

Ниша: бизнес-коучинг

Эксперт НЕ ведёт блог в Инстаграме и в других социальных сетях

Имеет Личный бренд в оффлайне. В онлайн были попытки набора участников через бесплатные диагностические консультации и набор через знакомых и по старой базе.

Была создана стратегия комплексного запуска. Аудитория - холодный трафик с таргет-рекламы и рекламы на YouTube.

Акцент на контентной воронке: прогревы в email-рассылке, чат-ботах, на вебинаре (было в общей сложности 3 вебинара: 1 основной, который стал автовебом, и 2 дожимающих)

Чистая прибыль = 10100111р

с вычетом налогов, затрат на рекламу, услуги

natadifem

После вебинара эксперт поделилась оплатами

Психолог	Поступил платеж - 3 000 руб. (Fondy) - Поступила оплата по заказу 0864 на сумм...
Психолог	Поступил платеж - 12 990 руб. (Fondy) - Поступила оплата по заказу 0863 на сум...
Психолог	Поступил платеж - 4 990 руб. (Fondy) - Поступила оплата по заказу 0855 на сумм...
Психолог	Поступил платеж - 14 990 руб. (Fondy) - Поступила оплата по заказу 0859 на сумм...
Психолог	Поступил платеж - 14 990 руб. (Fondy) - Поступила оплата по заказу 0857 на сум...
Психолог	Поступил платеж - 490 руб. (Fondy) - Поступила оплата по заказу 0851 на сумм...
Психолог	Поступил платеж - 7 990 руб. (ЮMoney) - Поступила оплата по заказу 0850 на су...
Психолог	Поступил платеж - 3 000 руб. (ЮMoney) - Поступила оплата по заказу 0849 на су...

С 1 запуска на первом продающем вебинаре сделали оплаты на сумму 797990р.

После проведения вебинара сделан автовеб. После 3-х серий автовебов (длительность между ними 4 дня) суммарная прибыль 10570590р.

Доходимость на основной вебинар - 75+%

База подписчиков - 3349

Участников платного продукта - ~780

Продукт бизнес-класса

Что было сделано?

Основные моменты:

Комплексная стратегия запуска с акцентом на холодный трафик и контентную воронку, автовебы
Выведено 3 индивидуальные технологии на последующие запуски

Непосредственно сформированы и реализованы 5 воронок

Построена правильная линейка продуктов, её наполняемость и ценообразование

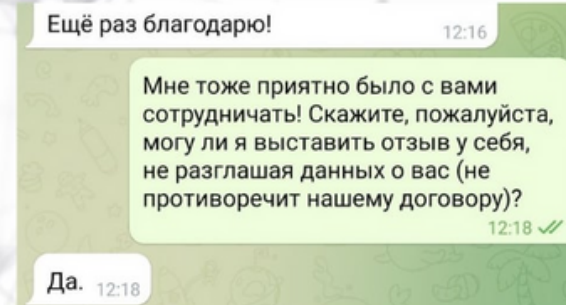
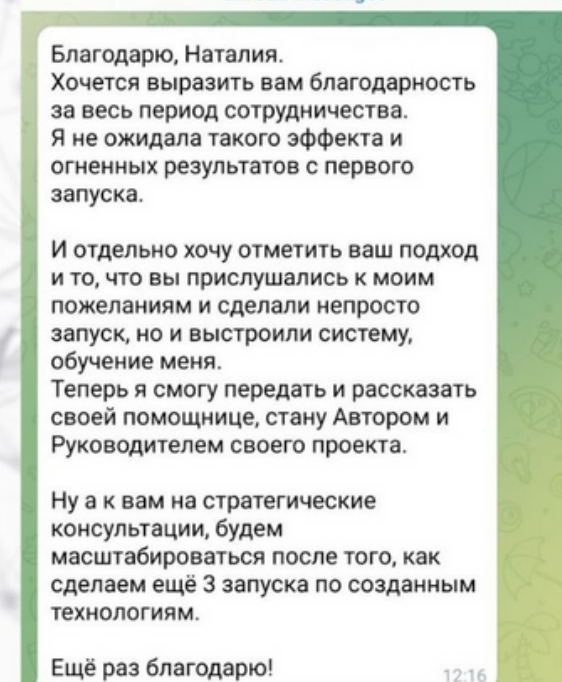
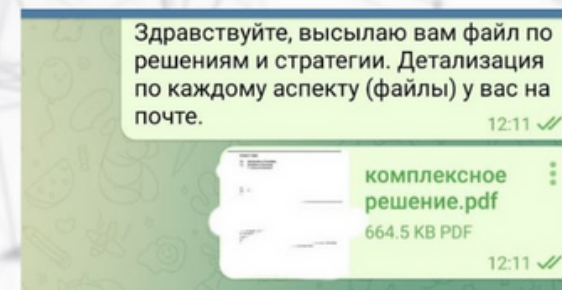
Созданы 3 продающие вебинара

