

СТРУКТУРЫ, ШАБЛОНЫ, ГОТОВЫЕ ТЕКСТЫ



ЦЕПОЧКИ ПРОДАЮЩИХ ПОСТОВ И ПИСЕМ

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ ПОСТОВ И ПИСЕМ ДЛЯ
ПРОДАЖИ ОНЛАЙН ПРОДУКТОВ ЧЕРЕЗ БЛОГ И
РАССЫЛКИ

ДЕНИС ПОЛИКАРПОВ

Денис Поликарпов

Цепочки продающих постов и писем

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70317877
SelfPub; 2024*

Аннотация

Я подготовил для вас цепочки писем с шаблонами и готовыми примерами. Вам больше не придется придумывать темы продающих писем и постов. Я привожу несколько вариантов для каждого текста. Вам больше не нужно сочинять тексты с нуля. Вы можете написать по моему шаблону или воспользоваться готовым текстом, переделав его под себя. У вас на каждый день будут готовые образцы, в которые вы просто подставляете свои названия и темы. Вот, где вы можете использовать эти цепочки сообщений:– в блоге в виде постов,– в рассылках (почтовые и через чат-ботов),– в автоворонках,– в классических воронках продаж.

Содержание

Вступление	7
Вариативная серия из 8 писем	9
Пост/письмо №1	9
Возможные темы или заголовки поста/ письма:	9
Примерная структура поста или письма:	9
Пример письма №1	10
Пост/письмо №2	12
Возможные темы или заголовки поста/ письма:	12
Примерная структура поста или письма:	12
Пример письма №2	13
Пост/письмо №3	16
Возможные темы или заголовки поста/ письма:	16
Примерная структура поста или письма:	16
Пример письма №3	17
Пост/письмо №4	19
Возможные темы или заголовки поста/ письма:	19
Примерная структура поста или письма:	19
Пример письма №4	20
Пост/письмо №5	23

Возможные темы или заголовки поста/ письма:	23
Примерная структура поста или письма:	23
Пример письма №5	24
Пост/письмо №6	26
Возможные темы или заголовки поста/ письма:	26
Примерная структура поста или письма:	26
Пример письма №6	27
Пост/письмо №7	28
Возможные темы или заголовки поста/ письма:	28
Примерная структура поста или письма:	28
Пример письма №7	30
Пост/письмо №8	32
Возможные темы или заголовки поста/ письма:	32
Примерная структура поста или письма:	32
Пример письма №8	33
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Денис Поликарпов

Цепочки продающих постов и писем



Добрый день.

Благодарю за доверие и давайте познакомимся.

Меня зовут Денис Поликарпов.

Я эксперт по привлечению клиентов для экспертов мягких ниш (психологов, коучей, консультантов, эзотериков, энергопрактиков, тарологов) через интернет.

Инфопродюсер, бизнес-тренер ICBT, дипломированный педагог, фотограф.

Вошел в ТОП-150 лучших фотографов России 2018 года по версии 35AWARDS.

- В 2010 основал крупнейшую Школу фотографии на Юге России.

- В 2016 году получил образование бизнес-тренера в Международной школе ICBT.

- С 2019 года продюсирую онлайн-школы и учу экспертов получать клиентов из Интернета.

В качестве продюсера привел в проекты клиентов более 4500 клиентов, более 52 000 подписчиков в базы, и помог заработать экспертам более 12 млн. р.

Запустил для онлайн-школы недорогой Телеграм-курс за 990 р., который принес более 1,5 млн. прибыли через автоматическую воронку продаж.

А теперь к делу!

Вступление

В этой мини-книге я приготовил для вас несколько цепочек прогревающих писем или постов для блога, которые помогут вам быстро продавать ваши относительно недорогие продукты (как правило, не дороже 3000-5000 рублей).

Быстро – значит первые продажи у вас начнутся уже после первого письма или поста в блоге или на странице вашей социальной сети.

Конечно, на продажу влияет множество факторов – насколько хорошо вас знают подписчики, насколько хорошо вы знаете свою ЦА, какой продукт вы продаете и так далее.

