

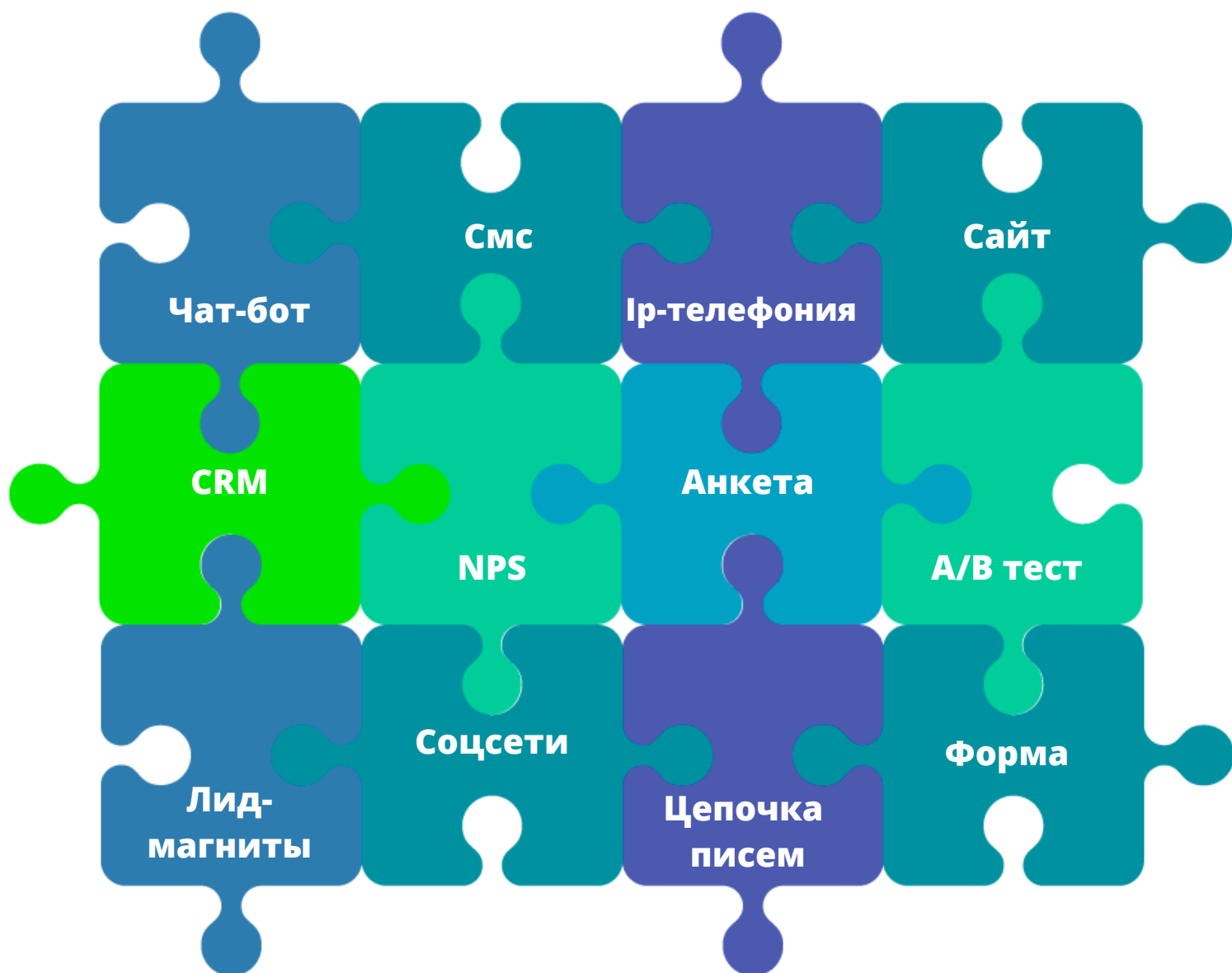


Без знаний программирования и с минимальным бюджетом

# 10 инструментов для привлечения клиентов в онлайн



## 10 мощных элементов для создания и удержания клиентов



# Как все это внедрить?

Присоединяйтесь к нам. За 1,5 месяца мы разработаем маркетинговую стратегию, по привлечению, удержанию и разогреву клиентов для вашего бизнеса и внедрим все инструменты.

