



Проверь свой Туннель продаж перед запуском трафика в нише Услуги

Основные моменты перед запуском трафика, которые обязательны в туннеле продаж.

Ниша Услуг Пример туннеля по услугам можете посмотреть здесь:

https://miro.com/app/board/o9J_kxrAq3q= и тут: https://miro.com/app/board/o9J_kw5YEtE=

1. Проверяем Рекламные объявления

- Создано несколько рекламных объявлений с разными УТП для рекламы на один сегмент ЦА

для тестирования картинок и УТП под выбранный ЦА Примеры: <https://skr.sh/s5YAvsUtyQ9/> / <https://skr.sh/s5YGTq1Su9u>

- В рекламе, помимо ППП упоминается о ПП (на каждом шаге продаём следующий шаг, повторяя УТП как мантру) Примеры: <https://skr.sh/s5YuuOOOqoR>

2. Проверяем ЛГТ подписки с рекламы

- На ЛГТ с рекламы есть чёткое УТП ППП и призыв к действию
Пример: <https://skr.sh/s5YFs0pfDaz/> / <https://skr.sh/s5YB5IXkY6V>
- На ЛГТ с рекламы есть упоминание о ПП
Примеры: <https://skr.sh/s5Y2qvokZe8/>
- В ЛГТ с рекламы говорится о том же что и рекламном объявлении
Пример: <https://skr.sh/s5YkQjfkCA/> / <https://skr.sh/s5YVLSu16c/>

- Дизайн картинок в Рекламе, на ЛГТ и в сообщениях выполнен в едином стиле

Пример: <https://skr.sh/s5YxOB5GVYF>

3. Проверяем сообщения и полезный контент

- В первом сообщении есть УТП ПП с кнопками "Оплата" и "Детали"

Пример: <https://skr.sh/s5YYlLgTPqm> / <https://skr.sh/s5YllbN4xff>

- В материале ППП есть продажа следующего шага с кнопками Оплаты и Детали

Пример: <https://skr.sh/s5Y0quUCKSv>

- В прогревающих сообщениях есть чёткое УТП ПП с кнопками Оплаты и Детали

Пример: <https://skr.sh/s5YslnexRkT> / <https://skr.sh/s5Yar5vhy4a>

- На странице Детали ПП. есть УТП с кнопкой опалаты

Пример: <https://skr.sh/s5Y8stu5mlr>

4. Проверяем настройки Leeloo.ai

- Настроены Планы Продаж и подключён менеджер для обработки входящих сообщений

Инструкция по настройке Планов Продаж:

<https://leelooai.atlassian.net/wiki/spaces/DOC/pages/16318499/Sales+Plans> Что бы понять работает ли связка до ПП нужно трафик на 100 человек и пообщаться с каждым лично, почему они покупают или нет ПП. Если пока нет менеджера по продажам, то на первом этапе отвечать самому, что бы составить скрипт общения в чате для ваших будущих продаж

- Брать телефон до оплаты ПП, предварительно обосновать пользу этого

шага для клиента.

Составить скрипт звонка, сколько раз звонить, что говорить. При первом звонке нужно провести квалификацию лида и продать следующий шаг, после промежуточной - ключевую, после ключевой - маффия оффер и т.д. Пример: <https://skr.sh/s5YRRNxUoqo>

Связали Аналитику Leeloo.ai с рекламным кабинетом Facebook

Инструкция -

<https://leelooai.atlassian.net/wiki/spaces/DOC/pages/2035942/Analytics#Facebook-marketing-account>

5. Настройка таргетированной рекламы

Есть ли активная аудитория в соц сетях?

Впервую очередь запускаем рекламу на теплую, получаем опыт и первую прибыль и затем запускаем на холодную по интересам.

Есть ли база email или телефонов ваших клиентов

Загружаем эту базу в рекламный кабинет Фейсбук и заускаем на них рекламу.

Инструкция -

<https://www.facebook.com/business/help/170456843145568?id=2469097953376494>

Создаём похожую на ваших клиентов (подписчиков) аудиторию

Инструкция -

<https://www.facebook.com/business/help/465262276878947?id=401668390442328>

Если ничего из выше перечисленного нет, то настраиваем РК по интересам на холодную аудиторию.

Для того, чтобы холодная аудитория с рекламы покупала. их надо прогреть, ещё до подписки на ЛГТ. Создайте вирусное видео о вашей услуге/продукте и запустите с целью просмотра Видео. Соберите аудиторию, которые просмотрели более 50% видео и запустите на них рекламу с целью "Трафик". Такая ЦА уже немного знакома с вами и лиды будут для вас дешевле.

Установили пиксель на сайт и на ЛГТ

Для сбора баз ретаргетинга

Настроили "события" на подписку с ЛГТ

Когда наберётся более 50 событий в месяц, можно запустить рекламную кампанию с

целью конверсии и Фейсбук сам начнёт искать для вас подписчиков. Инструкция - <https://www.facebook.com/business/help/777099232674791?id=1205376682832142>

- Настроили конверсию на покупку вашей промежуточной продажи**
*Когда наберётся более 50 конверсий в месяц, можно запустить рекламную кампанию с целью конверсии и Фейсбук сам начнёт искать для вас клиентов, которые с большей вероятностью купят вашу ПП. Инструкция - <https://www.facebook.com/business/help/182135238967018?id=565900110447546>
(Настраиваем конверсию на странице благодарности после оплаты ПП)*

набрали 100% после опроса? Тогда смело запускайте трафик, наберите своих первых 100 подписчиков, и оптимизируйте туннель на их обратной связи. А если возникнут вопросы - записывайтесь на разбор Вашего туннеля к своему аккаунт-менеджеру:

<https://wep.wf/t1w89k>