

ЧТО ТАКОЕ КОНТЕНТНАЯ ВОРОНКА И ЗАЧЕМ ОНА ВАМ НУЖНА?

«Смысли в СМЫСЛАХ»

@Julia_rodchinskaya



СКАЧАНО С WWW.SW.BAND - ПРИСОЕДИНЯЙСЯ!

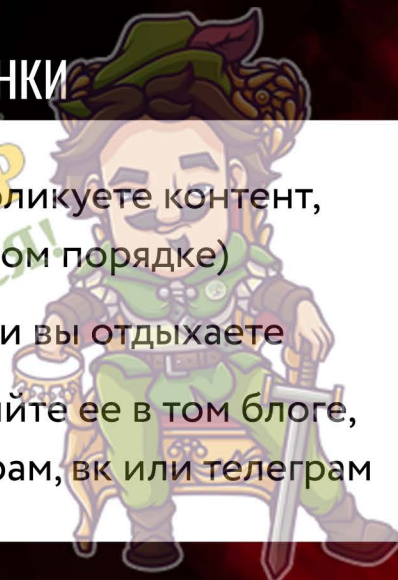
КОНТЕНТНАЯ ВОРОНКА — это последовательность контента, которая ведёт нашего подписчика от ознакомления с темой до покупки

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)