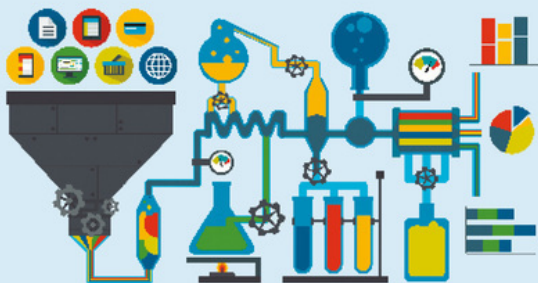


БЕСТСЕЛЕРОВ

Наталья Реген



АВТОВОРОНКИ ДЛЯ ИНФОБИЗНЕСА



- Полный курс для интернет-предпринимателя
- Рост повторных продаж в несколько раз
- Больше продаж при том же трафике

Наталья Реген

Авторворонки для инфобизнеса

Серия «1000 бестселлеров»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23780141

Авторворонки для инфобизнеса. / Реген Н.В.: Омега-Л; Москва; 2017

ISBN 978-5-370-03774-0

Аннотация

Книга, которую вы сейчас держите в руках – это полноценное пошаговое руководство по построению вашей собственной воронки продаж. ✓ Если вы хотите автоматизировать продажи и получать максимальные конверсии. ✓ если вы хотите выстроить доверительные отношения с клиентами через емкие, четкие и понятные тексты. ✓ если в вашей голове уже есть линейка продуктов и услуг, но она пока не реализована и вы не знаете, как это сделать быстро и с минимальными усилиями. ✓ если у вас хаос в товарах и инфопродуктах, и вы понятия не имеете, что и когда предложить клиенту. ✓ если вы хотите уделять достаточно времени семье, друзьям, своим близким и быть мобильным. ✓ если вы действительно хотите зарабатывать «на автомате» от 300 000 руб в месяц, и самое главное – делать это легко и уверенно. Выполните рекомендации из этой книги, и вы увидите финансовый результат незамедлительно. Внедрив

технологии автоматизации вашего бизнеса, вы раз и навсегда избавитесь от хаоса в ваших предложениях.

Содержание

Введение	5
Почему я пишу эту книгу?	10
Чем отличается эта книга от других книг по интернет-бизнесу?	12
Как устроена эта книга?	14
Концепция автоматизированной воронки продаж	16
Что такое автоворонка?	16
Как автоворонка поможет вам зарабатывать больше?	19
Ключевая идея построения автоматизированной воронки продаж	24
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Наталья Реген

Автоворонки

для инфобизнеса

Введение

Эту часть книги обычно пролистывают, чтобы побыстрее перейти к самой ценной и полезной ее части. Я тоже так делаю. Но это введение стоит прочитать хотя бы потому, что оно не совсем обычное.

Почему одни интернет-проекты быстро вырываются вперед, а их владельцы получают огромную прибыль? Почему другие бизнесы разваливаются, едва успев появиться? Что делает успешными некоторые из них и провальными другие? Открою вам небольшой секрет – успешность интернет-бизнеса менее всего зависит от количества клиентов (это первое, о чем думает большинство моих клиентов до старта работы со мной. Возможно, так подумали и вы в попытке найти ответы на вопросы выше).

Эти и другие вопросы не давали мне покоя на протяжении нескольких лет, пока я зарабатывала тем, что помогала своим клиентам как фрилансер-копирайтер. После года работы над продающими текстами, сериями писем, статьями, под-

писными страницами и постами для социальных сетей у меня начал формироваться определенный багаж знаний, который помогал не просто писать отдельные тексты, а делать из них последовательности, складывать из них своего рода конструктор – пошаговые цепочки. Они помогали многократно продавать товар одним и тем же покупателям.

Благодаря этому мои клиенты экономили на трафике, получая значительный рост прибыли, а я без остановки осваивала приемы еще большего увеличения продаж. Тогда я еще не знала, как назывались модели, которые я создавала для клиентов. Это и были автоматизированные воронки продаж.

Через какое-то время мне на глаза попала статья американского автора, имя которого мне, к сожалению, сейчас не вспомнить. В ней речь шла именно о том, чем занималась я в последние пару лет, помогая своим клиентам. Красивое выражение «*salesfunnel*» в точности описывало то, что делали мы в текущих проектах и то, что так увлекало меня в последние месяцы. Логично было продолжить поиски и углубиться в изучение. Что я и сделала.

Постепенно внедряя в проекты клиентов новые знания, оптимизируя и адаптируя их под потребности Рунета, я понимала: этого пока на русскоговорящем пространстве не делает почти никто. Результаты были блестящими, и пришла пора нести свои знания в массы. Я занялась этим вплотную, помогая авторам, спикерам, тренерам, коучам и инфобизнесменам создавать воронки продаж.

