



7 простых шагов для создания потока клиентов из мессенджеров на Автомате. Только для таможенно-логистических компаний России

Сложные услуги и продавать сложно. Потому что продаётся по сути "воздух". А услуги с огромными рисками- такие как таможенно-логистические- где цена ошибки может стоить людям здоровья, бизнеса и значительных материальных потерь- вдвойне сложнее. В таких сделках ДОВЕРИЕ решает всё. Как заслужить доверие человека максимально быстро, чтобы он доверил вам свой груз? Этот чек-лист об этом. А уже потом о том, как сократить цикл сделки, собрать базу подписчиков, которые в случае факта у текущего партнёра обратятся к вам и быстро масштабировать бизнес в узких сегментах рынка. И ещё. Продажи, как не крути, показатель здоровья бизнеса. И чтобы ваш бизнес развивался нужно привлекать клиентов с помощью новых каналов, более дешёвых и экологичных. Автоворонки в мессенджерах- именно такой канал. С помощью него вы донесёте своё сообщение сразу до тех, кто принимает решение о покупке. Подписчик, которые впоследствии купит, будет вам обходиться в 180 рублей. А стоимость заявки будет в 2-3 раза ниже, чем сейчас. Задумайтесь на секунду какие возможности это вам даёт. Подробнее о технологии можно прочитать здесь <http://bit.ly/2J8kuGj>. Изучайте, внедряйте и опережайте конкурентов и время! С Уважением к Вам и Вашему Делу, Андрей Бабин CEO "КРОСТУ"

Шаг 1. Закладываем надёжный фундамент автоворонки в мессенджерах

- Выделите сегмент рынка, которому вы хотите продавать свою услугу много и дорого

Некоторые критерии для выбора сегмента- маржинальность, наличие конкурентных преимуществ, региональность. Хороший способ выбрать правильный сегмент для масштабирования- посмотреть, кто сейчас приносит вам 80% прибыли при 20% усилий

- Опишите тех, кто принимает решение и кто влияет на принятие

решений в этом сегменте

Это называется аватар клиента. Опишите его- пол,возраст,уровень дохода,семья и хобби. Лучше всего- выбрать персонажа из своих лучших клиентов. Какие у него критерии выбора- основные и то, что для него менее важно? Как он принимает решение о покупке? Где его можно встретить- в офлайне и в Интернете

- Напишите ТОП-5 болей клиентов в выбранном вами узком сегменте рынка

Лучше написать как можно больше болей. Проведите мозговой штурм с вашими менеджерами по продажам. Чем больше болей и проблем вы здесь "накопаете"-тем проще будет потом

- Изучите 3-5-10 ваших конкурентов. Наш девиз: "Любите конкурентов, у них можно многому научиться!"

Составьте таблицу и выписывайте туда всё интересное, что заметите на их сайтах, в рекламе и при звонке тайного покупателя в их компанию. Мы используем для изучения конкурентов вот эту лучшую методику в рунете <http://bit.ly/2lypLGr>

- Составьте линейку продуктов.Определите, что будет лидмагнитом,какой недорогой продукт предложите,каким будет основной продукт и допродажи

Это позволит вам продавать больше и дороже. И привлекать клиентов по меньшей цене, чем сейчас. Лидмагнит- это материал, за который человек подпишется на ваш бизнес-аккаунт в мессенджерах

- Составьте уникальное торговое предложение для каждого продукта линейки

Лучше это делать в формате мозгового штурма с командой и используя специальный конструктор. Напишите мне в любом мессенджере в один клик- [mssg.me/andreybabin](https://t.me/mssg.me/andreybabin)- и я вам его вышлю

- Продумайте мафия-офферы для недорогой услуги- консультация,написание контракта и т.п. и для основной услуги
Мафия-офферы- это предложение, от которого невозможно отказаться. Пакетируйте услуги и добавляйте бонусы и привелегии- это хороший способ продать что угодно,

Шаг 2. Выстраиваем стратегию Пути Ценности для Клиента

- Определите осведомлённость потенциальных клиентов о вашем продукте/услуге

Осведомлённость определяется по 5-бальной шкале сверху вниз, где 5- клиент вообще ничего не знает о проблеме и до уровня 2- проблема встает остро, ищет конкретное решение, но не покупает, и 1- принимает решение о покупке, выбирая между ценой и качеством

- Продумайте как вы будете смещать осведомлённость от стадии, на которой сейчас находятся ваши клиенты до следующей стадии и так до стадии 1

Смещать осведомлённость можно с помощью статей(постов), видео и полезных материалов. При этом обучая и развлекая людей. Мы в проектах используем вирусный продающий маркетинг ценности

- Продумайте как вы будете разрывать шаблон и привлекать внимание своей целевой аудитории, чтобы привлечь подписчиков по меньшей цене

Ответьте себе на вопрос: чтобы в вашей теме было вирусным видео для потенциальных Клиентов? Какую тему и в какой подаче люди комментировали, лайкали и делились с другими?

