

# ЧТО ТАКОЕ КОНТЕНТНАЯ ВОРОНКА И ЗАЧЕМ ОНА ВАМ НУЖНА?

«Смысли в СМЫСЛАХ»  
@Julia\_rodochinskaya



СКАЧАНО С WWW.SW.BAND - ПРИСОЕДИНЯЙСЯ!

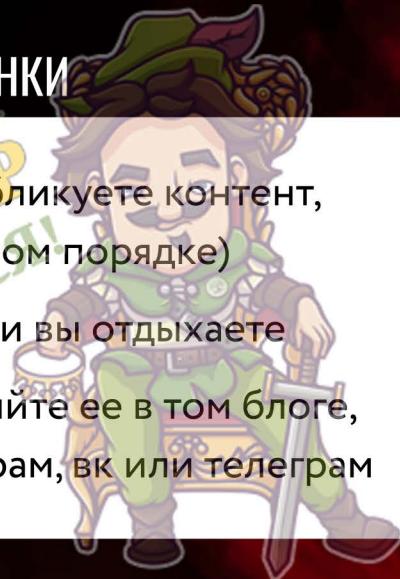
**КОНТЕНТНАЯ ВОРОНКА** — это последовательность контента, которая ведёт нашего подписчика от ознакомления с темой до покупки

## ЗАДАЧА КОНТЕНТНОЙ ВОРОНКИ

Прогреть клиента к покупке!

## ПРЕИМУЩЕСТВА КОНТЕНТНОЙ ВОРОНКИ

- мало затрат (вы все равно публикуете контент, так делайте это в определенном порядке)
- она работает всегда, даже если вы отдыхаете
- это готовая система. Применяйте ее в том блоге, где работаете, будь то инстаграм, вк или телеграм



## ВАЖНО

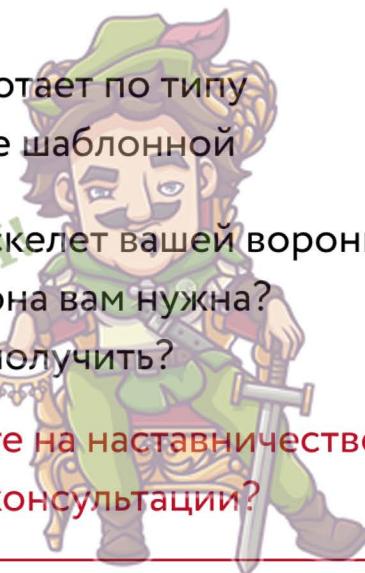
Контентная воронка — это **НЕ** прогрев и **НЕ** схема запуска

**Контентная воронка состоит из нескольких этапов,  
но вы закладываете в каждый этап ВАШИ СМЫСЛЫ**

Несмотря на то, что воронка работает по типу конструктора, важно не делать ее шаблонной

Поэтому, прежде чем создавать скелет вашей воронки, определите для себя – ЗАЧЕМ она вам нужна? ЧТО вы хотите благодаря блогу получить?

Вы хотите продать 10 мест в марте на наставничество?  
Вы хотите закрыть 5 человек на консультации?



**ПРОПИШИТЕ СВОЮ ЦЕЛЬ**

## **ЕЩЕ ВАЖНЫЙ МОМЕНТ**

Продавайте в контентной воронке один продукт, так не будет расфокуса аудитории

# КОНТЕНТНАЯ ВОРОНКА В REELS

Reels – цепляющий заголовок  
привлекает внимание

Reels – суть ролика убеждает,  
что здесь есть ценная информация  
для клиента

Актуальное – клиент смотрит,  
и понимает, что эксперт точно  
может ему помочь

Директ – клиенту отвечают на все  
вопросы и он покупает продукты

## 1 ПИШЕМ СЦЕНАРИЙ ДЛЯ АКТУАЛЬНОГО

В этом актуальном важно убедить клиента, что вы можете решить его проблему, о которой будете говорить в reels

Вы можете тестировать разные варианты, но важно понимать, что с reels приходит много аудитории, которая вас не знает

Поэтому в актуальном стоит раскрыть, почему именно вы и ваш продукт могут помочь подписчику

### МОЖНО

- показать яркий кейс другого клиента
- рассказать, как сами получили результат
- показать, какие результаты получают после вашего продукта

**Добавляйте триггеры ограничения мест, доказательства.  
Показывайте, как счастливы и довольны те, кто у вас уже купил**

### ЕСЛИ У ВАС ВЫСОКОЧЕКОВЫЙ ПРОДУКТ

**Пример: наставничество за 50.000 р**

Вы можете вести на диагностическую встречу /  
зум - диагностику и там уже продаёте

## 2 ПИШЕМ СЦЕНАРИЙ ДЛЯ REELS

В заголовке reels должны быть ясно отражены боль / желание клиента / что-то, что зацепит именно вашу целевую аудиторию

- Сценарий reels – ещё больше говорим про боль / желание

Можно сказать, почему важно решить проблему / удовлетворить желание сейчас.

Вы можете записать для reels видео или на обложке призвать читать описание, а суть написать текстом.

- В конце говорим, что мы можем помочь – говорим подписчику, где решение – ведем дальше в актуальное или директ

## 3 НАПИШИТЕ СЦЕНАРИЙ ПОШАГОВОСТИ

- А куда человек потом пойдёт после актуального?
- На какую ссылку он кликнет?
- На сколько там ещё будет понятно?
- Сколько это будет стоить?

# ПРИМЕР

## 1 REELS

«Никогда не делай этого в инстаграм»

В reels расскажу, что не надо так думать. Необязательно каждый день выходить в инстаграм, иначе ты выгоришь.

Узнай подробнее о том, как не выгорать при создании контента у меня в актуальном.

## 2 АКТУАЛЬНОЕ

В актуальном я рассказываю про 5 способов как не выгорать при создании контента.

(Параллельно закладываю продающие смыслы)

В конце говорю: «Присоединяйся к бесплатной неделе»

## 3 ЧАТ - БОТ

Далее человек переходит в чат - бот и автоматически присоединяется к бесплатной неделе

Если reels не зашёл, то можно сделать ещё несколько с похожей тематикой и вести аудиторию в это же актуальное

# ПРИМЕР

## 1 REELS

«Ваш блог не продаёт?»

Здесь могу рассказать про уровни смыслов

## 2 АКТУАЛЬНОЕ

В актуальном раскладываю 3 уровня смыслов. И предлагаю купить продукт

## 3 ССЫЛКА НА ОПЛАТУ

Далее человек переходит по ссылке на сайт и покупает продукт



Девушка с REELS ведёт в шапку профиля



Классный пример, как девушка в актуальном разбирает приёмы



Хороший пример контентной воронки про прогревы



Пример того, как звать на бесплатник



Вот девушка продаёт гайд по перепискам с мужчинами)