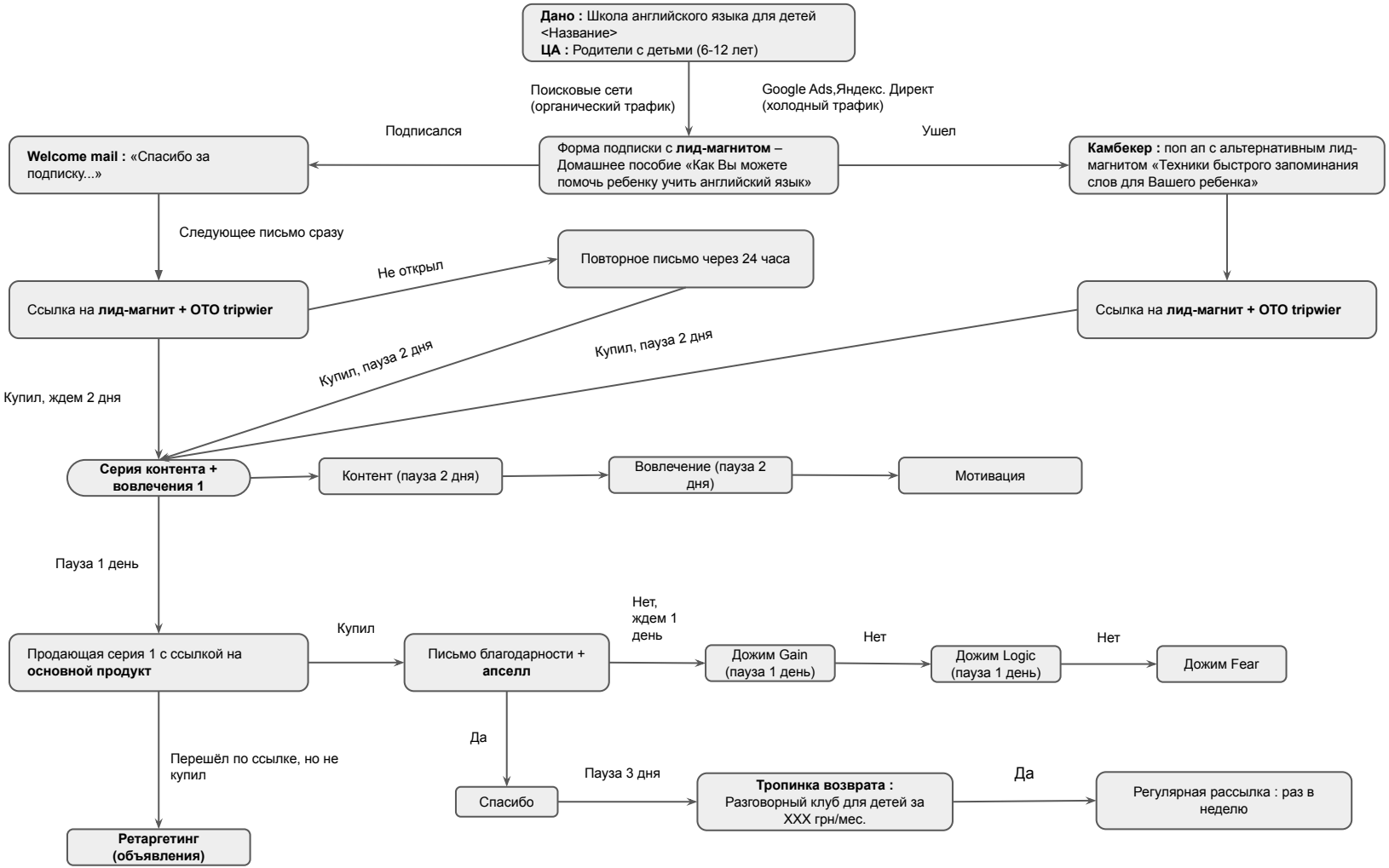
Дано : Школа английского языка для детей <Название>
ЦА : Родители с детьми (6-12 лет)
Поисковые сети (органический трафик)
Google Ads,Яндекс. Директ (холодный трафик)
Подписался
Форма подписки с **лид-магнитом** – Домашнее пособие «Как Вы можете помочь ребенку учить английский язык»
Ушел
Welcome mail : «Спасибо за подписку...»
Камбекер : поп ап с альтернативным лид-магнитом «Техники быстрого запоминания слов для Вашего ребенка»
Следующее письмо сразу
Не открыл
Повторное письмо через 24 часа
Ссылка на **лид-магнит + OTO tripwier**
Ссылка на **лид-магнит + OTO tripwier**
Купил, пауза 2 дня
Купил, пауза 2 дня
Купил, ждем 2 дня
Серия контента + вовлечения 1
Контент (пауза 2 дня)
Вовлечение (пауза 2 дня)
Мотивация
Пауза 1 день
Купил
Нет, ждем 1 день
Продающая серия 1 с ссылкой на **основной продукт**
Письмо благодарности + **апселл**
Дожим Gain (пауза 1 день)
Нет
Дожим Logic (пауза 1 день)
Нет
Дожим Fear
Да
Перешёл по ссылке, но не купил
Пауза 3 дня
Да
Спасибо
Тропинка возврата : Разговорный клуб для детей за XXX грн/мес.
Регулярная рассылка : раз в неделю
Ретаргетинг (объявления)