

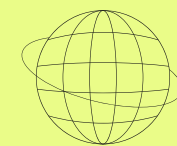
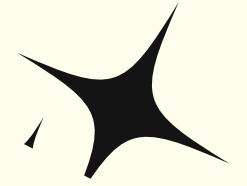
Комплексне створення ефективних маркетингових автоворонок продажів в месенджерах



КЕЙСИ



- з високими конверсіями,
- з мінімумом витрат на операційні процеси,
- з глибоким розумінням вашої ЦА та бізнесу.



Анастасія Зонова

- Розробила успішні автоворонки для 42 клієнтів
- Консультую та створюю маркетингові стратегії
- Працюю за принципом комплексного маркетингу

СПЕЦІАЛІСТ ЗІ СТВОРЕННЯ КОМПЛЕКСНИХ МАРКЕТИНГОВИХ АВТОВОРОНОК ПРОДАЖІВ



Анастасія Зонова 6 років в маркетингу

Створенням воронки я займаюсь вже 1,5 роки, а це:

- 42 успішні запуски
- \$670 000 заробили мої клієнти за перший місяць дії нової воронки*
- 7 клієнтів на постійному супроводі
- 9 навчань пройдено тільки по автоворонкам

Зараз у вас є можливість замовити маркетинговий фундамент+ автоворонку продажів особисто від мене - до того, як я пішла в активний розвиток власного бізнесу та масштабування.

Я хочу зібрати та протестувати якомога більшу кількість прибуткових зв'язок.

КЕЙС 1

940 тис грн у вузькій медичній ніші

* КЛІЄНТ

Експерт з лікування цукрового діабету за допомогою зміни системи харчування

* Точка А

- нечітке позиціонування,
- відсутність розуміння та сегментації аудиторії,
- страх що ніша надто вузька та складна (медицина),
- страх підвищувати чек
- клієнти - лише пенсіонери, а в них нема грошей.
- максимум 10 консультацій на місяць по 7 тис грн.

* Точка Б

- створено фундамент та стратегію з детальним портретом кожного сегмента
- залучили молоду аудиторію 27+
- створено лід-магніт, міні-курс, великий курс на 5 місяців
- розроблено автовебінар як додатковий дожим на фінальний офер
- налаштовано продаючу автоворонку з автооплатами в телеграм+вайбер
- побудова контентної воронки та контент-плану в телеграм, інстаграм та ютуб з глибинним розумінням аудиторії та контентних "крючків" (перше джерело трафіку)
- побудова рекламної стратегії (друге джерело трафіку)
- налаштовано міні курс в Телеграм та основний курс в Kwigа
- база цільових лідів, що постійно доповнюється та прогрівається нагадувальним контентом
- вихід на постійну співпрацю з експертом.

* Результат:

збільшили щомісячний дохід експерта з 70тис грн до 940 тис грн (і не плануємо зупинятись. Зараз займаємось створенням книги та сезонних інфопродуктів).

КЕЙС 2

738 проданих мангалів в Телеграм

* КЛІЄНТ

Магазин мангалів та барбекю

* Точка А

- продажі працюють тільки на фізичних точках
- створено сайт, але продажів нема (пробували SEO просування)
- власник добре, але несистематизовано, розуміє цільову аудиторію

* Точка Б

- створено фундамент та стратегію з детальним портретом кожного сегмента
- розроблена автоворонка у фейсбук месенджер, ватсап та телеграм + додані відео на сайт
- розроблено цікавий контент на залучення та прогрів (використання залучення через історії та досвід використання)
- підключені автооплати та виклик менеджера
- розроблені набори товарів для підвищення середнього чеку
- створено рекламні відео та запущено таргетовану рекламу, а також рекламу у ютуб-блогерів
- база цільових лідів, що постійно доповнюється та прогривається нагадувальним контентом
- конверсія воронки в продаж - 13% та підвищення чеку в 1,5 рази в порівнянні з офлайн продажами.

