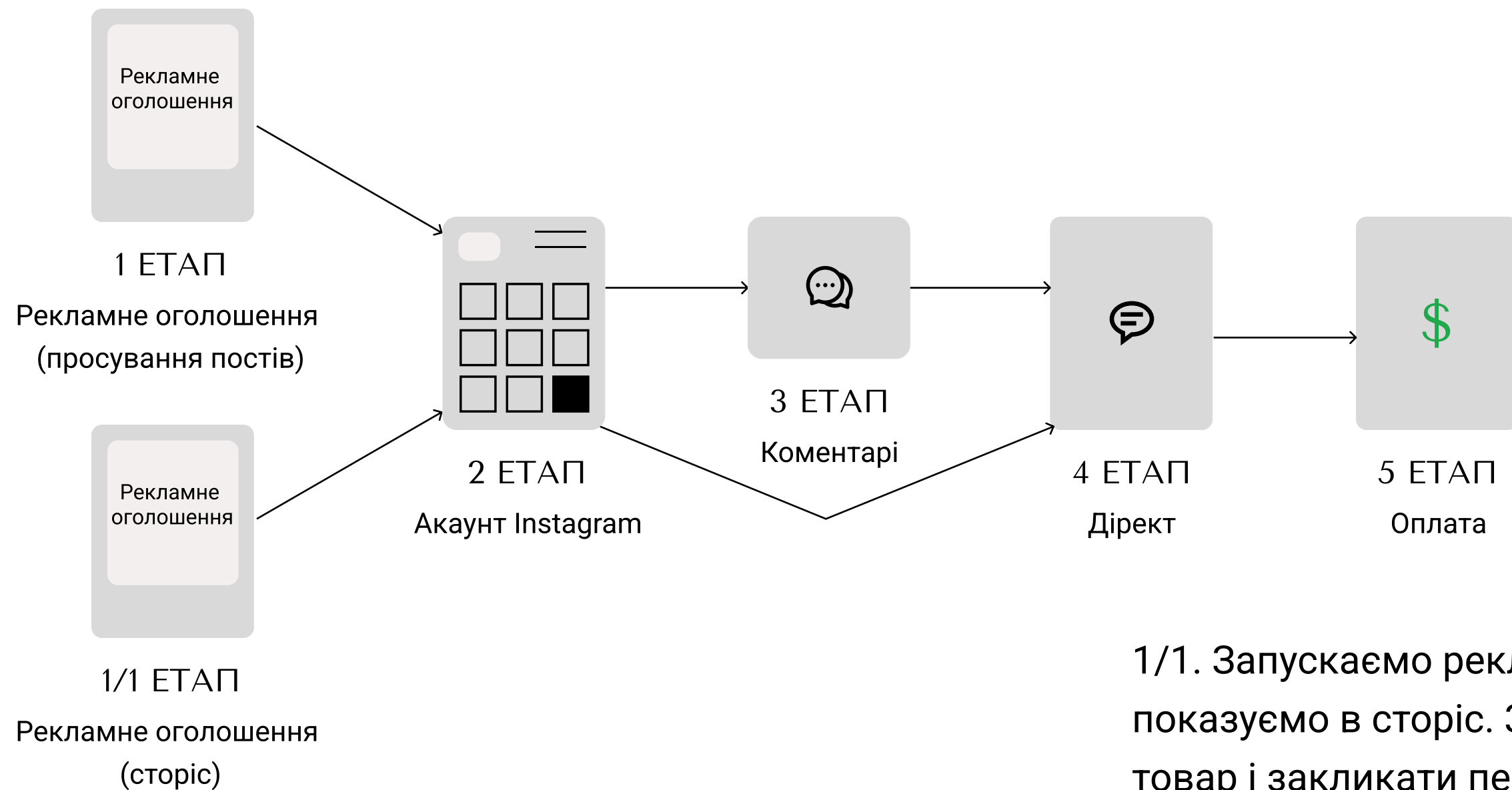
07

**ПРОДАЖ ТОВАРІВ, ЧЕРЕЗ
ІНСТАГРАМ-МАГАЗИН**



**ВИКОРИСТОВУЄМО
РЕКЛАМНУ ЦІЛЬ -
ТРАФІК**





ОПИС ЕТАПІВ:

1. Просуваємо найпопулярніші публікації через кнопку просувати, налаштувавши таргет в рекламному кабінеті.

1/1. Запускаємо рекламу з ціллю “трафік”, яку показуємо в сторіс. Задача реклами - продемонструвати товар і закликати перейти в профіль.

2. Пишемо опис шапки профілю по моделі AIDA, щоб зацікавити людей підписатись і обирати товари.

3.Відповідаємо на коментарі повідомленням в дірект, але під коментарем пишемо “відповіли в дірект”.

4.Відповідаємо на запитання та закриваємо заперечення, уточнюємо характеристики та умови оплати/доставки, продаємо товар.

5.Оплата

ПІДСУМОК:

На даному модулі:

1. Розібрали воронки під різні ніші бізнесу.
2. Зрозуміли як підібрати воронку під конкретний бізнес.
3. Навчились імплементувати готові шаблони воронок



ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

1. Вивчити воронки різних типів
2. Підібрати воронку під свій проект
3. Пройти тестування