Первые проекты давались нелегко. Ради опыта я брала неприлично малые суммы за свои услуги, но получала бесценный опыт. Прошло четыре года после старта моего собственного бизнеса в Интернете. У меня появилась команда, которую мы обучаем сами под текущие проекты и задачи. За плечами – десятки созданных проектов, которые приносят клиентам от 160 000 до 2 300 000 рублей в месяц (статистика на февраль 2016 г).

Так что же это за секретная технология, используя которую и вы сможете раз и навсегда забыть о проблемах с продажами и выстроить механику, которая будет работать без вашего участия? Автоматизированные воронки продаж. Именно этот инструмент решает огромный пласт проблем современного интернет-маркетинга, и именно ему посвящена эта книга.

В последние несколько лет интернет-маркетинг сильно изменился, и то, что работало прежде, потеряло свою силу. Если раньше вам было достаточно иметь один продукт, сервис или услугу и вы могли обеспечивать себя, просто продавая их, то сейчас этого уже недостаточно. Поэтому самые дальновидные интернет-предприниматели в последнее время очень внимательно занимаются построением автоматизированных воронок продаж.

На Западе многоступенчатые вариативные воронки приносят ошеломительный доход своим владельцам. На русскоязычном рынке, к сожалению, этими тактиками пользуются

в лучшем случае 1–3 процента предпринимателей. Именно поэтому, проработав более пяти лет над созданием автоматизированных воронок продаж для своих клиентов, я решила собрать весь опыт, знания, навыки, а также ошибки в этой книге.

Мне страшно писать эту книгу, потому что я постоянно учусь, делаю ошибки, исправляю их и совершенствуюсь. Эта книга задумана как руководство к действию, построенное на личной практике создания десятков воронок и нескольких пройденных и отработанных западных курсов. Не все прижилось, не все работало. И в этой книге я поделюсь с вами знаниями, которые показали результаты в разных темах и нишах.

Это пошаговое руководство даст вам эффективнейший инструмент автоматизации бизнес-процессов в Интернете. Если вы продаете услуги и сервисы, занимаетесь тренинговой деятельностью или инфобизнесом, коучингом или консалтингом, она просто обязана быть в вашем арсенале.

А быть может, вы только стоите на пороге открытия своего проекта и вам очень важно с самого начала построить всю систему продаж вдумчиво и правильно. Независимо от своего уровня экспертности в теме, здесь вы найдете ряд понятных и простых базовых приемов построения автоматизированных воронок продаж, а также несколько сильных, продвинутых техник.

Ваша задача, как владельца бизнеса или маркетолога про-

ектов, тщательно выбрать в ходе прочтения именно те элементы, из которых вы сконструируете свою автоматизированную воронку продаж. Хотя есть соответствующие тренинги и курсы, этот процесс крайне индивидуален, именно поэтому я работаю над каждой воронкой наших клиентов отдельно на протяжении нескольких недель, а иногда даже и месяцев.

Мы проработали огромное количество российских и зарубежных материалов, определили, что и в каких нишах приносит пользу, а что – только лишнюю трату времени и денег предпринимателя.

Сейчас вы держите в руках книгу-тренинг, которая содержит пошаговый алгоритм построения автоматизированных воронок продаж. Если вы уже очень опытный специалист в этой области, она поможет вам подкорректировать имеющиеся воронки или придумать новые креативные решения для вашего бизнеса. Если же вы новичок, книга будет вашим навигатором в создании правильной автоворонки с нуля и не даст наделать массу ошибок, за которыми обычно следует потеря интереса.

Конечно же, я тоже развиваюсь и учусь вместе с вами. Если в ходе прочтения у вас возникнут оригинальные идеи, рекомендации или комментарии, обязательно сообщите мне об этом на почту natalia.regen@gmail.com. Если совет окажется ценным, мы добавим вашу информацию с указанием имени в следующее издание книги.

Почему я пишу эту книгу?

Я обожаю наблюдать, как мой опыт и знания помогают развивать бизнесы, находить нестандартные решения и запускать новые проекты; как растет мотивация клиентов и читателей, загораются их глаза; как меняется их жизнь – становится больше времени на близких и семью за счет автоматизации деятельности. Самое прекрасное – когда у клиентов начинает сбываться то, ради чего создавался бизнес.

Эта книга возникла как идея еще два года назад. Автоворонка – не такой простой механизм, как кажется на первый взгляд. Ко мне приходят клиенты, у которых я каждый раз исправляю одно и то же, рассказываю и объясняю стратегии, тактики и правила построения воронки продаж и технологии для ее правильного и прибыльного функционирования.