**Чтобы получить программу консалтинга, нажимайте на кнопку, переходите на наш сайт и укажите, куда вам ее прислать**

**Хочу программу**



Лидогенерация, настройка отдела маркетинга, автоматизация  
<https://lp.onlinebots.ru> | @onlinebots.ru



## Шаг 1. Придумайте лид-магнит

Чтобы запустить автоворонку, в нее нужно "загрузить" потенциальных клиентов (лиды).

Для этого нужны лид-магниты. Это бесплатный полезный и ценный продукт, от которого нельзя отказаться.

Как он работает? Бесплатный продукт притягивает внимание потенциального клиента, четко формулирует его текущую проблему, предлагает бесплатное решение. Его можно забрать прямо сейчас, получить мгновенно. Если правильно сформулирована «боль» вашей целевой аудитории, каждый захочет получить ее бесплатное решение.

Где его размещают? На сайте, в профилях соцсетей, в описании и комментариях к видео на Youtube.

Главная цель получить контакты потенциального клиента (имя, емейл, телефон).

Существует более 100 разных примеров лид-магнитов.

- Чек-листы
- Шаблоны
- Бесплатный вебинар
- Демо-доступ
- Электронная книга
- Каталог
- Доступ в закрытый клуб
- Рабочая тетрадь
- Видеозапись тренинга
- Инструкция
- Схема
- Калькулятор
- Сборник лучших рецептов, решений, примеров
- Билеты на мероприятие
- Приглашение на закрытый показ, тест-драйв

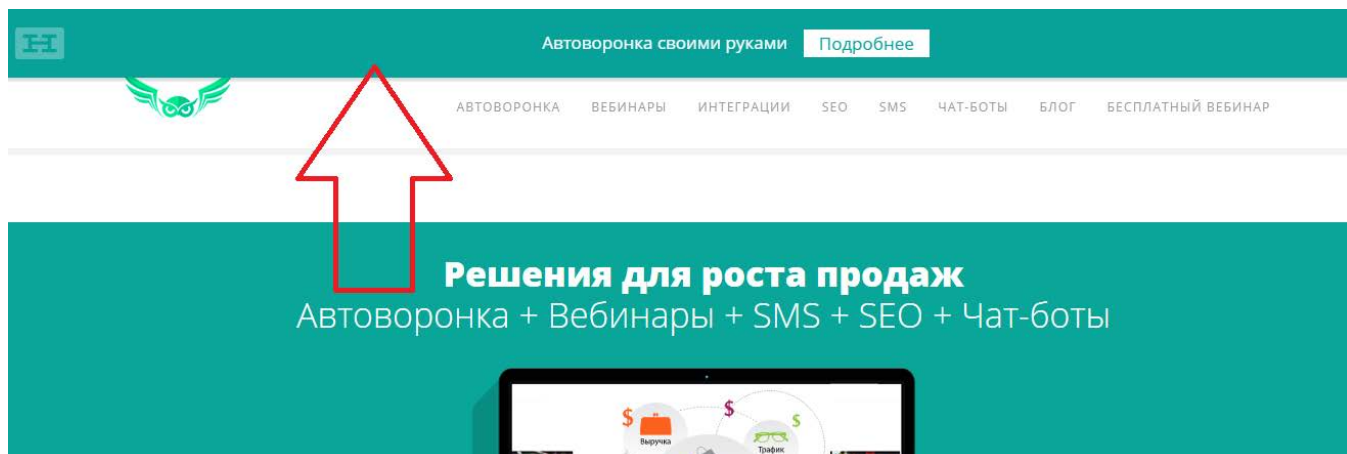
## Шаг 2. Сделайте А/В тест

Как понять, какое сильное предложение сделать клиенту, чтобы он купил? Как понять, какой лид-магнит собирает для вас наибольшее число контактов потенциальных клиентов?

