**Наталья Новикова

Тестовое задание 1**

**3 ДЕЙСТВИЯ, КОТОРЫЕ ПРИВЕДУТ К БОЛЬШОЙ ПРИБЫЛИ**

Выползайте из-под теплых пледов и подставляйте чашки под наш бодрящий, вебсарафанский, утренний фреш! Чувствуем, что надо согнать хандру осенней прокрастинации и напомнить золотые правила не лежачего камня)

Помните, Черная королева объясняла Алисе принцип жизни в Зазеркалье: «Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее»! Это абсолютно справедливо для сегодняшнего дня и, чтобы продвинуться на игровом поле, надо делать больше, чем остальные, и бежать со всех ног, соревнуясь с собой вчерашним.

Читайте, впитывайте, используйте каждую свободную минуту для саморазвития. В машине хорошо заходят подкасты, электронные книги в телефоне отлично скрашивают дорогу до работы в метро, аудиокниги можно слушать на беговой дорожке. Новые знания – это ваши новые компетенции, которые можно применить на практике и монетизировать.

Оглянитесь? Кто вас окружает, есть рядом с вами люди, которые мотивируют к внутреннему росту и действиям? Такие люди обязательно должны быть, чтобы произошел обмен правильной, созидающей энергией. Именно она двигает вперед, приносит свежие идеи, не дает успокоиться на достигнутом. Люди с сильной энергетикой не боятся экспериментировать и заглядывать за горизонт.

И внимание! Не бойтесь ошибаться! Неудачи не страшны, они неизбежны, это часть процесса познания. Отрицательный опыт – ваш багаж знаний, в следующий раз вы уже точно будете знать, как не надо, и перескочите сразу на две клетки вперед)

**Запомните, 3 простых действия, которые приблизят вас к желаемому:**

- делать, чуть больше, чем остальные,

- выбирать правильное окружение,

- не бояться ошибиться и пробовать!

Доброго утра и хорошего всем дня! Погнали)

**Тестовое задание 2**

КАК ДОСТИГНУТЬ ДНА ВОРОНКИ ПРОДАЖ?

⠀

У Лены интернет-магазин для детей и женщин с носочками, колготками, чулками и бельем для кормящих мам. Вроде бы есть понимание основных инструментов интернет-маркетинга – страница на Фейсбуке, страница в Инстаграме, работа с блогерами, таргетированная реклама, CEO для сайта. Но что-то идет не так, клиенты не спешат 🤔

⠀

Разбираем этот кейс на онлайн тренинге с Таисией Кудашкиной!

👇👇👇

⠀

- Мы запустили сайт магазина, вложились в СЕО, все вроде нормально, в поисковиках поднимается, а продаж нет.

⠀

- Лена, давай сразу запомним и повторим – сайт не приводит к тебе клиентов! Это не инструмент лидогенерации, а скорее визитка, «кирпич», который висит в воздухе 🧱

⠀

Для того, чтобы сайт приносил лидген через CEO, нужно серьезно заморочиться контентом и оптимизацией. Это было актуально лет 5-7 назад, когда воронка продаж была двухуровневая и достаточно было купить рекламу в Яндекс.Директ или Гугле, чтобы по ключевым словам привести потенциальных клиентов к себе на сайт. Тогда следующим шагом сразу была продажа. Но сегодня это так не работает!

⠀

Люди перегружены информацией, и без хорошего ПРОГРЕВА сайт не рабочая история.

⠀

ПРАВИЛО №1☝

ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ЧЕЛОВЕК ЧТО-НИБУДЬ У ВАС КУПИЛ, ЕГО НУЖНО КОСНУТЬСЯ МИНИМУМ 10 РАЗ!

⠀

Надо хорошенько прогреть человека, мыслить его как мячик, который вы перекидываете из одного канала в другой, чтобы клиент прочитал, увидел и дозрел до покупки.

⠀

Сегодня работает только ТРЕХУРОВНЕВАЯ воронка продаж с тщательным прогревом после лидогенерации, до продажи!

⠀

Часто проблема кроется в том, что воронка продаж не достроена. Либо потеряно звено, либо все находится в горизонтали, как сейчас у Лены.

⠀

ПРАВИЛО №2👆

ВОРОНКА ДОЛЖНА БЫТЬ ВЫСТРОЕНА В ВЕРТИКАЛЬ, ВЕДИТЕ ЕЕ ВНИЗ.