В какой-то момент ко мне начали приходить письма о том, что неплохо было бы написать книгу. А поскольку в русскоязычном пространстве такой пока нет, я решила, что это отличная идея. И взялась за дело.

Но не тут-то было. Поместить в книгу то, что отработано на протяжении пяти лет, было непросто. К тому же мне хотелось, чтобы мои читатели получили максимально возможный результат. И вот, после ряда дополнений и изменений, переписывания и шлифовок, вы держите в руках мое детище – первую в Рунете книгу по созданию автоматизированных

воронок продаж для интернет-бизнеса.

Прежде чем мы с вами вплотную займемся построением вашей собственной автоворонки, позвольте мне выразить несколько слов благодарности. Прежде всего, спасибо, мои дорогие читатели, за доверие и за то, что выбрали мою книгу в качестве руководства к действию.

Также я хочу поблагодарить своих дорогих родителей за силы, вложенные в мое становление, и за бесценную свободу выбирать любимые дела и занятия, за поддержку и надежный тыл, которые обеспечены мне с самого рождения. Спасибо моей помощнице Анне Аржаковой, которая помогла отредактировать и написать некоторые главы этой книги.

Чем отличается эта книга от других книг по интернет-бизнесу?

Во-первых, в ней минимальное количество теории и максимум практики, которую вы можете сразу же внедрить в свои проекты.

Во-вторых, книга, в отличие от многих, представляет систематизированный набор знаний для успешного запуска и построения вашей воронки продаж.

В-третьих, здесь есть задания, выполняя которые вы многократно окупите стоимость книги и гарантированно сможете получить больше денег от реализации ваших бизнес-проектов. Вы научитесь оптимизировать разные этапы вашей воронки продаж, продавать даже на маленькие базы, увеличивать конверсии и совершать понятные действия для роста бизнеса.

И, наконец, в-четвертых, вы научитесь выстраивать доверительные отношения с читателями, подписчиками и клиентами, помогая им достигать результатов. Так происходят многократные повторные продажи и рост бизнеса онлайн.

Таким образом, автоворонка поможет вашему бизнесу расти и развиваться за счет того, что:

- ✓ она экономит вам массу времени для других важных дел;
- ✓ вам не придется сидеть сутками и придумывать, что бы

еще предложить клиентам;

✓ вам больше не нужно изобретать новые способы окупить трафик. Воронка строится так, чтобы затраты на рекламу окупились уже в самом начале;

✓ вы, наконец-то, сможете спокойно путешествовать, получая приятные sms о поступлении оплат;

✓ вы будете уделять больше времени детям и семье;

✓ у вас не будет страха потерять деньги, вкладывая их в рекламу, так как воронка продаж – самый надежный механизм для их окупаемости и возврата к вам в значительно большем размере.

Как устроена эта книга?

Разрабатывая идею книги, я решила построить ее с азов до продвинутых техник.

В первой части вы узнаете о том, что такое автоворонки, зачем и кому они нужны, а также получите сведения об основных ошибках интернет-предпринимателей в процессе автоматизации бизнеса онлайн. И, разумеется, вы научитесь как эти ошибки избегать. Вы узнаете, как построить лояльную базу подписчиков и превратить их в клиентов без «впаривания» и навязчивых продаж.

Затем вы создадите все элементы вашей воронки продаж, напишете необходимые письма и запустите ее. Если у вас уже есть работающая автоворонка, вы проанализируете ее на основе моей проверенной технологии и найдете «пробоины», в которые утекают ваши продажи.

Для самых продвинутых читателей я приготовила «десерт» в виде углубленных технологий автоматизации маркетинга: от повторных продаж и способов «реанимирования» клиентов до сегментирования базы и настроек вариативности автоматизированной воронки продаж.

В книге вы также найдете сборник полезных приложений и шаблонов, которые значительно облегчат вам разработку, создание и запуск автоматизированной воронки продаж.

И еще – на всем протяжении работы с книгой держите в

голове мысль о том, что проблемы с трафиком не существует – есть проблема с тем, как вы в дальнейшем строите работу с ним. Только доверительные системные отношения с базой способны принести возврат инвестиций в рекламу от 300 % и выше.

Напомню, что для успешного внедрения в свой бизнес вы должны пропустить весь материал этой книги через фильтр своего бизнес-проекта. В таком случае вы получите измеримый результат. Аналитический подход к работе с книгой поможет вам вдохнуть новую жизнь в ваш бизнес.

Ну а теперь – поехали!