- Продумайте как вы будете вовлекать клиентов в общение с вашей компанией и менеджерами в самом начале туннеля продаж

Коучи используют для вовлечения метафорические карты и игры. А как вы будете выводить клиента на диалог- попросите оставить комментарий, сделаете опрос, проведёте консультацию?

- Опишите трансформацию, которую даёт человеку ваш продукт/услуга

Сделайте это в формате ДО- ПОСЛЕ- в формате характеристик и выгод-что даёт, потом опишите обычный день из жизни Клиента, покажите как изменится его статус и

сделайте клиента частью вашего большого движения

- Продумайте когда и насколько вы будете открывать "окно продаж"

Это необходимо для создания ажиотажа вокруг вашего продукта/услуги- чтобы он лучше покупался

- Постройте на доске типа realtimeboard весь путь Клиента, состоящий из 7 шагов- по методике песочных часов маркетинга <http://bit.ly/2sLgq4p>

1- сделать так, чтобы о нас узнали,2-чтобы мы понравились,3-вызвать доверие,4-дать попробовать,5-продать,6-продать повторно,7-превратить в сторонника, а затем в адвоката бренда

Шаг 3. Проработайте продающую часть вашей автоматической системы продаж- для общения менеджеров по продажам с Клиентами

- Создайте таблицу ХПВ- характеристики продукта/услуги, преимущества,выгоды

Знание материалов из этой таблицы даёт вашим менеджерам уверенность в продукте/услуге, а значит и больше продаж

- Разбейте вашу воронку продаж на этапы и выпишите все возможные возражения Клиентов на каждом этапе. Рядом напишите вашу аргументацию

Чем больше возражений вы обрабатаете "на берегу", тем проще будет вашим менеджерам продавать "в бою", а это значит, что у вас будет больше продаж

- Составьте скрипты продаж (речевые заготовки)для менеджеров по продажам. Начните формировать Книгу Продаж на гуглдиске с общим доступом

Скрипты повысят конверсию на каждом этапе воронки продаж, а значит увеличат прибыль компании

- Проведите тренинг по продажам с вашими менеджерами. Пригласите

опытного тренера, это можно сделать и онлайн. Если надо- можем дать контакты

Используйте для продаж технику СПИН Нила Рекхейма. Это самый лучший способ увеличить количество сделок в вашем бизнесе

Шаг 4. Сделайте все внешние материалы автоворонки, которые вы проработали в шаге 2- видео, лидмагниты, продающие и контентные страницы, статьи, заметки.

Изготовьте свой лидмагнит. Лидмагниты лучше делать под каждый продукт/услугу для повышения конверсии и роста подписной базы
Наиболее быстрый и результативный вариант- сделать чек-лист или шаблон на тему, которая сейчас интересна вашему клиенту. И снять короткое видео, продающее вас и тему чек-листа

Разместите лидмагнит на странице сайта или в статье/заметке соцсети. Здесь же предложите подписчику купить ваш недорогой продукт
Помните, что лучшую конверсию даёт выдача лидмагнита на продающей странице. Поэтому если позволяет бюджет- сделайте её качественно, ведь это ваше первое свидание:) с подписчиком

Создайте подписные страницы, где пользователи будут подписываться на ваш лидмагнит

Мы используем вместо подписных страниц мини-лендинги, которые создаём в платформе LeeLoo.Ai. Они лучше всего конвертируют холодный трафик в подписчиков. Пример- здесь <https://wep.wf/z5dtwb>

Сделайте продающие страницы с опросами, тест-драйвом и продажи основного продукта/услуги
Помните, что сейчас хорошо продают так называемые квиз-опросы- 1-2-х экранные лендинги, которые продают стоимость расчёта, услугу/товар с помощью опроса и геймификации

- Разместите полезный продающий контент, который вы будете предоставлять в автоворонке, на страницах своего сайта или в соцсетях

Пишите, чтобы вас лучше узнали, давайте пользу и снимайте возражения кейсами. Контент лучше делать во всех форматах-видео, аудио, текст, т.к. люди воспринимают информацию по-разному

Шаг 5. Соберите автоворонку в сервисе для рассылок в мессенджере

- Проверьте ваши бизнес-аккаунты в соцсетях- FB, VK, INSTA, а также в мессенджерах- Телеграмм, Вайбер. Если где-то аккаунтов нет- создайте

Помимо создания аккаунтов их также нужно наполнить качественным контентом. Это важно, т.к. люди в автоворонке будут знакомиться с вами через ваш бизнес-аккаунт

- Создайте и подключите ботов к вашим бизнес-аккаунтам в сервисе рассылок в мессенджерах. Настройте приветственные сообщения бота

*Мы это делаем в самом мощном и передовом сервисе- платформе LeeLoo.Ai
Ознакомиться с её функциями можно здесь <http://bit.ly/2sANLOQ>*

- Перенесите подготовленные на шаге 2 сообщения в сервис рассылки

Помните, что вы можете вставлять в сообщение целых 3 кнопки. Также не забывайте развлекать и вовлекать ваших подписчиков- вопросы к ним и эмодзи вам в помощь:)