* Результат:

з 0 на продажах онлайн - до 720 тис грн за перший місяць роботи воронки

КЕЙС 3

Продаж парфумерної франшизи в Нігерію

* КЛІЄНТ

Бізнес з виробництва парфумерної продукції

* Точка А

- успішні кейси продажу франшиз в Казахстані
- підготовка запуску з нуля для ринку
- аналіз ринку парфумерії в Нігерії
- промо матеріали з умовами франшизи
- наявність грамотних бізнес-консультантів для продажів на зум-зустрічах

* Точка Б

- створено фундамент та стратегію з детальним портретом кожного сегмента
- зроблено детальний аналіз пропозицій конкурентів та B2B ринку
- розроблено рекламну стратегію
- розроблено ланцюжок оферів: сильний працюючий лід магніт, проміжний продаж (розрахунок для конкретного міста + консультація), пакетна пропозиція для продажу франшизи
- створено крючки для відсіювання неплатоспроможних та незацікавлених лідів
- автоматизовано процес запису на проміжний продаж, розроблено анкету для економії часу бізнес-консультанта
- створено контенту воронку в Телеграм та Ватсап боті: для прогріву та надання повної інформації про франшизу. Додано тегування, щоб консультант до самої консультації розумів чітко, яку інформацію потенційний клієнт бачив а яку ні
- підключено додаткову воронку фінального продажу, котру в два кліки запускає консультант після проведення первісної консультації
- розроблені сильні конвертуючі рекламні креативи та відео

* Результат:

За 4 тижні роботи воронки:

- 460 реєстрацій в ботах
- 62 заповнених анкети на консультацію
- **3 вже підписаних договори на франшизу**
- **база потенційних клієнтів, що постійно доповнюється.** З

урахуванням великого циклу угоди ці підписки згодом конвертуються в нових клієнтів за допомогою нагадувального контенту в автоворонці.

КЕЙС 4

**З "0 нових клієнтів за 3 місяці" -
до "47 лідів за 3 тижні" для елітного
спортзалу**

* КЛІЄНТ

Офлайн студія EMC тренувань (Європа)

* Точка А

- нечітке позиціонування та ігнорування власних конкурентних переваг
- слабка сегментація (орієнтація лише на бізнесменів)
- відсутність нових лідів, лише 13 постійних клієнтів що ходять щомісячно
- невдалі спроби таргетингу
- клієнти приходили тільки з сарафанного радіо