Все просто! Используйте А/В тест. Он позволяет проверить ваше предложение или лид-магнит за счет тестирования.

Самый простой способ проведения тестирования - повесьте на свой сайт хеллоубар.

Хеллоубар — это блок шириной в 30-60 пикселей, который появляется вверху страницы. Он будет показывать посетителям сайта разные варианты предложений. А вы сможете по числу кликов на каждое из них понять, какое самое привлекательное!



Как его установить? Используйте сервис для бесплатной установки хеллоубара: <https://www.hellobar.com>

Придумайте несколько вариантов предложений и посмотрите, какое лучше всего обрабатывает.

Создайте 5-10 разных призывов и проверьте их.

Результаты теста будут отображаться в такой таблице. Вы увидите, сколько человек увидели хеллоубар, сколько нажали на него и какая конверсия у каждого варианта.

Тест поможет выявить лучший вариант! Используйте его на сайте, в соцсетях, на буклетах, в маркетинг-ките, на визитках, в рекламе.

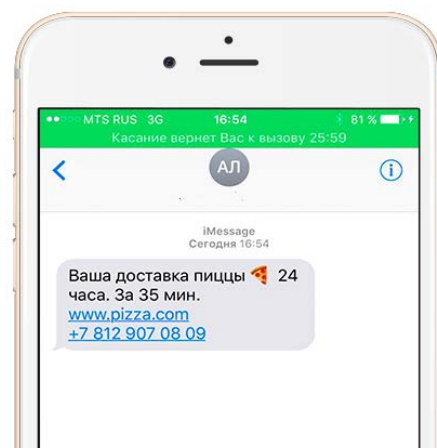
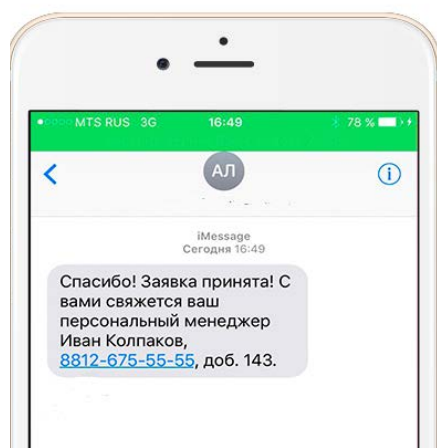
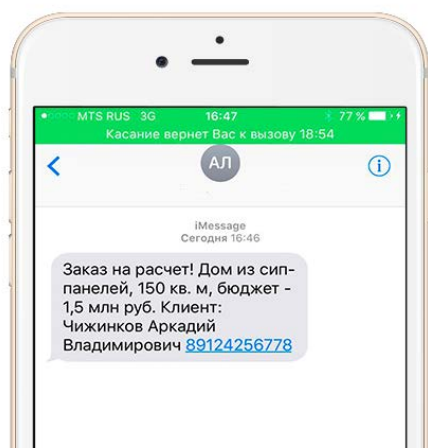
TOP PERFORMING						
TEXT	AGE	TYPE	VIEW	CONVERSIONS	CONVERSION RATE	
Бесплатный вебинар автоворонка своими руками	52 <small>(2023 OLD)</small>		1,080	132	12.2%	<a href="#">Create another</a>
Автоворонка своими руками за 5 дней	47 <small>(2023 OLD)</small>		1,124	107	9.5%	<a href="#">Create another</a>
Шаблон настройки CRM своими руками	21 <small>(2023 OLD)</small>		473	42	8.9%	<a href="#">Create another</a>
<a href="#">Show More</a> -						
Бесплатный вебинар 31.05 создание автоворонки	52 <small>(2023 OLD)</small>		184	13	7.1%	<a href="#">Create another</a>
Бесплатный вебинар 31.05 автоворонка своими руками в подарок чат...	52 <small>(2023 OLD)</small>		142	10	7.0%	<a href="#">Create another</a>
Автоворонка своими руками	47 <small>(2023 OLD)</small>		1,297	67	5.2%	<a href="#">Create another</a>