⠀

- Лен, те люди, которые к тебе приходят, понимают, зачем им вообще нужны твои носки? Может у них еще свои не сносились 🤪 Им надо это объяснить и не один раз.

⠀

Мы приходим в соцсети потупить, отвлечься, подсмотреть за чьей-то жизнью, как правило так. Не покупать изначально. Чтобы людей поймать и заинтересовать, надо встроиться в привычные поведенческие паттерны и понять, зачем, с каким вопросом человек пришел. Для первого приближения и прогрева хорошо работают лидмагниты.

⠀

- Лена, какой у вас лидмагнит?

⠀

- У нас на сайте есть предложение – «Подпишись на рассылку и получи 10 евро в подарок!» Но… желающих, честно говоря, мало.

⠀

- Как ты думаешь, почему? Представь себя на месте человека, который в первый раз зашел на этот сайт. Он еще не понял, зачем он пришел, надо ли это ему. Ну да, ничего так носочки, и что из того. Зачем ему нужна твоя рассылка даже за 10 евро в придачу?

⠀

А ты попробуй предложить ему для начала почитать – «10 самых модных расцветок носков в этом сезоне» или «Почему в Англии дети ходят в гольфах даже зимой и не болеют», к примеру.

⠀

Подлови человека развлекательной информацией. Говори словами и запросами людей. Дай ему углеводов, картошку-фри! 🍟

Так ты прогреешь аудиторию, которая потенциально может что-то у тебя купить. К подписке на рассылку надо человека еще подвести.

⠀

Что еще из инструментов прогрева можно и нужно использовать❓

Вспоминаем 🤓

✅посты

✅сторис

✅чаты в мессенджерах

✅чат-боты

✅консультации

✅вебинары

✅пробные уроки

✅рассылка (e-mail маркетинг)

⠀

Пока вы не наладили бесперебойную работу своей воронки и не отстроили все процессы, мой совет и ПРАВИЛО №3👆 КОНЦЕНТРИРУЙТЕСЬ НА РАБОТЕ ТОЛЬКО В ОДНОЙ СЕТИ. Не надо расширять пылесос, пока вы не научились греть всех, кто к вам попадает.

⠀

- Лена, пусть твоим лидогенератором пока будет только Инстаграм. Включай дополнительные инструменты прогрева и перекидывай свой мячик.

⠀

- Для лидогенерации мы пытались еще партнериться с блогерами, но не видно результата.

⠀

Почему? Как вы думаете? 😏

⠀

Правильно, это холодная, чужая аудитория, ее не удержать с одного касания.

⠀

ПРАВИЛО №4

ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА ПРИ ПАРТНЕРСТВЕ С БЛОГЕРАМИ – ПОПЫТАТЬСЯ, КАК МИНИМУМ, КОНВЕРТИРОВАТЬ ИХ ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ В СВОЮ, В ПОДПИСЧИКОВ, И ПОДОГРЕВАТЬ НА МЕДЛЕННОМ ОГНЕ♨

⠀

Люди с первого раза не покупают. Делайте несколько лидмагнитов под ваше поле, разбивайте предложение на сегменты. Нужно собрать как можно больше людей на дне вашей воронки. Достраивайте либо рассылку, либо чат в мессенджерах.

⠀

ПРАВИЛО №5👆

ЧЕМ БОЛЬШЕ У ВАС БАЗА ПОДОГРЕТЫХ КОНТАКТОВ НА ДНЕ ВОРОНКИ, ТЕМ БОЛЬШЕ ВАШИ ПРОДАЖИ.

⠀

Только после того, как вы выстроите работу воронки и продумаете прогрев вашей аудитории, можно переходить к настройке рекламных инструментов и последующему ретаргетингу.

⠀

И ПРАВИЛО №6👆

ВСЕГДА‼

ВО ВСЕХ ВАШИХ МАТЕРИАЛАХ, ПОСТАХ, СТОРИЗ ДОЛЖЕН БЫТЬ ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ – CALL TO ACTION❗

⠀

✅Подпишитесь на нашу рассылку,

✅Прочитайте нашу интересную статью,

✅Запишитесь на онлайн консультацию, вебинар и т. д.

⠀

Тестируйте все эти инструменты прогрева и не бойтесь ошибиться. Методом проб и ошибок мы таки достигнем дна наших воронок! 🤑

⠀

Напишите в комментах, как вы выстраиваете вашу вертикальную воронку? Какими вкусняшками угощаете свою аудиторию?

⠀

Давайте делиться лайфхаками и да пребудет с нами сила! 😎