Я исхожу из того, что вы уже опытный эксперт, который знает, чего хочет его аудитория. Вам нужен механизм, который поможет вам продавать ваши онлайн услуги или продукты максимально простым способом:

- 1) написал текст,
- 2) получил продажи или заявки.

Как пользоваться материалами.

В каждой цепочке я показываю структуру письма и привожу в качестве примера письма, которые я использовал для продажи онлайн продуктов в своих и клиентских рассылках.

Вы можете написать письмо по готовой структуре с 0, а можете брать мои готовые письма и переделывать их под свою ситуацию.

Вы можете экспериментировать с количеством писем в цепочке – уменьшать или увеличивать количество сообщений. Цепочки писем универсальные и хорошо себя зарекомендовали в разных нишах. Но никто не мешает вам попробовать их улучшить под свои задачи.

Вариативная серия из 8 писем

Пост/письмо №1

Анонс продукта и прямой призыв купить.

Возможные темы или заголовки поста/письма:

- 1) Премьера нового [формат и название продукта]
- 2) Получите мой новый [формат и название продукта] на самых лучших условиях
- 3) Вы первые, кому я это пишу. Только что вышел мой [формат и название продукта]

Примерная структура поста или письма:

Картинка к продукту

Добрый день!

Премьера моего нового [формат и название продукта].

С его помощью вы сможете:

- достичь результат X от использования продукта
- получить выгоду X от продукта

- избежать проблем X с помощью продукта

Кликните на эту ссылку, чтобы узнать подробности (даете ссылку на страницу с продуктом)

И конечно же сегодня действуют самые лучшие и выгодные условия.

Поторопитесь, бонусы и спец. условия через N дней превратятся в тыкву.

Пример письма №1

[имя], доброго дня!

Поговорим про фокус...

Про секреты фокуса на фотографиях у меня скоро выходит новый видеоурок. Если проблема нерезких фото для вас актуальна, то этот урок точно для вас.

Вот для кого я готовлю этот шикарный урок:

- Вы только начали фотографировать, но не понимаете как сделать так, чтобы кадр был резкий. Этот курс закроет эту проблему и вы сможете осознанно делать резкие кадры.
- Вы пытаетесь сфокусироваться на объекте, а в результате этот объект все равно не в фокусе.
- Вы делаете фотографию и не понимаете, почему нет фокуса там, где вы хотели. После курса вы поймёте почему так получается и как сфокусироваться там, где вы хотите.
- У вас получаются смазанные, нечеткие кадры. Вы не поймете, почему нет резкости, хотя вы сфокусировались пра-

вильно.

- Вы думаете, что резкость кадра зависит только от фокусировки. Я покажу вам, от чего она зависит и как ей управлять.

(Ссылка на урок)

Сейчас курс находится в производстве и поэтому я даю на него хорошую скидку – 50%.

Курс будет полностью готов после 24 февраля.

Стоимость курса сейчас 990 р.

Вместо 2000 р.

Стоимость повысится 15 февраля. Ловите шанс и скидку сейчас!

Пост/письмо №2

Делимся кусочком контента из вашего платного продукта.

Возможные темы или заголовки поста/письма:

1) Посмотрите видео из моего нового [формат и название продукта]

Можно дать 2-3 видео, не связанных друг с другом и не в хронологическом порядке.

Видео должны быть в открытом доступе.

2) Получите доступ к уроку из моего нового [формат и название продукта].

Откройте доступ к этим урокам на сайте вашего продукта.

Бесплатные материалы сверху страницы, а описание продукта внизу с возможностью оплатить на выгодных условиях.

Примерная структура поста или письма:

Картинка к продукту

Добрый день.

Одна из самых частых проблем в [тема продукта] – это...

(указываете проблему или другой ответ на вопрос, который дадите в открытом доступе).

Поэтому я решил дать вам бесплатный доступ к части моего [формат и название продукта] на X дней.

Чтобы посмотреть уроки (или другой формат вашего контента), переходите по ссылке ниже.

Ваша подпись.

Пример письма №2

Приготовил для вас кучу полезностей!

[имя], добрый день!

Помните про мой новый курс про баланс белого? Уже через 4 дня он будет готов и сейчас на него еще действует скидка 40%!