## Шаг 3. Подключите смс

Смс - это очень важный инструмент. Смотрите, как его нужно использовать, чтобы удержать клиента:

- Проинформировать о статусе заказа или заявки
- Удержать внимание клиента, если он оставил еще заявку и на сайтах конкурентов
- Быстро обратить внимание на ваш продукт или компанию
- "Поселиться" в телефоне клиента
- Оставить в телефоне вашу смс-визитку с контактами и супер оффером (предложением от которого нельзя отказаться)
- Отправить контакты персонального менеджера, чтобы сразу из телефона можно было быстро с ним связаться
- Отправить ссылку на сайт, коммерческое предложение, регистрацию на мероприятие и т.д.
- Продублировать информацию, которую вы отправляете по email. Это очень важно, т.к. более 30% писем попадает в папки Спам и Промо. Кроме того, в общем потоке писем, ваше письмо могут просто не заметить и пропустить.
- Напомните менеджеру о поступившей заявке или о необходимости сделать звонок.

Важно! Мы советуем обязательно отправлять смс клиенту после любого действия в вашу сторону. Оставил заявку на лид-магнит - отправьте смс, где сообщите, как его получить. Оставил заявку на продукт - отправьте смс, что она в работе и укажите контакты для связи. Договорились о встрече - отправьте смс о времени и месте. Отправили КП - продублируйте ссылку на него в смс.



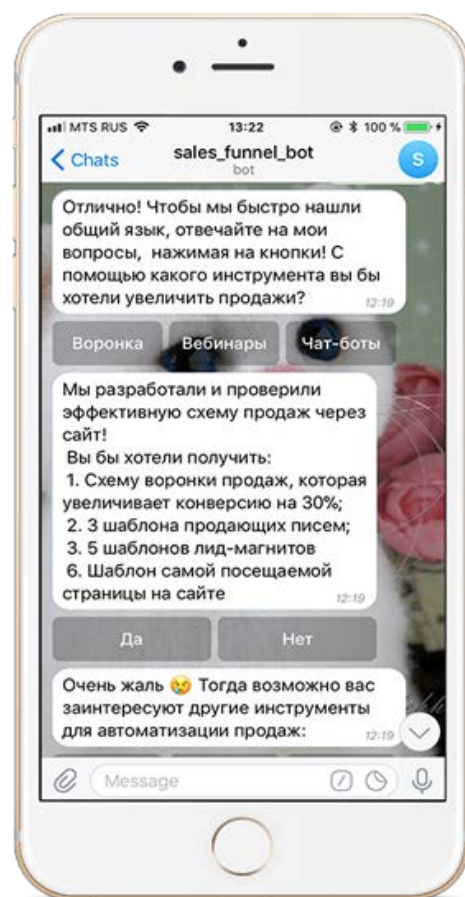
## Шаг 4. Создайте чат-бот

Вокруг этого инструмента существует много мифов. Чтобы его создать, нужны навыки программирования. Чтобы соединить его с crm, нужно потратить деньги на специалистов. Чат-бот - это очень дорого и т. д. Это не так.

Чат-бот можно создать за 1 минуту и еще за 1 минуту без знаний программирования подключить к crm!

Как чат-бот влияет на продажи?