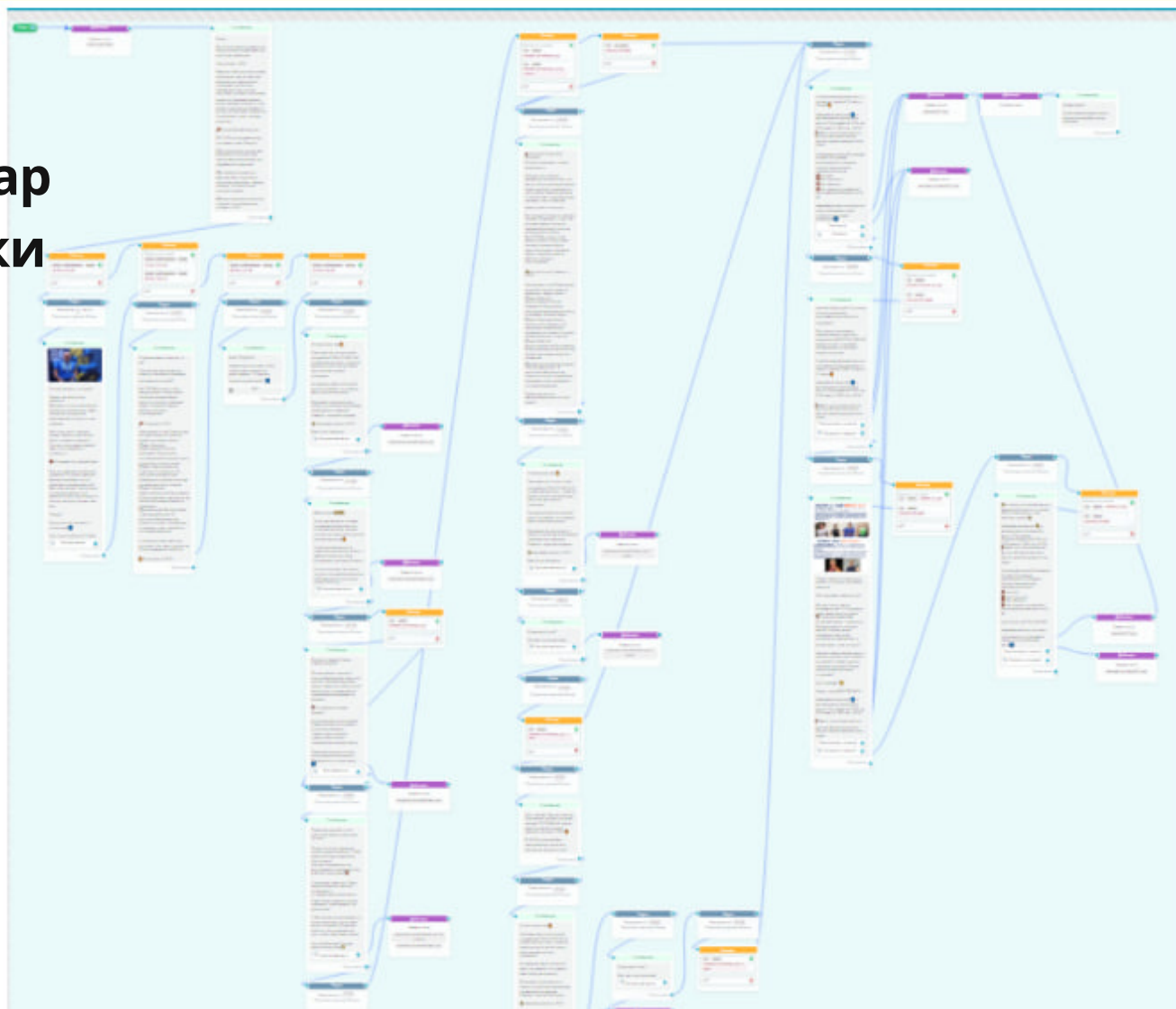
* Точка Б

- створено фундамент та стратегію з детальним портретом кожного сегмента
- зроблено детальний аналіз пропозицій конкурентів та B2B ринку
- розроблено рекламну стратегію
- розроблено ланцюжок оферів: сильний працюючий лід магніт, проміжний продаж (розрахунок для конкретного міста + консультація), пакетна пропозиція для продажу франшизи
- створено крючки для відсіювання неплатоспроможних та незацікавлених лідів
- автоматизовано процес запису на проміжний продаж, розроблено анкету для економії часу бізнес-консультанта
- створено контенту воронку в Телеграм та Ватсап боті: для прогріву та надання повної інформації про франшизу. Додано тегування, щоб консультант до самої консультації розумів чітко, яку інформацію потенційний клієнт бачив а яку ні
- підключено додаткову воронку фінального продажу, котру в два кліки запускає консультант після проведення первісної консультації
- розроблені сильні конвертуючі рекламні креативи та відео

