# СБОРКА СИСТЕМЫ ПРОДАЖ "ПОД КЛЮЧ"

## Постинг
- Регулярность
- Система

## Бесплатные прямые эфиры без прямой привязки к продажам
- На старте необходимы всем
- Повышают вашу экспертность, дают опыт работы с аудиторией
- Наполнение видеоблога YouTube
- "Разогревают" аудиторию
- Во время этих эфиров вполне можно продавать записи
- Частота 1-2 раза в месяц

## Любое продающее мероприятие
- ЦА - перепроверьте, для кого это мероприятие
- Выберите модель продаж
- Пропишите сценарий
- Убедитесь, что все ссылки работают, кнопки нажимаются и ведут куда надо (на компютере и на телефоне)
- Создайте лэндинг основного мероприятия (того, что вы собрались продавать), используйте продающее описание!
- Крайне желательно: создайте лэндинг самого продающего мероприятия
- Система приглашений (посты, сториз, письма)
- Таргетинг на мероприятие - по желанию на старте, при масштабировании обязателен! Для этого уже надо обращаться к таргетологам
- Не пытайтесь обучить всех клиентов пользоваться Instagram. Если в комментариях пишут "не вижу ссылку" - просто отправляйте ее в директ, в ответ пишите что отправили сылку в директ
- Ссылки в ТАПЛИНК!

## Расписание и планирование
- Расписание к вам не "приклеено", вы имеете полное право изменить его, если изменятся обстоятельства
- 1 Создайте расписание своих мероприятий (в т.ч. тренингов и коучингов - для коучей) на полгода вперед
- Каждое мероприятие для этого разбейте на отдельные тематические этапы. Точку А можно не указывать, если она равна "нулю"
- 2 Используйте универсальную систему планирования "Точка А - Точка Б - Дата - Исполнители - Ресурсы"
- 3 Не забудьте внести в расписание текущую работу по привлечению клиентов и "разогреву" аудитории (посты, бесплатные прямые эфиры)
- 4 Сверяйтесь с основным распианием 1 раз в неделю (в идеале - выделить на это определенный день). При необходимости вносите корректировки

## Воронка продаж
- Бесплатные материалы
  - Лид-магниты
  - Статьи и другие полезные материалы для "разогрева" аудитории
  - Бесплатные прямые эфиры (вебинары)
  - Таргетированная реклама
  - Серии бесплатных эфиров (марафоны)
  - Серия писем (обязательно должен быть полезный контент по теме!)
- Это частый, но необязательный элемент "воронки"
- Условно-платный продукт
  - Интенсивы (много информации о том, ЧТО надо сделать и мало о том, КАК это надо сделать)
  - Таргетированная реклама
  - Марафоны (меньше информации, есть задания из серии КАК, призванные дать первый результат, попробовать на вкус вашу методику)
- Основной продукт
- Это тоже частый, но необязательный элемент "воронки"
- Мультипликатор прибыли