Сделан автовеб

Техническая реализация (чат-бот, email, автовебы...)

Составлен план дальнейшего развития

в частности с существующей базой без дальнейшего создания блога



Отзыв

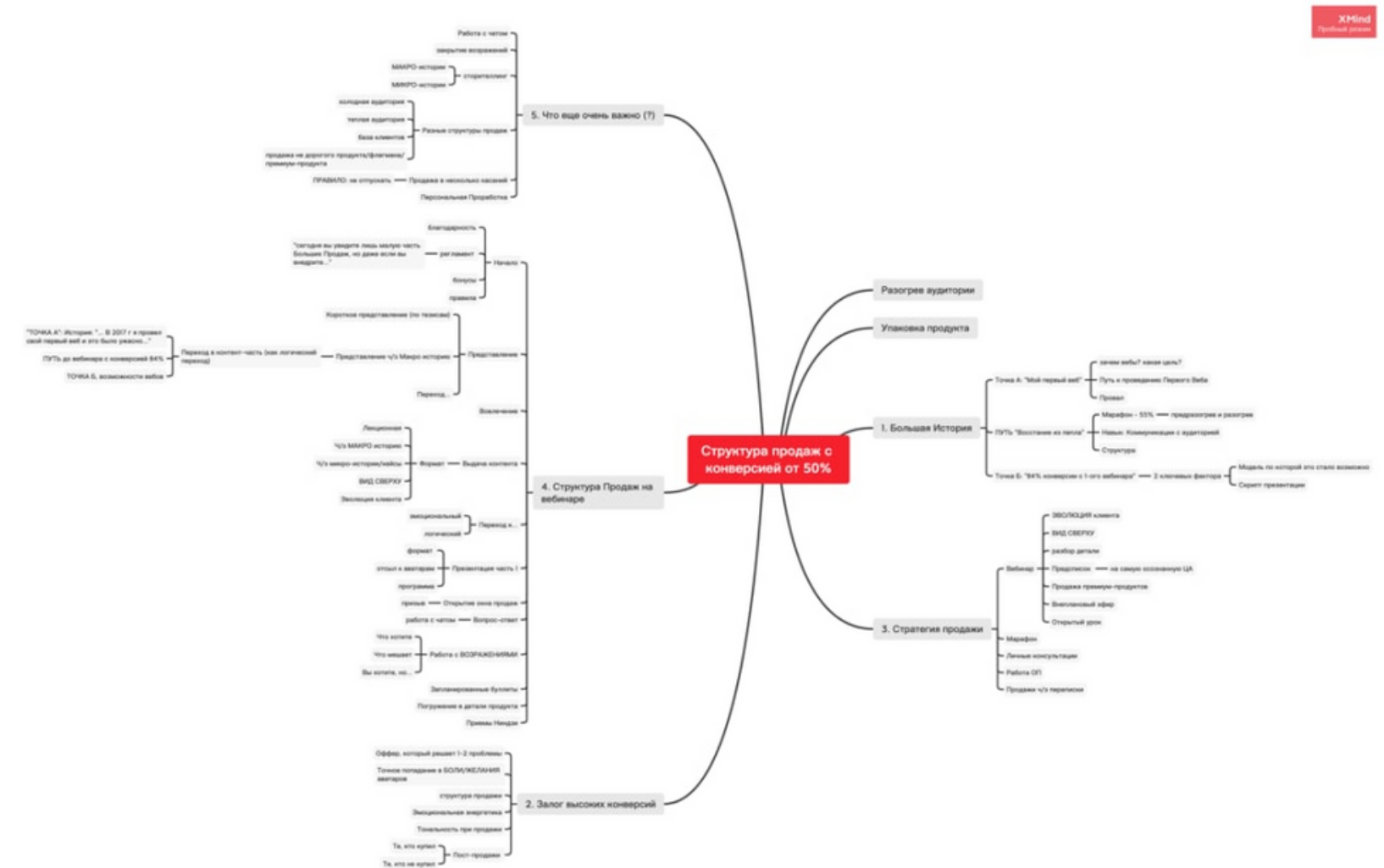
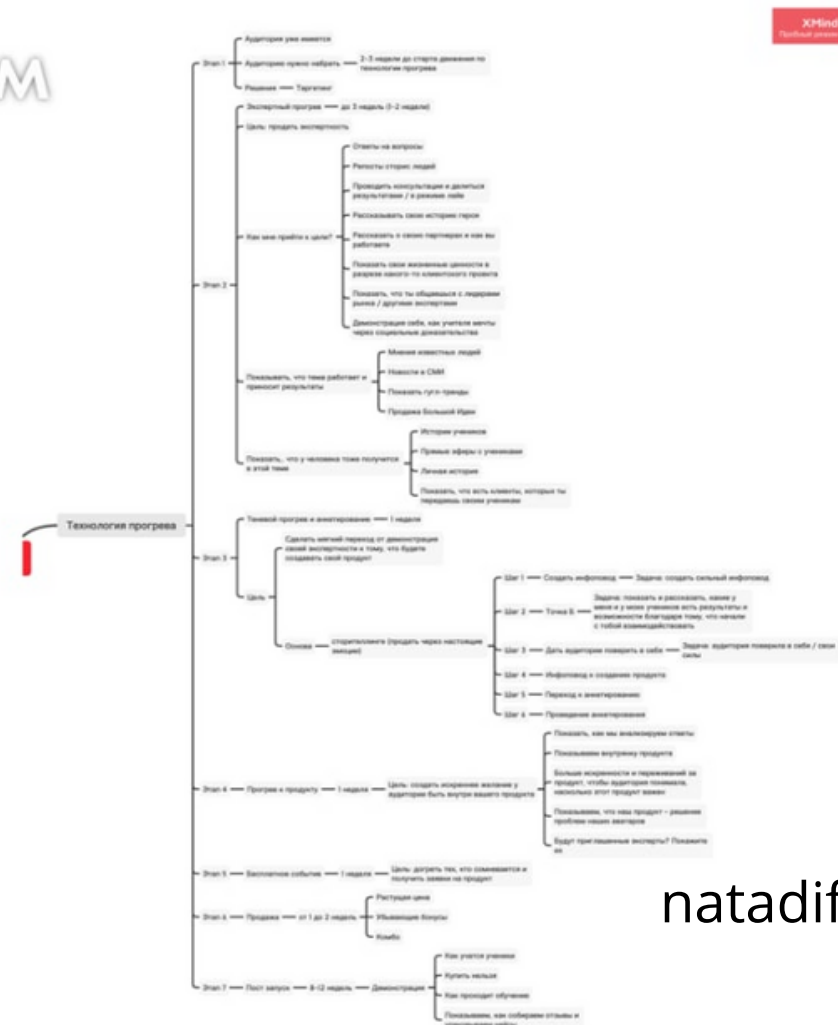
Приклад скріна холодного запуску для Лілії (психолог-коуч, Київ-Москва)