- Выявляет проблемы и потребности клиентов без участия менеджеров
- Квалифицирует клиентов, чтобы понять их проблемы и уровень интереса
- Вовлекает клиентов в общение
- Задает вопросы четко по скрипту
- Автоматически получает контакты потенциальных клиентов
- Автоматически отправляет лид-магнит (бесплатный продукт)
- Автоматически отправляет коммерческое предложение
- Определяет, какой продукт максимально подходит для решения проблемы клиента
- Накапливает аудиторию потенциальных и текущих клиентов
- Позволяет бесплатно общаться с клиентами
- Отправлять групповые сообщения всем
- На связи с клиентами 24/7
- 100% доставка сообщений клиенту в отличие от email
- Поднимает уровень доверия

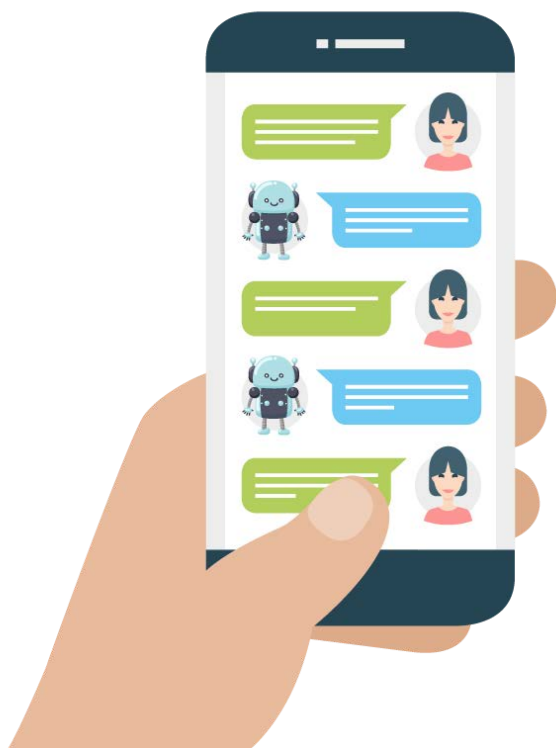




## Как построить скрипт разговора в чат-боте?

- Представьтесь. Сообщите, чем занимается ваша компания и
- какие проблемы решает.
- Попросите контакты (тел и email), чтобы познакомиться :-)
- Спросите, какую проблему надо решить (предложите варианты
- на выбор)?
- В зависимости от варианта ответа задайте еще 3-5 вопросов,
- чтобы глубже разобраться в проблеме. Не бойтесь задавать
- "неудобные" вопросы! Узнайте, является ли человек лицом,
- принимающим решение. Сколько денег он готов потратить на
- решение своей проблемы? Какие сроки его устроят? Что важно
- для принятия решения?
- В конце общения обязательно призовите к действию:
- назначить встречу, заказать звонок менеджера, получить
- коммерческое предложение и т.д.

Чат-бот - это менеджер-супермен! Он не болеет, не устает, исполнительный на 200%. И главное, людям нравится с ним общаться. Не сомневайтесь, внедрите и проверьте.



## Шаг 5. Сделайте анкету

После того, как вы получили с помощью лид-магнита контакты потенциальных клиентов, нужно их квалифицировать. То есть выбрать тех, на кого стоит тратить время, кто действительно может купить!

Это очень важно! Иначе вы будете уговаривать, разговаривать, презентовать ваш продукт, тратить силы....но никакого результата не будет. Для квалификации клиента, задайте ему вопросы, которые сразу помогут понять, подходит он вам или нет.

Например, вы внедряете crm-систему. И вы знаете, что портрет вашего клиента следующий: компании с отделом продаж от 3 человек, средняя выручка в месяц - от 100 000 руб., в день обрабатывают от 30 заявок, у них есть сайт, у них в штате маркетолог и программист.

Вот эти вопросы важно задать сразу потенциальному клиенту. Я оставить в работе тех, кто соответствует портрету вашей целевой аудитории.

Этот процесс можно автоматизировать!

Например, создав анкету с вопросами в crm, которая бы автоматически отправлялась сразу потенциальным клиентам и их ответы сразу бы записывались в crm.

А чтобы анкету заполняли, предложите взамен получить какой-нибудь ценный бонус!

