

Для чего вообще эта схема?

Правило старой школы прямого маркетинга

Чем больше оферов - тем больше денег.

Чем чаще ты показываешь оферы - тем больше денег.

На практике, развивая свой тг канал мы хотим:

- мы хотим регулярные продажи в ТГ
- мы хотим высокие конверсии
- мы хотим продавать разные продукты
- мы хотим продавать один и тот же продукт регулярно

Но при этом мы хотим избежать этих негативных вещей:

- выжигание базы (подписчики перестают реагировать на наш контент - реакции, комменты, покупки)
- отписываются, убирают уведомления и тд.

В чем фундаментальная проблема? Почему люди отписываются с тг канала или любого другого источника коммуникации?

Нерелевантность!

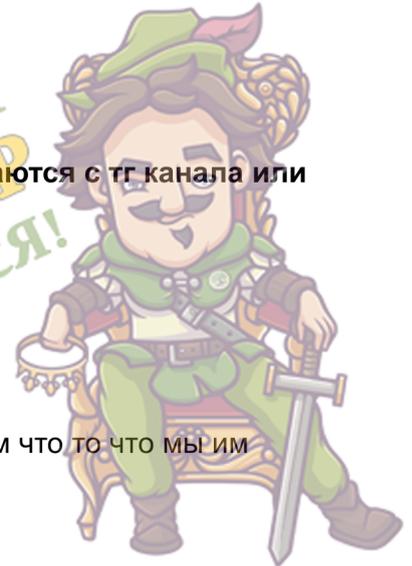
Дело не в том что мы продаем (агрессивно или не очень) а в том что то что мы им пишем может быть просто не особо релевантно.

Решение? Двухшаговые продажи прямо внутри ТГ канала.

На уровне концепции:

Шаг 1 - мы предлагаем контент на какую-то узкую тему/проблему - люди поднимают руку

Шаг 2 - по всем кто поднял руку - мы бомбим специально заготовленную серию постов в которой мы раскрываем суть решения и продаем. Но не по всему каналу, а по тем