- Подключите платёжные системы к сервису рассылок. Продумайте как вы будете принимать оплату за свои услуги

Не все сервисы рассылок в мессенджерах позволяют сделать это. В платформе LeeLoo.Ai есть возможность подключить и Яндекс.кассу и PayPal

- Протестируйте собранную автоворонку, настроив минимальные интервалы отправки сообщений

Хороший вариант- дать ссылку на вход в автоворонку вашим сотрудникам и внести

Шаг 6. Настройте источники трафика, через которые вы решили привлекать подписчиков в свою автоворонку в мессенджерах

- Настройте рекламу в фейсбук и инстаграм. Это базовый, рекомендуемый нами, источник трафика для автоворонки
Создайте минимум 5 креативов для тестирования рекламы. Выбирайте целью конверсии, установите пиксель, тестируйте интересы и плейсменты, не давайте рекламу в правой колонке- это базовые рекомендации. Но тонкостей- много
- Используйте UTM- метки или другой способ для отслеживания конверсий рекламы
Мы используем мини-лендинги платформы LeeLoo.Ai, которые позволяют нам быстро отслеживать конверсии на уровне групп объявлений
- Создавайте рекламу в студии дизайна Бизнес-Менеджера фейсбук
Это сократит время на разработку креативов и повысит качество вашей совместной работы и рекламы
- При необходимости настройте рекламу из других источников трафика
Если ваша аудитория есть в ВК, то настройте рекламу в рекламном кабинете ВК. Настройте рекламу также в MyTarget при необходимости. Источник трафика может быть любой, главный критерий- ваша ЦА- где она обитает
- Запустите рекламу
Рекомендуемый бюджет на рекламу- 30000 рублей. Это необходимо для определения эффективных связок и экономии бюджета впоследствии. Бюджет теста- 6000 руб.

Шаг 7. Оптимизация рекламной кампании и автоворонки продаж. Подключение отдела продаж к работе с Клиентами в мессенджерах

- Ежедневно анализируйте показатели рекламы и при необходимости

отключайте нерезультативные объявления

Анализируйте охват, количество кликов, среднюю кликабельность (CTR), стоимость за клик (CPC), стоимость за конверсии (CVR), стоимость за действие (CPA), потраченную сумму, баллы объявления

- Анализируйте какие группы объявлений и объявления лучше конвертируют в подписку и в продажу

Для этого нужна сквозная аналитика. Мы используем платформу LeeLoo.Ai, где она имеется. Поэтому мы можем быстро принимать правильные решения и расходовать бюджет максимально эффективно

- Анализируйте основные показатели автоворонки продаж и вносите коррективы в автоворонку

Мы с помощью LeeLoo.Ai отслеживаем: кол-во кликов, цена за клик, кол-во подписок, стоимость подписчика, кол-во заказов, кол-во продаж промежуточных и основных, средний чек, валовый доход, чистый доход, CAC, LTV

- Составьте планы продаж для менеджеров по продажам, распределите среди менеджеров очередность обработки заказов и брошенных корзин/не удавшихся оплат

Помните, что от работы ваших сотрудников будет зависеть результативность автоворонки. Ваша автоматическая система всё равно требует участия человека, потому что люди покупают у людей

- Настройте умные ответы для ваших ботов и возможность автоматических отписок

С помощью платформы LeeLoo.Ai вы можете снять большую часть рутинной работы и ответов на стандартные вопросы с ваших менеджеров по продажам. Освободившееся время они могут потратить на продажи

Мы рассказали вам о 7 основных шагах, которые нужно пройти, чтобы начать получать Клиентов на Автомате из мессенджеров. Суть этих шагов проста- давайте потенциальным Клиентам очень ценную полезную информацию, которая изменит их бизнес и жизнь. Обменивайте эту информацию на подписики. Конвертируйте

подписчиков в Клиентов, которые купили ваш недорогой продукт. Затем продавайте Клиентам основные и другие услуги. Формируйте сообщество людей вокруг своего бизнеса, которые будут вам благодарны, станут вашими сторонниками, а затем адвокатами бренда. Давайте им ценную информацию по своей теме с помощью автоворонки в мессенджерах, обучайте и развлекайте своих Клиентов. Вы можете сделать это сами, с потом и кровью прокладывая себе путь к новым технологиям- чат-ботам и искусственному интеллекту. А можете обратиться к специалистам, которые работают с различными компаниями таможенно-логистической направленности, и воспользоваться нашим опытом создания автоматических систем продаж и опытом других компаний. Так будет и быстрее и проще и без серьёзных ошибок, без слива бюджета, без технических трудностей. Выбор за вами! Записаться на стратегическую сессию по построению автоворонок продаж в мессенджерах можно здесь <https://wep.wf/z5dtwb> На этой недели- без оплаты, дальше за 1490 рублей. Желаем вам больших продаж и высоких конверсий!!!

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?