Концепция автоматизированной воронки продаж

Что такое автоворонка?

В любом успешном бизнесе львиную долю дохода приносят постоянные покупатели. Это еще раз подтверждает необходимость выстраивать доверительные отношения с клиентами. Но как этого добиться? Как сделать так, чтобы ваши тексты читали, письма – открывали, посты в социальных сетях – «лайкали», а ваши предложения – покупали? И как сделать так, чтобы все это работало на доверие к вашему бизнесу и, как следствие, на рост продаж?

Золотое правило бизнеса гласит, что лучший клиент – это тот, кто уже у вас что-то купил. На этом принципе строится вся суть автоматизированной воронки продаж. В ее фундаменте заложен принцип многократных продаж вашему существующему или потенциальному клиенту.

Иными словами, суть автоматизированной воронки продаж заключается в том, чтобы вовлечь человека в процесс пошаговой, многократной покупки ваших предложений, дать ему желаемый результат и сделать его постоянным клиентом вашего бизнеса. На этом пути клиент проходит

несколько фаз, которые последовательно перетекают одна в другую, варьируются в зависимости от поведения пользователя и заранее технически настроены. Этот процесс и называется *автоматизированная воронка продаж*.

Автоворонка – это простроенная и заранее смоделированная последовательная система компонентов, которая предполагает разные сценарии поведения посетителя от первого касания через выстраивание отношений к монетизации.

Каждый элемент этой системы создан для того, чтобы приносить вам доход, а клиентам – решение их проблемы. Не существует одной универсальной схемы воронки, которая подойдет для любого бизнеса. Под каждый конкретный случай создается новая система со своими особенностями.

На самом деле то, что мы с вами называем автоматизированной воронкой продаж, визуально выглядит не совсем как воронка. Скорее, это большая объемная схема, в которой полностью прописан процесс вашего взаимодействия с клиентом на протяжении всего жизненного цикла. Схемы автоворонки содержат всю линейку продуктов, прописанные серии писем, продающие и технические страницы, план контента и т. д.

Любой сценарий поведения потенциального клиента должен быть учтен в вашей воронке продаж. Если посетитель покупает товар или услугу – его позитивный настрой и лояльность говорят о том, что ему можно попробовать продать что-то еще внутри воронки продаж. Если же клиент не поку-

пает, можно сделать ему предложение из смежной области, либо из этой же, но дешевле.

Автоворонка помогает вам окупать расходы на трафик.

Райан Дайз, ведущий американский специалист по автоматизированным воронкам продаж, справедливо отмечает, что основная идея любого бизнеса заключается в оптимизации потребительской ценности, то есть в том, сколько раз купит у вас тот или иной клиент, и на какую сумму.

Выигрывает тот, кто может больше денег вкладывать в рекламу. Вкладывать больше вы сможете при условии, что с одного клиента будете зарабатывать больше денег за то время, пока пользователь – клиент вашей компании.

Этот принцип помогает владельцам успешных бизнесов зарабатывать серьезные деньги, даже не будучи владельцами больших баз в десятки тысяч подписчиков.

Как автоворонка поможет вам зарабатывать больше?

Дело в том, что количество людей, проходящих через разные этапы продаж, уменьшается. Если вы представите себе самую обычную воронку, то на входе в широкой ее части будет максимальное количество посетителей. Лишь небольшой процент из них пройдет весь путь от знакомства с вами до покупки дорогих предложений. Это и будет воображаемая нижняя часть вашей воронки продаж.

Этот инструмент помогает взглянуть на ваш существующий бизнес стратегически и понять, над чем вам следует работать и где вы теряете прибыль. Успешной автоворонкой можно назвать ту, которая максимально конвертирует посетителя с одного этапа на другой без давления и «впаривания», а через создание большой идеи, через ценности, вовлечение и потребность в вашем предложении. Для этого в самом начале необходимо тщательно выстроить стратегию автоворонки.

Будьте готовы к тому, что тестирование воронки в первые недели потребует некоторых вложений в трафик и ряда доработок в процессе прохождения посетителей по воронке. Но, однажды приложив усилия и выстроив прибыльную воронку, вы навсегда забудете о том, что такое проблемы с продажами и нехватка свободного времени.

Вы можете почувствовать некоторое противоречие: ведь сначала можно дать что-то бесплатно, собрать базу потенциальных клиентов и уже потом решить, что им продавать. Но это в корне неверно. Для чего создается бизнес? В первую очередь, для продаж. И только потом для всего остального. Если вы собираете базу заинтересованных людей на бесплатность, а после этого никак не работаете с ней и ничего не продаете, то ваша база теряет активность. Среди маркетологов есть такое выражение: «вымирание базы».