800000р з одного вебінару, 10000000р. комплексний запуск експерта без ведення соцмереж.

Технічний супродив: чат-боти, емейл-розсилки, воронки

Алгоритм

Создание алгоритма коммуникации



Окрім того, будь-яка технологія, стратегія, алгоритм комунікації описується в PDF-файлі і схематично представляється на картах (уривки скринів на слайді для прикладу)

Направленность	Тема	Сценарий	Комментарий
ОБУЧЕНИЕ	Вы делали это неправильно	<p>Это не работает! Все не то! Я хотела другого! - вот такие возмущения можно услышать от некоторых людей. Хотите знать почему?</p> <p>На самом деле - я тоже возмущена! И довольно сильно! А еще мне очень обидно. Ведь на самом деле, если делать правильно, это будет работать и у вас, мои дорогие эксперты, будут продажи!</p> <p>Итак, ТОП-3 частых ошибок:</p> <p>1) У вас некачественные фото, которые не вызывают желания купить ваш продукт или услугу.</p> <p>2) Не планируете и не продумываете ленту, поэтому она не привлекает внимания и блог выглядит не профессионально</p> <p>3) Не ведете сторис</p> <p>Но, к сожалению, это далеко не полный перечень ошибок. У меня созрела идея написать пост. Как вам? (стикер хочучколично пиши)</p> <p>... (через время или на следующий день ссылка на пост): https://www.instagram.com/p/CWGYHrFQGS/?utm_source=ig_web_copy_link</p> <p>Пишите в комментариях, что вы еще делаете и не видите результат. Будем разбираться!</p>	