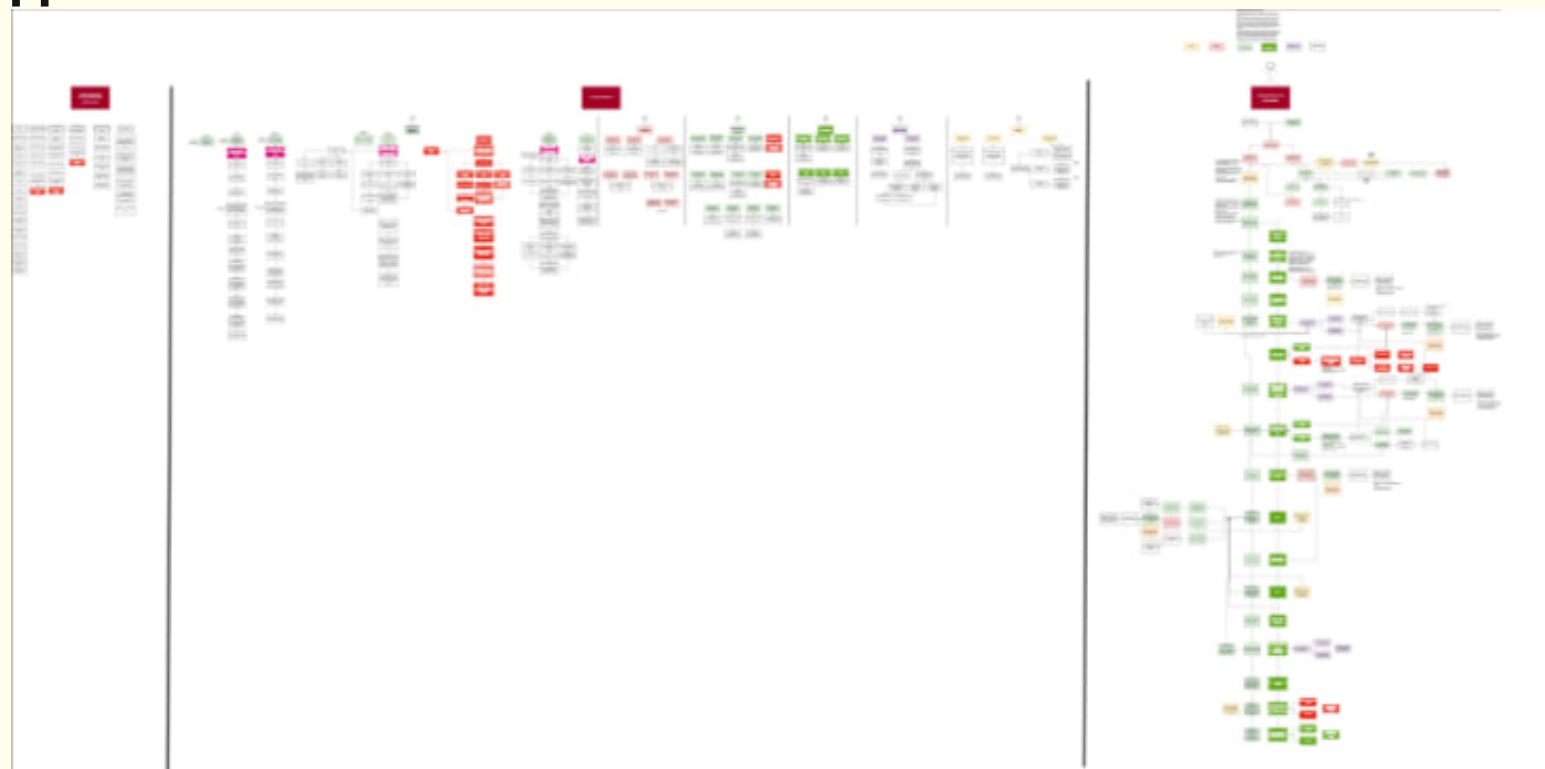
* Результат:

**Реєстрація на перше тренування та діагностику
за 3 тижні 47 клієнтів, з них прийшли 33 (70%),
з них купили пакет тренувань на місяць 15 (45%)**