Как оказалось, не все знают, что такое ББ (баланс белого), как правильно его настраивать и как он может облегчить жизнь фотографу.

Чтобы вы лучше поняли, что за урок по ББ я для вас готовлю, я дам вам бесплатный доступ на 3 дня к первым трем частям этого урока.

Я предлагаю вам тест-драйв урока «Самый правильный баланс белого».

Получить бесплатный доступ к первым частям урока:
(ссылка на страницу с уроком)

Кстати, я дополнила программу урока и сделала его более

полезным и понятным.

Обновленная программа:

1. Четыре типичные ситуации, когда фотографии недовольны балансом белого на фотографии.
2. Три ключевых понятия для оценки баланса белого в фотографии.
3. О "правильных цветах". Существуют ли они вообще?
4. Хроматики, ахроматики, памятные цвета – что это, и почему вам нужно об этом знать.
5. Настраиваем баланс белого в программе Photoshop – три разных метода.
6. Невероятная история про розовый туман.
7. Коррекция баланса белого с помощью инструмента "Кривые" в Photoshop.
8. Как работает автоматический баланс белого?
9. Нужно ли пользоваться готовыми предустановками баланса белого?
10. "Помощники" в установке баланса белого – насколько они полезны?
11. Творческий баланс белого – когда это оправданно?
12. Двойной баланс белого – что это такое, и как это исправить?
13. Понятие нелинейности в цветокоррекции, и почему одним балансом белого нельзя все исправить?

Стоимость урока сейчас всего

1490 р.

Купить урок:

ссылка на страницу с уроком и бесплатными видео

Поторопитесь! 28 мая исчезнет скидка 40%!

Пост/письмо №3

История героя. Это может быть история автора или история клиента в формате было/стало. В этой истории надо рассказать, как этот метод помог достичь результата или справиться с проблемой.

Возможные темы или заголовки поста/письма:

- 1) Когда я тоже прошла через все это
- 2) Почему я взялась вас учить?

Примерная структура поста или письма:

(ваше фото)

В [ваш возраст или год произошедших событий] я сама прошла через [проблема, которую сейчас помогаете решить другим].

Х долгих лет я [как пытались решить проблему]

Я прочитала все, что было доступно по этой теме – [что именно читали, смотрели, к кому обращались за решением проблемы].

В итоге я нашла решение, это [что за решение, описываете первые результаты].

Сейчас у меня [ваши результаты].

[Почему решили делиться опытом]

Даете ссылку на ваш продукт, в котором помогаете решить эту проблему.

Пример письма №3

Почему я взялась вас учить?

[имя], добрый день!

Пожалуй, вам стоит обо мне узнать чуть больше, как и мне о вас.

Меня зовут ... и уже более 12 лет я занимаюсь обучением фотографии. Только в онлайн-школе я обучила почти 3000 человек. Сотни моих студентов стали профессиональными фотографами и многие их уже преподают сами.

И при этом я:

снимаю только интересные мне проекты и заказы,
путешествую по миру с мужем и маленьким ребенком на деньги с фотостоков,

встретила Рождество в Европе с бокалом теплого глинтвейна в руках.

Кстати, свой путь в фотографии я начала, переехав в столицу из глухой провинции со 120\$ в кармане.

За первый год работы фотографом вышла в ТОП-10 лучших свадебных фотографов моего города.

Вы тоже можете стать коммерческим фотографом или

профессиональным ретушером. Снимать и обрабатывать интересные проекты, совмещая с основной работой. А можете вообще уйти с опостылевшей работы и зарабатывать только любимым делом.

Выбирайте сами.

Вы достигнете цели гораздо быстрее меня! Потому что я приготовила для вас уникальный марафон, на котором я покажу вам самый простой и короткий путь к мастерству обработки в Photoshop. И помогу избежать тех ошибок, которые я наделала в начале своего профессионального пути.

Подробности о моем новом курсе по обработке фотографий тут:

(ссылка на продукт)

Пост/письмо №4

Кейс вашего клиента, если они есть. Если кейсов нет, то описание вашей методики – почему она точно поможет.

Возможные темы или заголовки поста/письма:

- 1) Как моя ученица Маша перестала плохо фотографировать! Читай!
- 2) Я была в шоке, когда она прислала мне это...