1

		<p>максимально полезной вам. Ответьте мне, какая у вас сейчас профессия, что хотите освоить в онлайн (если не знаете - пишите не определился/ласн)! что вам мешает, останавливает</p> <p>Итак, друзья, я получила более 50 ваших ответов. Среди частовстречаемых преград являются: (скрин с ответами, что людей останавливает, какие трудности в развитии онлайн)</p> <p>Попробуйте, может быть и вам подойдут мои способы: (можете рассказать свой путь развития в онлайн или как вы боретесь с внутренними преградами)</p> <p>Кто будет пробовать - отмечайтесь в быстрых реакциях и делитесь впечатлениями!</p> <p>Я работаю уже 2й год и со временем выработала полноценную систему работы с клиентами, чтобы они были счастливы <i>работой со мной/покупками у меня.</i></p> <p>Например, есть вопросы, которые я ОБЯЗАТЕЛЬНО задаю всем клиентам. Вот они:....</p> <p>Благодаря этим вопросам у меня есть понимание: ...</p> <p>Благодаря такому подходу, я больше узнаю о ситуации каждого клиента и могу предлагать именно то, что им обеспечит результат.</p> <p>И поскольку я смм-специалист, наставник, эксперт по монетизации блога, дизайнер инфопродуктов я оказываю комплекс услуг и даю вам готовое решение. Подробнее об услугах: https://taplink.cc/creative_prof</p> <p>Пост обо мне: https://www.instagram.com/p/CvaLMTdAN/?utm_source=ig_web_copy_link</p>	
ДОВЕРИЕ	Вопросы, которые я задаю клиентам, перед началом работы		

2

		<p>♥ на данный момент таплайн завершен, но будет подключение ещё одной страницы в таплайне по косметологии после того, как будет предоставлен материал и составлена структура. Мы сделали (это и то - описываем процесс работы)</p> <p>Итог: комплексное решение, которое позволило салону ...</p> <p>В итоге, вот, что она написала (скрин отзыва)</p> <p>Хотите также? Напоминаю, что ещё 3 дня действует спецпредложение на создание таплайна.</p> <p>Для заказа пишите в директ.</p>	
--	--	--	--

Дополнительно по контенту для формирования контентной воронки:

Типы контента:

- информационный — по тематике поста, кейсы. Информационные посты на разную аудиторию. Делаем на месяц по воронке продаж по каждому типу.

Информационный контент:

- Экспертный (ваша оценка процессов)
- Репутационный (сертификаты, повышения квалификации)
- Тематический (тема поста)
- Обучающий (кейсы, материалы)

- вовлекающий — работа с аудиторией: даёте информацию – спрашиваете мнение, устраиваете конкурс на лучшие вопросы, проводите тематический интерактив, розыгрыш, конкурс и тд.

3

- продающий — прямая или скрытая продажа с указанием тайминга для скидок или регистрации на курс, внесения предоплаты, резервирования места обязательно с указанием конкурентных преимуществ, проработкой возражений, болей аудитории, примерами, реальными историями.

- развлекательный — интересные факты, мировые практики, личности в зависимости от сферы деятельности.

- интерактивный — лайктайм, комментинг, нетворкинг, услуга за отзыв, оцените мою шапку профиля/сторис актуальное/тд.