Чтобы получить в подарок разбор вашего бизнес-процесса продаж до вебинара, просто заполните анкету

ФИО\*

Укажите, пожалуйста, ваше имя

Телефон\*

+7 (495) 000-00-00

Email\*

mail@amocrm.ru

Оцените от 1 до 10, насколько

## Шаг 6. Настройте цепочку писем

Письма - это отличный инструмент, чтобы повысить доверие к компании, продукту и раскрыть вашу экспертность.

Напишите хотя бы 3 письма и автоматизируйте их рассылку.

Первое отправьте, как только получили контакты после лид-магнита. В нем пришлите ссылку на лид-магнит и ниже обратите внимание, например, на команду, которая его создавала. В чем каждый ваш сотрудник лучший и в каких тонкостях разбирается.

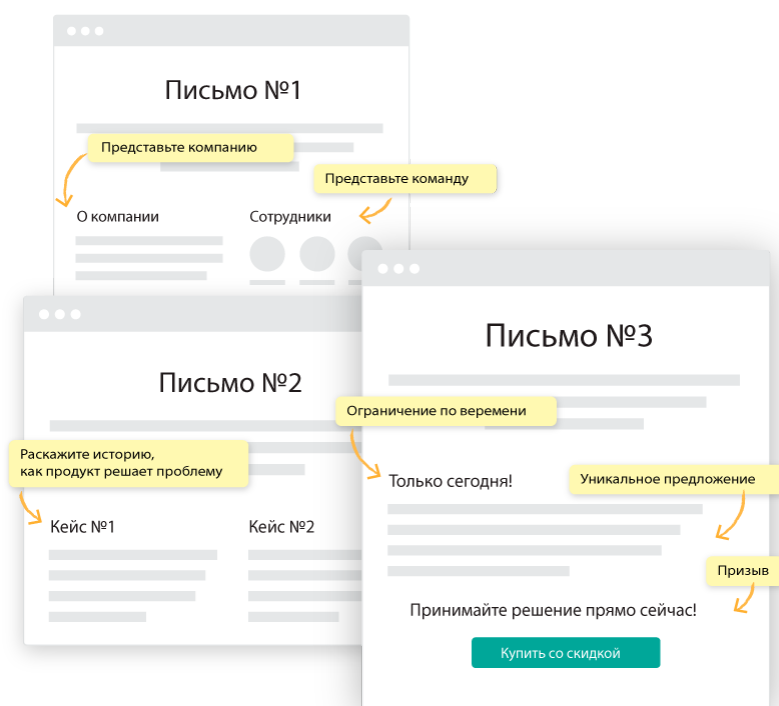
Во втором письме расскажите кейс, как вы решили проблему одного из ваших клиентов

В третьем дайте полезную информацию, которая бы подчеркивала, сколько много всего вы знаете и учитываете в работе с каждым клиентом.

Цепочка писем - это небыстрый инструмент, но он способствует выстраиванию долгих и крепких отношений с клиентами.

Обязательно включите его в автоворонку продаж, настроив, например, еженедельную полезную рассылку. Она обязательно сработает и подтолкнет потенциального клиента сделать шаг в вашу сторону.

А для этого не забывайте в конце письма делать призывы и приглашать стать вашим клиентом.



## Шаг 7. Проверьте сайт

Можно долго рассказывать, что должно быть на сайте, какого он должен быть цвета, какие нужны картинки, как он должен работать, как быстро загружаться, зачем нужна мобильная версия и т.д.

Но! Самое главное, что вы должны проверить у себя на сайте:

1. Наличие лид-магнитов, чтобы получать контакты потенциальных клиентов.

2. Оффера - мощного предложения, которое объяснит зачем покупать у вас, почему не у конкурентов и почему именно сейчас

3. Формы для заявки, данные которой автоматически бы попадали в CRM и запускали автоворонку продаж.

4. Призыва сделать какое-либо действие !

Эти четыре элемента помогут сразу увеличить конверсию вашего сайта и увеличить трафик потенциальных клиентов.