Примерная структура поста или письма:

фото клиента

Добрый день!

Недавно мне пришло сообщение (звонок, письмо) от моего клиента, с которым мы (что вы делали для клиента)

Я был в приятном удивлении, когда увидел, каких результатов он смог добиться.

(расскажите про результат клиента)

(Если есть скрин отзыва – вставьте его сюда)

Почему у (имя клиента) получилось это сделать

- причина 1
- причина 2

- причина 3

Хотите получать такие же результаты и даже лучше?

Присоединяйтесь к (формат и название продукта).

Я очень подробно объясняю, как получить (результат продукта) и помогаю лично через обратную связь и личное участие.

(ссылка на продукт)

Напоминаю, что через X дней все бонусы сгорят.

Пример письма №4

Как моя ученица Маша перестала плохо фотографировать! Читай!

[имя], добрый день.

Ситуация, которая происходила с моей ученицей Машей.

Маша фотограф•любитель, сидит в декрете и иногда вырывается на съемке, когда бабушка может посидеть с детьми.

Обычно это происходит после работы, вечером, и на улице уже темно.

Маша пытается пользоваться тем светом, который есть на улице – это фонари, огни на заднем плане, иногда свет от заходящего солнца. В общем, все что есть в наличии.

Проблемы в том, что:

- 1) этим светом нельзя управлять,
- 2) этот свет нельзя настроить по яркости,
- 3) этот свет имеет разную цветовую температуру.

Что в итоге получалось у Маши – цвет кожи на фотографиях получался зеленый, желтый, красный, оранжевый... Какой угодно, только не тот, который выглядел бы красиво.

Портреты очень темные, а фон получался прям очень красивый!

А если портрет получался в меру светлый, то фотография в целом получалась смазанной и с пересвеченным фоном. Или с диким количеством шумов!

Что мы сделали с Машей?

Мы разобрали, какие виды света ей доступны на улице, какие настройки камеры ей нужны.

И разобрали, как пользоваться подручными осветительными приборами (фонарики, например), чтобы получать вот такие фотографии, как вверху письма!

Уже после первого занятия у Маши стали получаться реально классные фотографии, за которые не стыдно даже брать деньги.

А вы хотите так же круто фотографировать?

Я для вас готовлю крутейший живой мастер-класс с онлайн трансляцией по съемке с постоянным светом. Уже в эту субботу буду делать прямую трансляцию этого МК.

Сейчас вы можете присоединиться к МК по старой стоимости – от 2490 р.

Завтра в полночь я поднимаю стоимость!

Подробная программа и оплата:

(ссылка на продукт)

О чем этот мастер-класс:

Я буду показывать, как пользоваться постоянным профессиональным (фонари, лампы) и светом, который есть на локации. И как эти виды света смешивать, чтобы получилась крутая картинка.

Вы увидите, как ставить красивый портретный свет и посмотрите, как я работаю с моделями.

Обещаю – вы получите массу новых идей для съемок и вдохновение, чтобы создать свои фото-шедевры. Без преувеличений!

Подробная программа и оплата:

(ссылка на продукт)

Пост/письмо №5

Другой формат вашего продукта. Инфографика, PDF-отчет, интеллект-карта. Если у вас видео-курс, состоящий из коротких уроков, вы даете в этом посте/письме не 1-2 коротких видео, как это было во втором письме, а кусочек вашего продукта в другом формате.

Возможные темы или заголовки поста/письма:

- 1) Посмотрите PDF-отчет (интеллект-карту, схему) на (название вашей темы)
- 2) Как вы можете получить (результат от небольшой части вашего продукта)

Примерная структура поста или письма:

Приветствие.

Как вы можете получить (результат одной из частей вашего продукта, но ценной для вашей аудитории. Если вы делаете курс по питанию, то частью вашего курса, к примеру, может быть несколько вариантов полезных и сытных завтраков).

Я приготовил для вас (формат, в котором вы дадите кусо-

чек вашего большого продукта).

Скачайте его по этой ссылке:

(ссылка на продающую страницу, где сверху будет бесплатный кусочек, а внизу лендинг с описанием платного продукта)

(Картинка бесплатной части)

Ваша подпись.

