

Как Удвоить Количество Регистраций В Вашу Воронку Продаж За 5 Дней Или Быстрее.

Просто знайте, что когда мы говорим вам: "Сделайте то-то и то-то, это должно сработать", эти советы основаны не на теории или надеждах. Они основаны на фактах, на том, что мы сами это практикуем.

Итак, сегодня я проведу вас по стратегиям **Как Удвоить Количество Регистраций В Вашу Воронку Продаж За 5 Дней Или Быстрее.**

И первое, с чем мы будем сегодня работать - это привлечение трафика. И если говорить конкретнее - привлечение таргетированного трафика.

Я покажу вам, как **Как Удвоить Количество Регистраций В Вашу Воронку Продаж За 5 Дней Или Быстрее** и в конечном счете масштабировать ваши продажи. И конкретно — как превратить одноразовые акции в то, что мы называем "предсказуемая продающая система".

Однако, перед тем, как рассказать о том, **Как Удвоить Количество Регистраций В Вашу Воронку Продаж За 5 Дней Или Быстрее**, позвольте напомнить, что все подписчики, о которых мы говорим - это люди.

Вот чего я хочу помочь вам избежать - хочу, чтобы вы не стали "звездой одного хита". Поэтому нам надо прекратить думать о

подписном листе как о какой-то базе, о количестве аккаунтов в автореспондере. И надо понять, что мы имеем дело с людьми.

Это поможет вам в создании небольшого систематического подхода генерирования лидов.

Почему люди не покупают?

Как правило, главная причина - вы не успели создать ценность.

- ***Сколько стоит?***
- ***5 000 тысяч.***
- ***Спасибо.***

И после этого клиент сливается. Он уходит не из-за дороговизны. А потому, что не знает за что платит.

Хотите этого избежать - осваивайте техники продаж.

Это важно, потому что вы уже пробовали другие вещи и они не сработали. И следовательно, вам нужно получить и сделать правильные вещи.

Что Нужно Для Увеличения Регистраций?

Нам нужно создать лид магниты.
Делается это достаточно просто.

Создание лидов состоит из нескольких шагов.

В первую очередь возьмите простой лист бумаги и начертите по середине вертикальную разделительную линию.

Слева напишите “**Ситуация**”. **Ситуация** - это что то, чем ваш потенциальный клиент расстроен. Либо это будет **Ситуация**, которую он хочет достичь.

Справа мы будем писать “**Решения**”, которые помогут достичь ему желанного **Результата**. Он связан конкретно с этой ситуацией и чем вы можете помочь ему .

Используйте те **Решения**, которые вы написали в правом столбце для создания лид-магнитов. Люди хотят получить конечный результат, который вы им можете дать. Этот результат написан у вас в столбце “**Решения**”.

Вам не нужно записывать **Решения** максимально детально. Просто составьте краткий список в виде буллетов. Затем вы можете использовать эти **Решения** как волшебные буллеты или волшебную силу

Допустим, сейчас у вас уже имеется список, в котором перечислены все **Ситуации** и **Решения**. Сейчас пришло время создать магнит.

Есть 3 проверенных формата лид-магнитов:

- Небольшой PDF,
- Небольшой видео-урок, в котором показывается **как** что-либо делается. Людям нравятся видео. Надо просто сесть и все записать.
- PDF+видео.

Чтобы Получить Больше Регистраций, Нужно:

- привлекать лучший целевой трафик от PPC;
- получать больше трафика от PPC;
- использовать ретаргетинг;
- отправлять правильные email приглашение подписному листу;
- и, конечно, нужно создать Хороший Формат Страницы вместо того, который используется сейчас.

Что Нужно Для Того, Чтобы Привлечь Лучший Таргетированный Трафик?

Итак, я написал здесь все очень кратко.
Это те вещи, которые нужно сделать.

Исследование конкурентов.

- Определить 20 топ-конкурентов по результатам поиска в Google и Yandex;
- Провести поиск по очевидным ключевым словам топ-20 человек из вашей отрасли, с которыми вы будете конкурировать на рынке;
- Найти их страницы в Facebook;
- Найти фейсбук страницы их партнеров;
- Зарегистрироваться на их рассылки.

Это приведет вас к другим Facebook страницам, партнерам, продуктам, рассылкам, на которые вы можете зарегистрироваться.

Сейчас у нас есть естественные результаты поиска и нам нужно определить 5 или больше топ-конкурентов в рекламных объявлениях Google/Yandex. И мы делаем то же самое.

- Найти их страницы в Facebook;
- Найти Facebook страницы их партнеров;
- Зарегистрироваться на рассылки.

Что В Конечном Счете У Нас Получится?

- список 50 разных конкурентов;
- их Facebook страницы;
- их партнеры;
- страницы партнеров;
- все рассылки.

И после того как все это собрали, прорекламируйтесь среди их фанов в Facebook и среди подписчиков, используя Gmail таргетинг и Google.

Благодаря этому к вам будут приходить только целевые покупатели. Так что вы сможете поднять итоговую прибыль. Что повысит вашу чистую прибыль

Если вы действительно хотите подняться выше всех и присутствовать буквально повсюду, то это один из способов так сделать.

Сделайте Хороший Формат Страницы Регистрации.

Прежде всего используйте проверенные формулы успешных заголовков.

Также нужно создать хорошо конвертирующую страницу захвата. И, конечно, нужно создать Хороший Формат Страницы вместо того, который используется сейчас.

Прежде всего, не нужно использовать страницу регистрации, выходящую за рамки экрана.

Существует множество причин, по которым не нужно выходить за рамки экрана на странице регистрации. Мы здесь не будем о них говорить.

Я мог бы продолжить этот список. Но в целях демонстрации остановлюсь только на этом. Если вы думаете, что это какие-то сильные вещи - то вы правы. Это действительно так. Но если вы объедините их с другими стратегиями, то сможете серьезно приумножить их эффективность.

Станислав Ралько
Marketer.Consulting