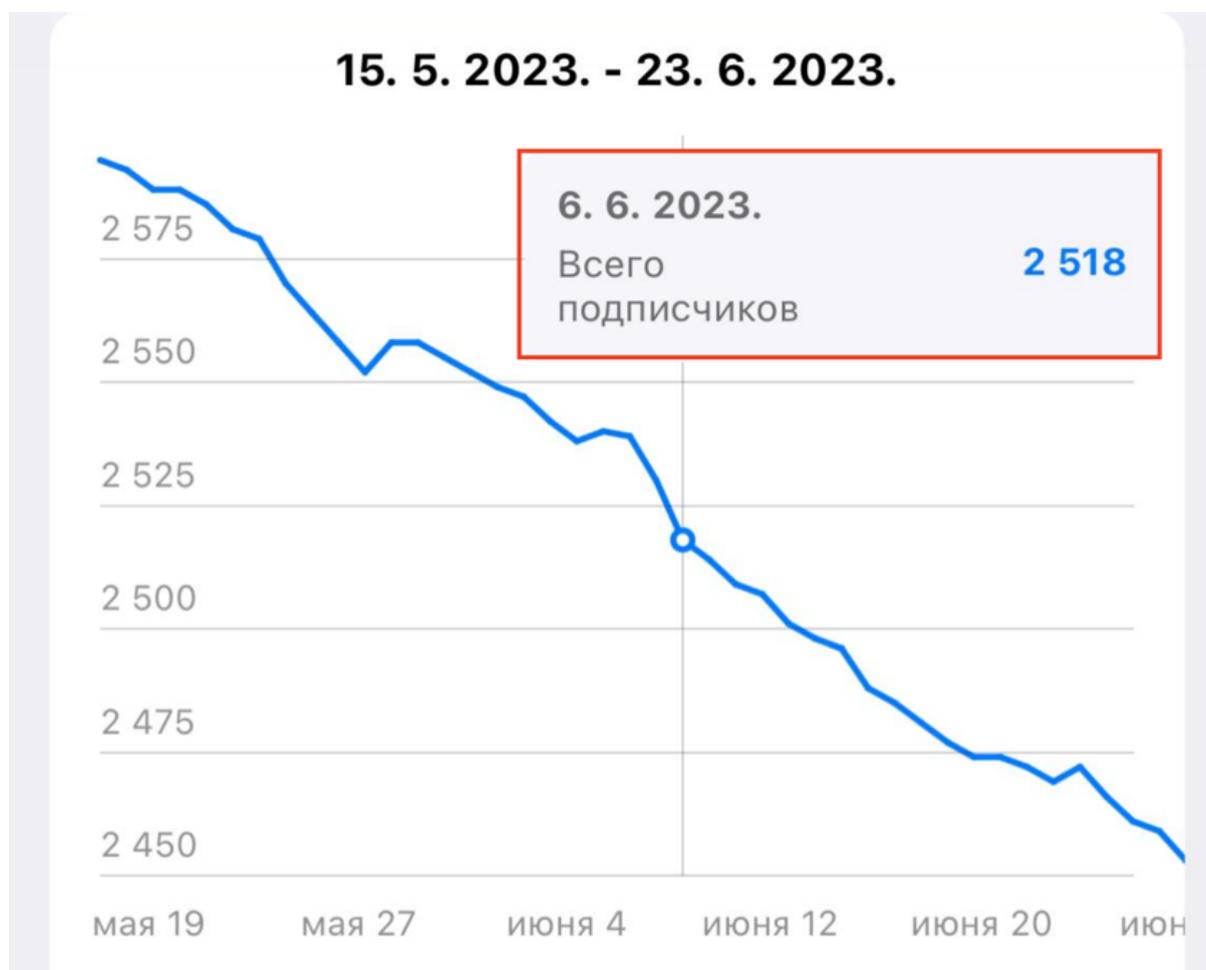


кто поднял руку

Как это выглядит в реальности?

Июньский Запуск продукта “Ежедневная Практика”

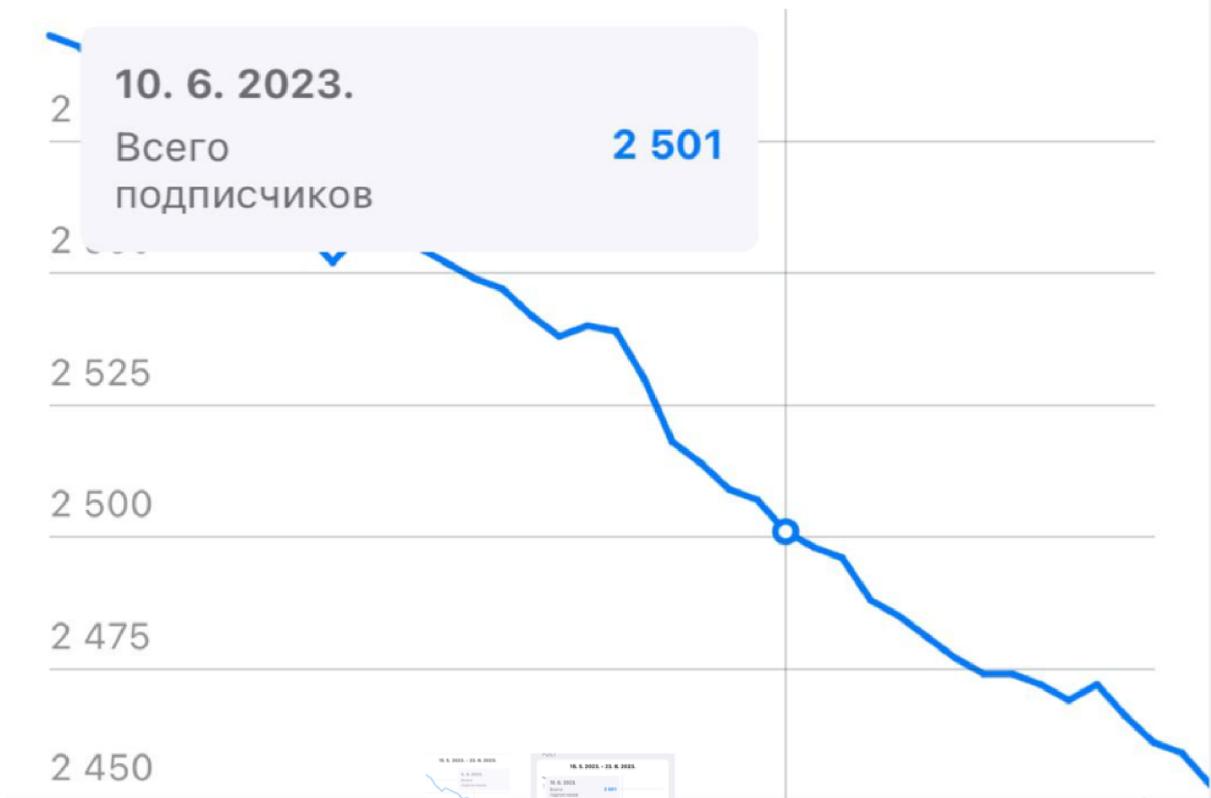
6 июня я начал писать посты которые выявляли тех кому было интересно