Пример письма №5

Держите новый гайд по настройке цвета прямо в вашей камере.

[имя], доброго дня!

Я вам рассказываю про мой новый курс про баланс белого уже несколько дней. Через 2 дня он будет готов и сейчас на него еще действует скидка 40%!

Чтобы вам было проще понять, насколько важен ББ даже для фотолюбителя и как он может облегчить вам жизнь (прощайте часы, проведенные за обработкой), я приготовила для вас PDF-гайд. Он о том, как настраивать ББ прямо во время съемки на вашей камере, чтобы цвет получался максимально близкий к тому, что вы видите своими глазами.

Получить гайд бесплатно можно тут:

ссылка на продающую страницу с уроком

Стоимость урока по предоплате всего

1490 р.

Купить урок и получить гайд:

ссылка на страницу с уроком и бесплатными видео

Поторопитесь! 28 мая исчезнет скидка 40%!

Пост/письмо №6

Усиление вашего предложения бонусами

Возможные темы или заголовки поста/письма:

1) Готов отдать даром этот (формат и интересная для вашей ЦА тема)

2) Подарки и приятные бонусы от меня

В идеале этот пост или письмо отправляется тем, кто уже прочитал предыдущие письма. А еще лучше – кликал по ссылкам хотя бы в 1 письме.

Примерная структура поста или письма:

Приветствие!

Я вам уже несколько дней рассказываю про свой новый [формат и название продукта].

Сегодня я решил сделать свой [формат продукта] еще полезнее.

Вместе с [формат продукта] вы получите [формат и название бонусного продукта].

[Краткое описание бонуса и его выгоды]

Этот бонус вы сможете получить при оплате [основной

продукт] в течение X дней.

(Картинка бонуса)

Поторопитесь, скоро бонус превратится в тыкву.

Пример письма №6

Тук-тук! А у меня для вас есть полезный бонус.

[имя], добрый день!

Я вам уже несколько дней рассказываю про свою новую книгу "Пиши легко, продавай много".

Сегодня я решил сделать свою книгу еще полезнее.

Вместе с книгой вы получите видеокурс "10 способов преодолеть творческий кризис".

Он поможет вам справляться с синдромом пустого листа и легко писать тексты в любой ситуации.

А еще:

- Находить идеи для новых текстов
- Писать в режиме автоматического потока
- Избавиться от страха критики и оценок
- Входить в творческий раж и писать в удовольствие

Вы сможете получить этот бонус при оплате книги в течение 3 дней.

(Картинка видеокурса)

Поторопитесь, всего через 3 дня бонус превратится в тыкву!

Пост/письмо №7

Закрываем самые распространенные возражения в вашей теме и предлагаем еще один бонус.

Не более 3-5 возражений, особенно, если будете их описывать развернуто.

В идеале это письмо должно быть адресовано тем, кто уже кликал по ссылкам в предыдущих письмах, но для простоты вы можете всю цепочку слать всей подписной базе или в случае с блогом – пишете по 1 посту в день.

Возможные темы или заголовки поста/письма:

- 1) Для меня это слишком (дорого, сложно, долго или любое другое типичное возражение вашей ЦА)
- 2) Я тоже раньше не умел (возражение, страх вашей ЦА), зато сейчас (результат от вашего продукта)
- 3) [Имя вашего старого клиента] тоже раньше не умел (возражение, страх вашей ЦА), зато сейчас (результат от вашего продукта)

Примерная структура поста или письма:

Приветствие!

Давайте честно – если вы читаете этот текст и прочитали 6 предыдущих, вам как минимум интересна тема [тема вашего продукта], а скорее всего вам нужен [результат вашего продукта].

Как пелось в одной старой песне “Но что-то его держало...”. Подозреваю, что и вас что-то держит.

Скорее всего одна из этих причин (или сразу несколько):

- причина 1
- причина 2
- причина 3

...

(Пишете самые типичные возражения и страхи аудитории. Если не знаете досконально страхи и возражения вашей ЦА, то общие возражения для всех ниш: долго, дорого, я себе не верю (у меня не получится), я тебе не верю (ты не сможешь мне помочь)).