Грузовые перевозки 7:00 - 24:00 **ОПЛАТИТЬ САЙТ**  
ЗВОНИТЕ ПРЯМО СЕЙЧАС

Грузовой автомобиль | Оставить заявку | Услуги перевозки | Тарифы

### Вам нужна услуга по грузоперевозке?

Мы перевезем ваши вещи без проблем и лишних расходов

**Рассчитать цену**

Откуда перевозить  
Куда перевозить  
Дата начала перевозки  
Что перевозимости  
Сколько грузовиков  
Сроки мск  
Ваш телефон

**УЗНАТЬ ЦЕНУ**

Выполняем любые заказы по перевозке мебели, техники, стройматериалов, оборудования. Для удобства предоставляем команду грузчиков, которая служит и поднимает вещи даже на любой этаж.

- ✓ Город: Санкт-Петербург
- ✓ Грузовой автомобиль: Газель
- ✓ Адрес: Девяткино/Митинский
- ✓ Высота: 3 м
- ✓ Ширина: 4 м
- ✓ Длина: 4,5 м
- ✓ Грузоподъемность: 3 т

**500 руб. Скидка!**

При заказе грузоперевозки на сумму больше 5000 руб., дарим скидку 500 руб. на услуги грузчиков

**ХОЧУ СКИДКУ**

### Как заказать Перевозку

- 1 ЗАПОЛНИТЕ ЗАЯВКУ**
- 2 МЫ ВАМ ПЕРЕЗВОНИМ**
- 3 ОБСУДИМ ЦЕНУ**
- 4 ВСЕ ПЕРЕВЕЗЕМ**

## Шаг 8. Используйте соцсети

Две крутые возможности соцсетей, о которых должен знать каждый предприниматель:

1. В соцсетях можно получать контакты потенциальных клиентов без перехода на сайт. Такая рекламная кампания называется "лид-форма". Используйте именно ее!

2. Ретаргетинг - это показ вашей рекламы только определенной группе людей.

Например, вы можете показать рекламу с четким предложением, например, тем, кто заходил на ваш сайт.

Тем, кто оставил заявку на лид-магнит, но дальше не продвинулся.

Тем клиентам, кто давно в работе, но никак не купит. Мотивируйте рекламой быстрее закрыть сделку.

Тем, кто пришел на ваше мероприятие.

Тем, кто открывает ваши письма и т.д.

Таким способом вы всегда сможете делать предложения, релевантные уровню доверия вашей аудитории.

БЕСПЛАТНЫЙ ВЕБИНАР 24 МАЯ В 20:00 ПО МСК

**"25 инструментов для настройки автоворонки продаж без программиста"**

Посмотрите, как без затрат создать автоворонку в CRM-системе

- Для любой сферы бизнеса
- Даже, если вы не IT-специалист
- Даже, если нет сайта

Бесплатный вебинар 24 мая в 20:00 по мск

### ПРОГРАММА ВЕБИНАРА:

1. В онлайн создадим автоворонку: покажем цепочку простых действий, которые сможет повторить каждый
2. Покажем схему автопродаж: 4 главных элемента, которые увеличат трафик клиентов
3. В онлайн создадим чат-бота и подключим его к автоворонке
4. Измерим лояльность клиентов: очень быстро выявим тех, кто готовых купить ваш продукт
5. Соединим в автосистему: смс + email + сайт + чат-бот + смс + автозвонок + соцсети + мессенджеры
6. Разберем, как без сайта настроить работу с клиентами

Бонус – автоворонка в подарок. Условия – после регистрации.

Регистрируйтесь прямо сейчас за пару кликов.

