

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ	9
Чему вы научитесь и что сможете изменить в бизнесе после прочтения этой книги?	11
Давайте познакомимся	14
1. ЧТО ТАКОЕ ВОРОНКА ПРОДАЖ В ИНТЕРНЕТЕ	21
Глава 1. Что мы можем назвать воронкой?	23
Глава 2. Принципы воронки продаж	41
Глава 3. Из чего состоит автоворонка?	48
2. ПРОДУКТОВАЯ МАТРИЦА — СПОСОБ НАУЧИТЬ ВАШИ ПРОДУКТЫ ПРОДАВАТЬ СЕБЯ САМИМ	55
Глава 1. Зачем нужна продуктовая матрица?	57
Глава 2. Товар-магнит: официальное разрешение на вашу продажу	64
Глава 3. Предложение, от которого нельзя отказаться: устанавливаем финансовые отношения с помощью трипваера	75
Глава 4. Если клиент готов на большее: оптимизация прибыли ...	82
Глава 5. Тропинка возврата, или как продавать раз, а деньги получать в течение долгих лет	93
3. АВТОКОММУНИКАЦИЯ	103
Глава 1. Создаем роботов в нашем бизнесе	105
Глава 2. Автопродавцы	111
Глава 3. Планируем путешествие клиента по воронке: стратегия емейл-рассылки	118

Глава 4. Емейл-письма в автоворонке: как удерживать интерес пользователей на длительной дистанции	126
Глава 5. Трафик-система	134
4. СОБИРАЕМ ВСЕ ВМЕСТЕ. РАЗБОР ДЕЙСТВУЮЩИХ	
АВТОВОРОНОК	143
Глава 1. «Большой котел»	145
Глава 2. Автовебинарная воронка	148
Глава 3. Автоворонка на базе формулы запусков Джека Волкера	161
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	175
Инструкции, чек-листы и другие полезные материалы для создания воронок	179
Инструкция по созданию портрета целевой аудитории	180
Инструкция по составлению аватара целевой аудитории	184
Пример образа аватара для информационного проекта по нетрадиционной медицине	186
История бренда	188
30 ментальных триггеров для продающих видео и текстов	190
Инструкция по созданию посадочной страницы (лендинга)	197
Рекомендации по написанию и оформлению емейл-писем	202
Структура продающего выступления на вебинаре от Тимура Тажетдинова	205
Чек-лист подготовки проведения вебинара	212
Словарь профессиональных слов и терминов	215
Отзывы о курсе	218

*Эта книга посвящена двум замечательным личностям —
маркетологам, моим учителям и партнерам
Тимуру Тажетдинову и Михаилу Дашкиеву.*

*А также всем ученикам и клиентам,
внедрившим автоворонки и вдохновившим
своими результатами на это издание.
Без вас его не было бы.*

Алиса пошла вслед за кроликом и угодила в целый необъятный мир, о существовании которого никто даже и не подозревает. Чтение этой книги заставит вас тоже почувствовать себя Алисой в Зазеркалье. Вы обнаружите, что за одной лишь кнопкой или безобидным баннером в Интернете могут скрываться целые системы туннелей и ходов, которые приносят миллионы их создателям.

Концепция автоворонок — это совсем не то, что вы думаете и ожидаете услышать про воронку продаж. Вы убедитесь, что ваше предыдущее понимание было слишком поверхностно и не имело практической значимости.

Новое же понимание и видение, которое возникнет после прочтения этой книги, откроет вам глаза на бизнес и деньги по-новому. Вы поймете, что можете зарабатывать гораздо больше на том, что у вас есть уже сейчас.

Вы почувствуете азарт и предвкушение победы над конкурентами, потому как то, что вам предстоит увидеть на следующих страницах, практически невозможно разгадать, скопировать или придумать случайно. Если не прочесть эту книгу, конечно.

При первом же серьезном опыте внедрения воронок в наш бизнес мы смогли сделать около миллиона долларов выручки при практически 90% рентабельности. Ведь теперь нашими продавцами стали не люди, а роботы.

Мария проделала огромную работу по адаптации лучших технологий американского маркетинга к нашим бизнес-реалиям. Наслаждайтесь!

Михаил Дашкиев,
предприниматель, сооснователь
сообщества «Бизнес Молодость»

Эта книга вышла очень своевременно. Изложенный в ней практический опыт внедрения — то, что нужно каждому бизнесу, в том числе и на русскоязычном пространстве.

Именно так устроены бизнесы современных миллионеров, даже если у них в команде всего 4—5 человек.

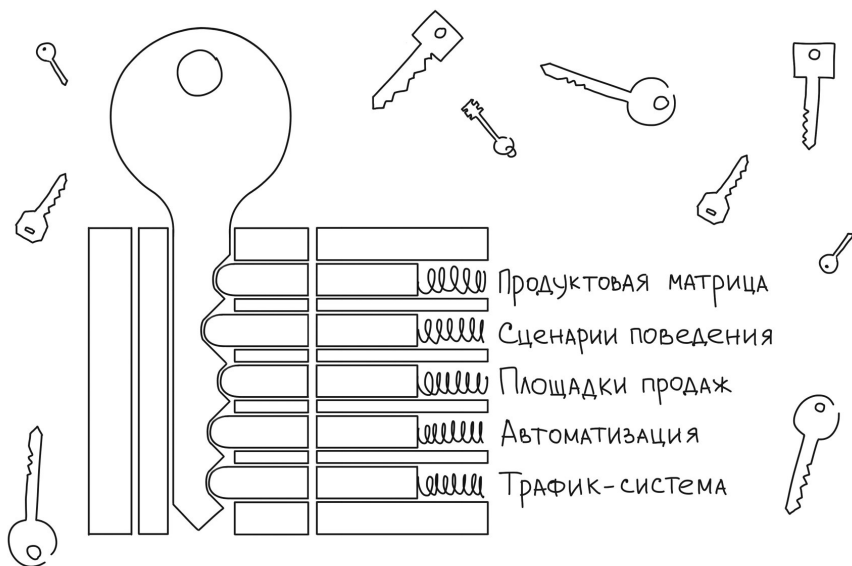
Подкупает легкость подачи материала. Это высший пилотаж — так доступно объяснить довольно сложную систему автоворонки со всеми ее инструментами и принципами.

Получилось полноценное пошаговое руководство, которое никогда не будет лежать на полке после прочтения. Там столько идей по оптимизации бизнес-процессов, что с одного раза все и не внедришь. Я не ошибусь, если скажу, что практическая польза применения знаний из этой книги тянет на миллионы долларов.

Кристина Мяндр-Лакьяни,
писатель, художник,
основатель компании Mindvalley —
мирового лидера рынка
неформального образования

1

ЧТО ТАКОЕ ВОРОНКА ПРОДАЖ В ИНТЕРНЕТЕ



Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

**Автоворонка создаётся для решения
индивидуальных задач в бизнесе
и соответствует бизнес-процессам
конкретной компании.**

**Невозможно скопировать воронку
одной компании для другой.**

**Важно понимать принципы
и инструментарий построения
и выстраивать автоворонку
в соответствии с актуальными
потребностями.**