Давайте разберемся с этим.

(Разбираете каждое возражение. Приводите примеры и убедительные доводы. Хорошо работают метафоры и сравнения. Заканчиваете разбор каждого возражения тем, что пишете выгоды вместо страха или этого возражения)

Ну, что? Готовы получить/стать/научиться [результат вашего продукта].

И это еще не все!

У меня для вас есть еще один бонус.

При оплате [ваш продукт] вы получаете еще один бонус.

[Этот бонус должен закрывать возражение вашей ЦА].

[Краткое описание бонуса и его выгоды]

(ссылка на лендинг)

Внимание! Осталось всего X дней и все бонусы и спец. условия сгорят.

Пример письма №7

Для меня это слишком сложно, я никогда не научусь круто писать для блога

[имя], добрый день!

Давайте честно – если вы читаете этот текст и прочитали 7 предыдущих, вам как минимум интересна тема копирайтинга, а скорее всего вам нужно научиться писать тексты, которые продают.

Как пелось в одной старой песне “Но что-то его держало...”.

Подозреваю, что и вас что-то держит от покупки моей книги "Пиши легко, продавай много".

Скорее всего одна из этих причин (или сразу несколько):

- Я боюсь, что это слишком сложно для меня
- Я не уверен, что смогу применить эти знания на практике
- Думаете, что книга окажется очередным инфопродуктом без реальной пользы

Давайте разберемся.

Писать хорошие тексты может каждый, у кого есть желание учиться. В книге я все объясняю доступно, без сложных терминов. Советы можно сразу применить на практике.

Подробно описываю все этапы создания текста от идеи до готового результата. Следуя моим советам, вы сможете писать профессиональные продающие тексты!

Я 15 лет работаю копирайтером и знаю все тонкости этой профессии. Моя книга – это выжимка моего опыта + проверенные временем рекомендации. Она 100% работает, иначе я бы ее не выпускал.

Ну, что? Готовы писать, как профи и зарабатывать с помощью текстов?

И это еще не все! У меня для вас есть еще один бонус.

При оплате книги вы получаете шаблоны 10 готовых текстов, которые можно сразу использовать в работе. Это избавит вас от страха "белого листа" в начале пути.

(ссылка на лендинг)

Внимание! Осталось всего 3 дня и все бонусы и спец. условия сгорят.

Пост/письмо №8

Напоминание о том, что сегодня последний день

Возможные темы или заголовки поста/письма:

- 1) Сегодня в полночь сгорают все бонусы и скидки
- 2) Последний день спец.условий
- 3) Последний день учу писать продающие тексты и забираю бонусы обратно

Примерная структура поста или письма:

Приветствие!

Этот день настал. Сегодня в полночь я убираю бонусы и повышаю стоимость [формат и название продукта].

Если вы все пропустили, то скорее смотрите:
(ссылка на продукт)

А еще сегодня мое щедрое предложение заканчивает свою силу.

Я имею ввиду 2 бонуса:

[название бонусов]

Напоминаю, что дадут вам бонусы:

[описание выгод от 2 бонусов]

Итого, еще X часов вы можете получить возможность научиться/освоить/получить/избавиться [результат вашего главного продукта] за [цена продукта со скидкой] вместо [цена до скидки].

Все подробности о [формат и название продукта] здесь:
(ссылка на лендинг)

Картинка продукта и бонусов.

Пример письма №8

Последний день учу писать продающие тексты и забираю бонусы обратно

[имя], добрый день!

Настал решающий момент!

Сегодня в полночь я практически закрываю дверь в мир продающих текстов. Убираю бонусы и повышаю цену на книгу "Пиши легко, продавай много".

Если вы хотите научиться писать тексты, которые будут читать и комментировать, а также побуждать к покупке, то тебе нужно действовать прямо сейчас.

Если вы все еще раздумываете, то даю последний шанс купить ее на самых выгодных условиях рублей:

(ссылка на лендинг)

А еще сегодня в полночь заканчивается действие моего щедрого предложения с бонусами.

Я имею в виду 2 полезных бонуса:

- Видеокурс "10 способов преодолеть творческий кризис"

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.