(общие интерактивы можно вписать в любой экспертный блог и адаптировать под свой формат написания, стиль блога. Они вовлекают новую аудиторию, повышают охваты и лояльность. При проведении интерактивов пишите вступительную часть, факты, преимущества этого интерактива, правила именно вашего блога)

ОБУЧЕНИЕ			
№	Тема	Сценарий	Комментарий
1	3 способа сделать...	<p>В постах я часто делюсь полезной информацией, но многим из вас гораздо больше нравится, да и просто удобнее формат сторис.</p> <p>(Кстати, давайте проведем опрос: сторис или посты? Что любите больше?)</p> <p>Поэтому я решила сделать и сторис максимально полезными для вас. И сегодня расскажу вам о 3 способах "сделать что-то в вашей сфере". Почему именно "что-то в вашей сфере" - потому что это самый популярный вопрос у меня в директе:) Вы удивитесь, но уверена, что один из способов точно возьмете на вооружение. Готовы?</p> <p>Способ 1.</p> <p>Способ 2.</p> <p>Способ 3.</p>	

natadifem

2	Вы делали это неправильно	<p>Это не работает! Все не то! Я хотела другого! - вот такие возмущения можно услышать от некоторых людей. Хотите знать почему?</p> <p>На самом деле - я тоже возмущена! И довольно сильно! А еще мне очень обидно. Ведь на самом деле</p> <p>Я до сих пор не могу поверить, но..... большинство из вас делают ЭТО неправильно! Есть догадки о чем я? Что вы делаете неправильно? (наклейка с вопросом)</p> <p>А вот что: частая ошибка ваших клиентов (или частые ошибки)</p> <p>Пояснение, как делать нужно и в чем конкретно их ошибки.</p> <p>(И вот что говорит те, кто не делал таких ошибок: здесь можно разместить несколько сторис с положительными отзывами клиентов)</p> <p>Остались какие-то вопросы? Отвечу на них здесь (наклейка с указателем и формой для вопросов, может быть ссылка на пост, где можно собрать вопросы про продукт) "</p>	
3	Как избавиться от ...	<p>знаю, что вас волнует больше всего. Давайте мини-опрос? посмотрим угадаю я или нет?</p> <p>Итак, ваша самая большая боль - это ...**<i>боль ваших клиентов</i>**". Угадала? (да/нет)</p> <p>Сейчас расскажу -как от этого избавиться!!! Да, вот так, скрду, без долгих обсуждений :) Предлагаю запомнить (а лучше еще и записать), какие шаги нужно сделать, чтобы раз и навсегда закрыть этот вопрос.</p> <p>Поехали!</p> <p>Шаг 1</p> <p>Шаг 2</p> <p>Шаг N</p>	

4	Что на самом деле должен делать настоящий (ваша профессия)	<p>Иногда вы рассказываете мне о своем опыте работы с <i>(ваша профессия)</i> и от некоторых историй, честно, у меня волосы дыбом.</p> <p>(можно дать пару примеров, чего НЕ должно быть + наклейка Вопросы "Вы с таким сталкивались?")</p> <p>Поэтому хочу дать вам пару рекомендаций, на что обращать внимание при выборе <i>(ваша профессия)</i>.</p> <p>Рекомендация 1.</p> <p>Рекомендация 2.</p> <p>Выбирайте настоящих профессионалов и идите к своим мечтам!</p> <p>Наклейка Опрос (варианты выбора смайлики или Да/Конечно - выбор без выбора): Нравится такие советы? Продолжаю?</p>	
5	3 причины, почему важно ...	<p>Привет! Как вы знаете, я занимаюсь <i>(ваша профессия)</i> и помогаю вам <i>(получить результат)</i>.</p> <p>Сегодня расскажу о 3 причинах, почему так важна <i>(какая-то деталь вашей работы или отдельная услуга)</i>.</p> <p>Многие интересуются <i>(ваша ниша)</i>, но совсем не понимают, что это не <i>(распространенное заблуждение)</i></p> <p>Итак, вот почему это важно:</p> <p>Причина 1.</p> <p>Причина 2.</p> <p>Причина 3.</p> <p>Интересно? Хотите продолжим обсуждать эту тему? (наклейка Да/Нет)</p>	<p>Результат: повысить денежный поток, получить новых подписчиков, сделать ваш дом уютным...</p> <p>Заблуждение: вспомните, где ваша аудитория не видит подводных камней?</p>
6	Серия вопросов (тестов) по вашей теме, угадайка (проверь свои знания)	<p>Привет! Очень часто под постами и в директе мне задают вопросы, которые казалось бы я уже много много раз рассматривала в постах. Поэтому мне пришла в голову идея проверить, как хорошо вы знаете <i>(ваша сфера)</i>. Сегодня предлагаю немного поиграть и проверить свои знания:) Я задам вам несколько вопросов (стрелка далее), ваша задача выбрать нужный вариант, поехали!</p>	

Приклады оформления контентной воронки для сторис.