Приклад
логіки
автовебінар
ної воронки

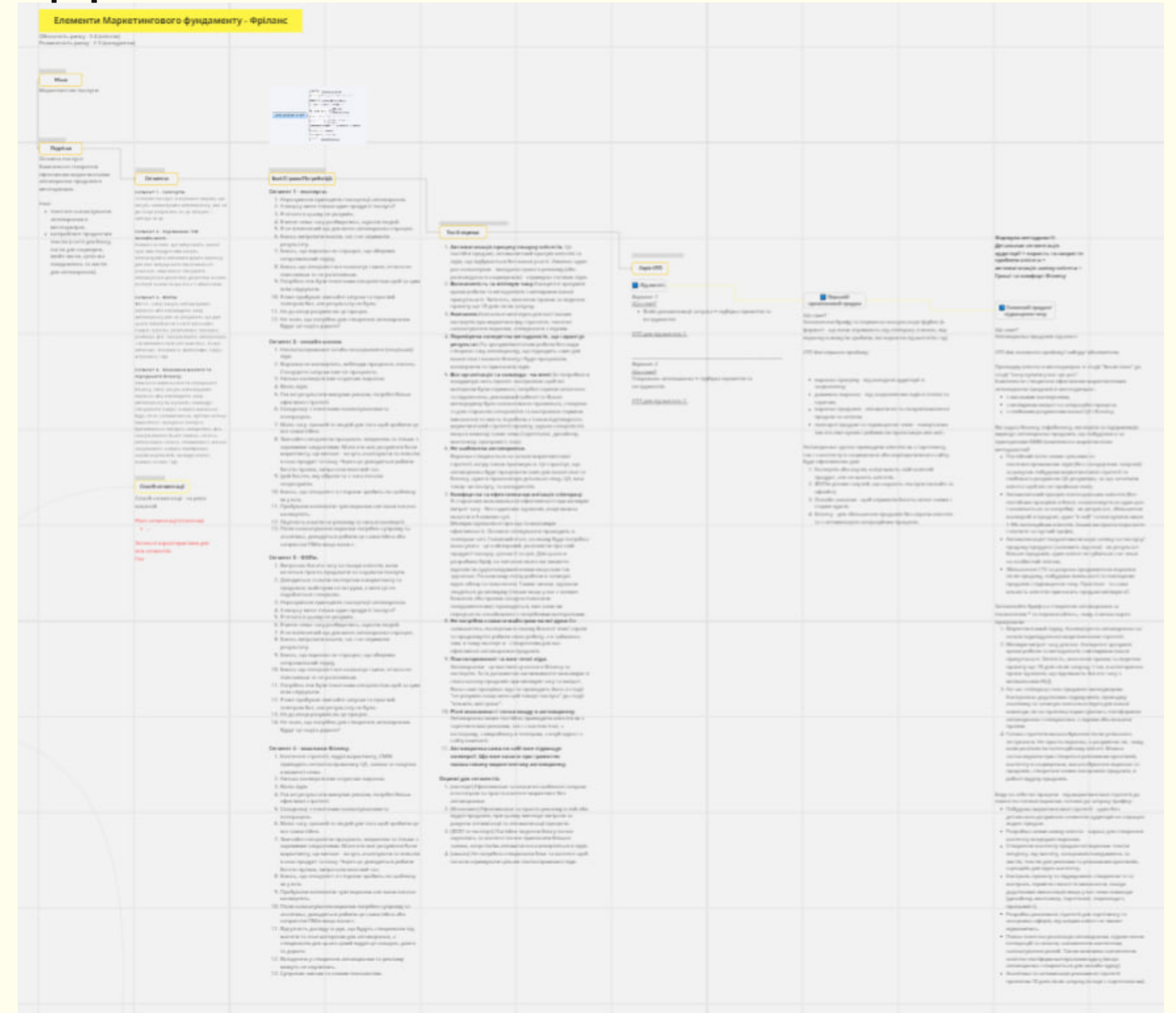


Приклад вигляду шляху клієнта + воронки на 15 днів



[Портфолію маркетингових текстів - натисніть тут.](#)

Приклад вигляду маркетингового фундаменту з
оферами та аналізом сегментів



Комплексна ефективна
маркетингова автоворонка
продажів в месенджерах



Заповніть бриф та отримайте
індивідуальний розрахунок вартості проекту
після первісного обговорення.

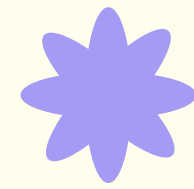
*** ПОСИЛАННЯ НА БРИФ ***

Важливо! Як заповнити бриф правильно:

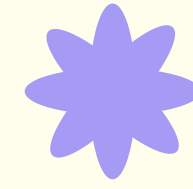
1. Щоб заповнити бриф, потрібно **скопіювати** таблицю на свій гугл диск та вписати праворуч відповіді на запитання.
2. Виділіть **від 20-30 хвилин часу** та відповідайте максимально розгорнуто. Адже від якості заповненого брифу залежить вся подальша співпраця.
3. Короткі відповіді в брифі = десятки уточнюючих запитань та непорозумінь під час робочого процесу. Тож краще витратити трішки часу зараз, аби **зеконотити години потім**.

Що далі?

Після цього відправте заповнений бриф мені на пошту zonova.work@gmail.com або в Телеграм t.me/aparasolka
Я ознайомлюсь з брифом, поставлю декілька додаткових питань по проекту та відправлю офер (цінову пропозицію) на співпрацю.



ПОСИЛАННЯ НА БРИФ



Ознайомитись з презентацією:

<https://teletype.in/@zonova/presentation>

Прайс

Портфоліо маркетингових текстів

Поставити запитання:

Телеграм <https://t.me/aparasolka>

Вайбер - +380688744608

Пошта zonova.work@gmail.com

Глибоке розуміння сегментів
+ користь для потенційного клієнта
+ автоматизація шляху клієнта
= гроші бізнесу