10 июня я написал последний такой пост

(всего их было 4, хотя можно было бы и меньше)

15. 5. 2023. - 23. 6. 2023.



Опубликовано 4 поста

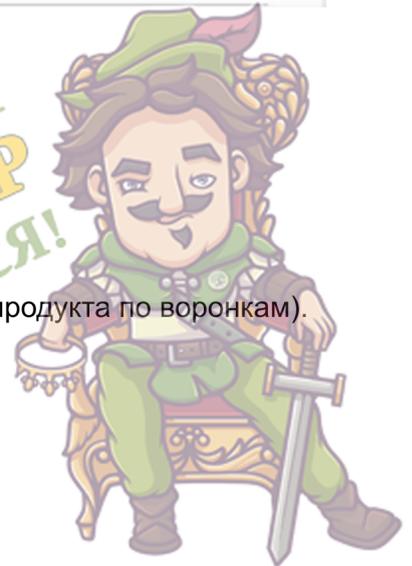
В воронку зашло 400 человек
Потеряно всего 18 подписчиков

Продано - около 60-70 человек (не считая допродаж основного продукта по воронкам).

Из воронки потом отписалось 100 человек.

Но они остались в КАНАЛЕ!

СКАЧАНО С САЙТА
WWW.SW.HELP
ПРИСОЕДИНЯЙСЯ!



А что было дальше?



С 13 июня по 1 июля я потерял 80 подписчиков.

Что я делал?

Писал “полезные интригующие посты”

И продавал как все - в лоб!

За 4 поста “как у всех” и потери 80 человек.

Хотя это были не тупые продающие посты, я упаковывал все в полезный контент, делал подводочки и тд и тп.

Но увы, потери аж в 80 человек. Несмотря на все мои старания.

(да там есть потери 200 чел - я написал что канал ребрендится и кому не интересно - отпишитесь пожалуйста).

Итак - продажи типа в лоб - потери в 5 раз больше. Хотя было всего 3 касания

Продажи по двушаговой схеме сокращают потери в канале в 5 раз! Хотя было 4+9 13 касаний.

Что нам понадобится для этой схемы?

- Ваш ТГ канал с базой (кстати это работает и для вк и ИНста)
- Шаблоны постов для вашего тг канала (которые заводят в специального бота)
- Специальный чат бот с последовательностью дожима
- Страница продаж нашего продукта (если это записанный курс - то сстраница, если наставничество/услуга/диагностика - то лидгенная страница).