Именно поэтому еще до привлечения людей на ваши ресурсы – сайт, блог, социальные сети, нужно построить автоматизированную воронку продаж. Цель ее – получать максимум продаж на каждом отдельно взятом этапе. Механику продаж внутри автоматизированной воронки продаж вы проработаете в процессе чтения этой книги. Запаситесь тетрадью для заметок и установите программу для создания интеллект-карт (например, бесплатный Xmind).

Рассмотрим простой пример того, как работает вариативность воронки. Предположим, у вас есть определенная подписная база. Вы планируете провести живое мероприятие в Москве и продаете билеты. Запускаете письма о продаже в базу. Но у вас есть несколько разных сегментов потребителей. Кто-то из них сможет приехать, кто-то не сможет. Кто-то уже покупал ваши предложения и знает уровень вашей экспертности, кто-то совершенно не знаком с вами. Кому-то будет удобнее смотреть мероприятие онлайн. Кто-то захочет

купить записи и посмотреть их совершенно в другое время, когда ему будет удобно. Предложите тем, кто не сможет приехать, купить запись или просмотр онлайн.

Очень важно учитывать при построении автоворонки разнообразные варианты и модели поведения человека. Выстраивание отношений на протяжении воронки поможет проявить эмпатию и показать вашему подписчику, что вы точно знаете и понимаете, чего он хочет, и что вы готовы помочь ему решить проблему. Если нет доверия между вами и клиентом, каким бы нужным и качественным ни был ваш продукт – у вас его не купят.

Для качественного создания продающих и контентных материалов вам нужно как следует узнать своего клиента, этому посвящена полноценная глава книги. Только детально изучив аватар вашего идеального целевого клиента, вы сможете построить действительно работающую автоворонку и строить бизнес на основе его потребностей. Это одно из золотых правил любых успешных продаж.

При помощи воронки продаж вы оптимизируете так называемый жизненный цикл клиента, то есть то количество денег, которое он платит вам на всем протяжении вашего с ним взаимодействия. Правильно выстроенная воронка продаж не просто предлагает клиенту в очередной раз что-то купить, но выстраивает доверие, мостик между вами и в полной мере учитывает разнообразные поведенческие сценарии вашего клиента.

Перед тем как вы будете строить автоматизированную воронку продаж в своем бизнесе, вам важно понимать пару ключевых вещей:

✓ Одна автоворонка – это одна трансформация клиента из исходной точки к конечному желаемому результату. Вы можете строить длинные вариативные макро-воронки, состоящие из нескольких небольших воронок. Соединять их можно при помощи e-mail-маркетинга и контентмаркетинга. Но за основу мы будем брать одну понятную законченную трансформацию из точки А в точку Б.

✓ Вариативные воронки, которые предполагают несколько трансформаций, строятся на пересечении смежных проблем клиента. Таким образом, жизненный цикл клиента удлиняется, а ваш бизнес получает больше прибыли. Исходя из этого, у вас должно быть несколько работающих автоворонок, которые пересекаются между собой.

✓ Основное золотое правило маркетинга – продукт создается под запросы целевой аудитории, а не наоборот. Сначала вы обязаны тщательно изучить свою целевую аудиторию и очень четко понимать, какие существуют проблемы рынка. И только после этого строить автоматизированные цепочки продаж.

Зная потребности клиента, вы будете каждый раз давать ему желаемый результат. Оставаясь довольным, клиент с готовностью перейдет на новую ступень вашего предложения. Только оставляя клиента удовлетворенным и превосходя его

Ожидания, вы можете рассчитывать на повторные продажи.

Ключевая идея построения автоматизированной воронки продаж

Идея построения автоматизированной воронки продаж заключается в том, что за основу берется основное предложение и вокруг него строится вся линейка продуктов и предложений.

Это означает, что неверно подходить к ее построению с очевидной части – с контента и лид-магнитов (предложение ценного для человека материала в обмен на его контактные данные). Начинать всегда следует с вашего основного продукта, предложения или услуги, которые приносят основной доход.

Многие предприниматели знают популярную последовательность – контент, лид-магнит, трипваер (недорогое предложение, трансформирующее подписчика в клиента), основной оффер, максимизатор прибыли. Так как подобная последовательность всегда приводится в популярных стандартных схемах автоворонок, интернет-предприниматели ошибочно начинают строительство воронки именно с лид-магнита, тем самым совершая ряд ошибок и создавая нежизнеспособную воронку продаж. То есть, вся автоворонка вращается вокруг основного предложения, и строим мы любую воронку, отталкиваясь именно от основного предложения.

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.