

7 шаговая Система Продаж

Сергея Езепенко

Цель:

Привести к непрерывному потоку продаж действующий бизнес, проект или услугу, выстроив воронку продаж от рекламы и продукта до конечной покупки.

Сроки:

Полное внедрение 1-2 месяца.

Из чего состоит Система?

1. Точный портрет идеального клиента и его настоящих желаний в вашей нише (Зачем? Чтобы создать реальные предложения, от которых сложно отказаться)

- Создам лендинг-опрос на новом домене или субдомене (конструктор сайтов), чтобы не трогать ваш сайт
- Пропишу онлайн-прос так, чтобы узнать чего хочет клиент. Готов он купить или нет и почему. Какие у него есть возражения. Какие ценности им движут
- Запущу рекламный трафик на опрос.
- Сведу данные в единую таблицу с выводами о том, как и что нужно менять в вашем бизнесе
- Разделю клиентов на разные группы ЦА

2. Создам офферы (предложения) для клиента, от которых он не сможет отказаться. И протестирую их, чтобы оставить самые конверсионные. (Зачем? Это основа бизнеса и успешных продаж на год-два вперед)

- Создам несколько предложений, которые будут привлекательны для разных групп ЦА.
- Сформулирую их с позиции выгод и снятия возражений в одном заголовке и подзаголовке.
- Запущу минимальный рекламный и органический (если есть база) трафик для проверки стоимости лидов по всем офферам.
- Оставлю самые результативные.

3. Выстрою продуктовую линейку. (Зачем? Чтобы увеличить прибыль, средний чек, маржинальность)

- Уточню или создам основной продукт. Его смысла, цели, закрытия потребностей клиента, ценности, стоимости.
- Создам или уточню параметры продукта для кросс-продаж
- Создам или уточню продукты, услуги, для увеличения среднего чека
- Создам продукт-лидмагнит, совместно с вами. Это продукт для привлечения клиентов. Может быть бесплатный или очень дешёвый. Может быть информационным, текстовым или видео продуктом.
- Пропишу "продукты-подарки", создающие надбавленную ценность ваших предложений.

4. Воронка продаж (путь клиента от "незнания услуги" до покупки и все действия как онлайн, так и осуществляемые сотрудниками, которые с самой большой конверсией ведут к этой покупке). *Конверсия - это % клиентов перешедших из одного статуса в другой. (Зачем? Чтобы снизить человеческий фактор, влияние отдела продаж и отдельных людей на продажи, увеличить вовлечённость клиента и в конце концов продать с высокой конверсией в чек)

- Создам майнд-карту пути клиента и согласую ее с вами
- Пропишу все действия ведущие клиента к покупке. От просмотра рекламы до оплаты
- Пропишу действия, увеличивающие конверсию в продажу
- Пропишу действия для дожима клиента, если он не купил сразу
- Все действия распределяю между сотрудниками, чат ботом, рассылками.

5. Рекламные кампании в Instagram Facebook и Vk. Настройка, тесты на минимальном бюджете и запуск. (Зачем? Для экономного и эффективного привлечения клиентов нон стоп, вне зависимости от сезона и кризиса)

- Создам и настрою рекламные кабинеты
- Настрою кабинет Fb и Instagram и рекламу в соответствии с 23 критериями, которые увеличивают охваты объявлений
- Создам рекламные креативы (изображения, текст, которые нравятся алгоритмам соцсетей)
- Сделаю копирайтинг по всем объявлениям (также делается с учётом семантики соцсетей)
- Создам аудитории, для снижения стоимости Лида и лучшего попадания в ЦА
- Оптимизирую рекламу для минимальной стоимости Лида в вашей нише (к примеру в фитнесе это от 58р, в косметологии 150р. зависит от многих факторов)
- Организую постоянный приток лидов по стабильной стоимости

6. Автоматизация воронки продаж с помощью чат-ботов (Автоматические диалоги с клиентом, ведущие его к нашим предложениям). Рассылки с помощью чат ботов. (Зачем? Заменить отдел продаж, мгновенно выдавать предложения, подогревать интерес клиента и возвращать его к повторным покупкам)

- Подключу и настрою чат бот платформу
- Настрою Вотсап (или другие любые мессенджеры) для получения заявок

- Пропишу все тексты и цепочку ответов чат бота при общении с клиентом (автоворонка)
- Настрою интеграцию с АМО crm если она есть
- Настрою рассылки и из автоматизацию
- Настрою прием платежей прямо в чат боте

7. Проработаем технологию продаж в соцсетях с менеджерами по продажам. Пропишем сценарии. Научимся применять на реальных клиентах.

Дополнительные действия, которые я делаю, чтобы увеличить продажи:

- Продающие посты в соцсетях. Разовые публикации с целью сделать больше заказов или продаж (в зависимости от того какой цикл сделки) в короткий период времени. Например 1-3 дня.
- "Нерекламные" Рассылки в директ по диалогам Инстаграм. Это такие рассылки, которые не вызывают негатива и отписок, в то же время доносят клиенту ценность какого-то предложения.
- Создание побочных продуктов для допродажи или кросс-продажи на различных этапах.
- Создание Вотсап или телеграм каналов, если применимо для продаж в вашей нише
- Обучение продажам в диалогах мессенджеров и в целом личным продажам.

Что еще вы получаете В процессе:

- Отчет по конверсиям, стоимости лидов и проделанной работе каждую неделю (или реже, так тоже бывает)
- Как опция: интеграция чат бота и поступления лидов с АМО Crm

[ПООБЩАТЬСЯ СО МНОЙ В WHATSAPP](#)