Мы с вами разберем вот как непосредственно использовать ТГ и собрать последовательность.

Вот серии писем которые мы используем - 2 последовательности.

Фаза 1 - вход в бота:

В идеале:

Мы пишем по 2 письма в день в свой тг канал. Время публикации 8:30 и 20:30
Мы так работаем в течение 3 дней.

Задача постов - завести в чатбота где и будет происходить основная магия.

Всего 6 постов.

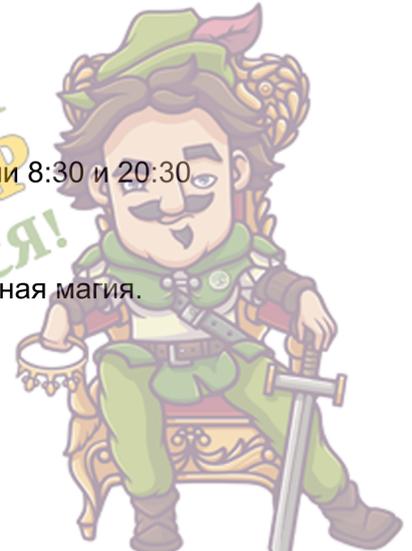
Фаза 2 - огненный шторм

По всей базе людей вошедших в бота. По всем кто поднял руку и выразил интерес к нашему продукту мы начинаем очень агрессивные продажи в течение 3 дней

1 день - 2 письма

2 день 2 письма

3 день - 3 письма с дефицитом.



В чем прикол?

В том, что мы с одной стороны очень мягко и ненавязчиво заводим в чат бот с тг канала (не вызывая негатива и массовых отписок), а продаем только тем - кто выразил интерес к той теме.

И даже если в какой-то момент человек получающий агрессивные дожимы в чатботе решит что мы переборщили и отпишется - он останется в нашем тг канале.

Просто потому что основную базу в ТГ канале мы не выжигали.

Мы просто рассказывали что есть возможность, писали интересные посты которые анонсировали возможность решить проблему.

В итоге у нас есть серия постов на 3 дня которые заводят в чат бота

И есть серия сообщения чат бота - агрессивные продажи.

Как это использовать?

Берем календарь.

Можно собрать одну такую кампанию и перезапускать ее раз в месяц.

Минимальный интервал - 20 дней.

Можно ли слать письма по своей базе?

не скажут ли они “чувак мы это уже видели” - НЕТ НЕ СКАЖУТ. Память короткая. Они подписаны на 100500 каналов и просто не вспомнят.

Лучшая схема

Делаем от 4 до 8 таких кампаний и запускаем их каждую неделю.

Берем месяц сентябрь.

В первую неделю запускаете 1 продукт
В вторую - 2 продукт. И тд.

Помните правило классиков -

Чем больше оферов - тем больше денег.

Чем чаще ты показываешь их - тем больше денег.

В итоге мы должны иметь много оферов и показывать их часто.

Но нам не хочется выжигать базу, верно? Поэтому мы используем эту схему.

Переходим к фазе 1 - письма клики.

Вот они

(разбираем шаблоны)

Окей - фаза есть.

Дальше - мы собираем чат бота.

Что там должно быть?

Бот может быть запрограммирован и выдавать серию писем автоматически.

Но в первый раз я советую вам все сделать в ручную в формате мини запуска.

Люди заходя в бота и получают ссылку на вашу страницу с описанием продукта и тд.

А все дожимы вы шлете в ручном режиме.

Как собрать чат бота?

Позже будет

- видео инструкция как сделать это в ботхелпе

- как привязать оплаты если таковые имеются

Продвинутыные стратегии

1) Вместо продающей страницы - можно записать продающие видео (как в примере из шаблонов)

2) Страницу продукта можно сделать лобовой - продающей в лоб. А можно упаковать ее в обучающе продающий материал

так заводить людей из канала будет даже легче - потому что мы будем говорить что подготовили бесплатную статью/видео урок на такую то тему.

Вопросы?