Заполните форму ниже

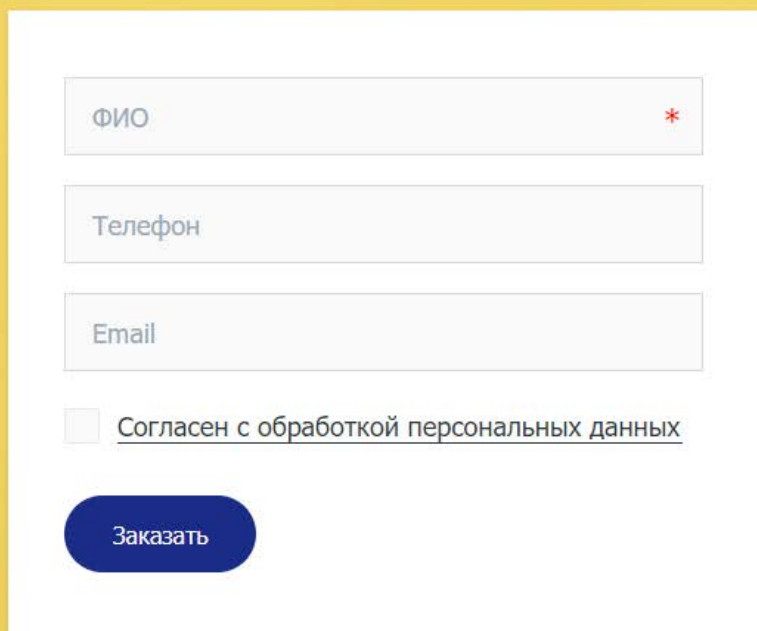
Ваш актуальный e-mail	<input type="text" value="Введите ваш ответ"/>
Сфера Вашего бизнеса:	<input type="text" value="Введите ваш ответ"/>
Полное имя	<input type="text" value="Мария Кучерская"/>
Номер телефона	<input type="text" value="+7 9185069438"/>

## Шаг 9. Поставьте форму заявки

Обязательно для входа в автоворонку продаж используйте форму заявки. Это важно, потому что:

1. Вы сразу получаете контакты, записываете их в crm и создаете сделку
2. Это первый осознанный шаг в вашу сторону со стороны клиента
3. В форме вы можете задать любые дополнительные вопросы, которые потом помогут вам продать
4. Человек ответит на любые вопросы в форме, если взамен вы предложите действительно что-то ценное для него!
5. Даже если у вас нет сайта, используйте форму из crm, разместите ее в своем профиле.

**Заполняйте  
форму!**



Формуляр для сбора информации:

- Поле "ФИО" с обязательным знаком \*
- Поле "Телефон"
- Поле "Email"
- Чекбокс "Согласен с обработкой персональных данных"
- Кнопка "Заказать"



## Шаг 10. Внедрите crm-систему

Выше мы описали 9 инструментов, из которых складывается автоворонка продаж. Но как их соединить? Кому дать команду отправить смс и письмо? А как связать чат-бот и анкету? А как же после заполнения формы автоматически отправить лид-магнит?

Все эти проблемы решает crm. Мы предлагаем использовать amoCRM или Битрикс 24. Все описанные инструменты подключаются к ней бесплатно и не требуют знаний программирования. Стоимость crm - всего от 999 руб. в месяц

Вы просто собираете пазл и нажатием кнопок указываете, какое действие вслед за каким нужно сделать. И все! Вся цепочка работы с клиентом идет автоматический! 24/7.

Дальше вы просто увеличиваете трафик на вход в автоворонку, а на выходе получаете продажи.



Лидогенерация, настройка отдела маркетинга, автоматизация  
<https://lp.onlinebots.ru> | @onlinebots.ru

# Как все это внедрить?

Присоединяйтесь к нам. За 1,5 месяца мы разработаем маркетинговую стратегию, по привлечению, удержанию и разогреву клиентов для вашего бизнеса и внедрим все инструменты.

**Чтобы получить программу консалтинга, нажимайте на кнопку, переходите на наш сайт и укажите, куда вам ее прислать**

**Хочу программу**



Лидогенерация, настройка отдела маркетинга, автоматизация  
<https://lp.onlinebots.ru> | @onlinebots.ru