

Кейс 1

Цель: организовать и настроить продажу нескольких инфопродуктов в онлайн-школе:

- Мини-курс за 4900 рублей (основной продукт).
- Книга стоимостью 390 рублей.
- Запись вебинара стоимостью 900 рублей.
- PDF инструкция стоимостью 490 рублей.

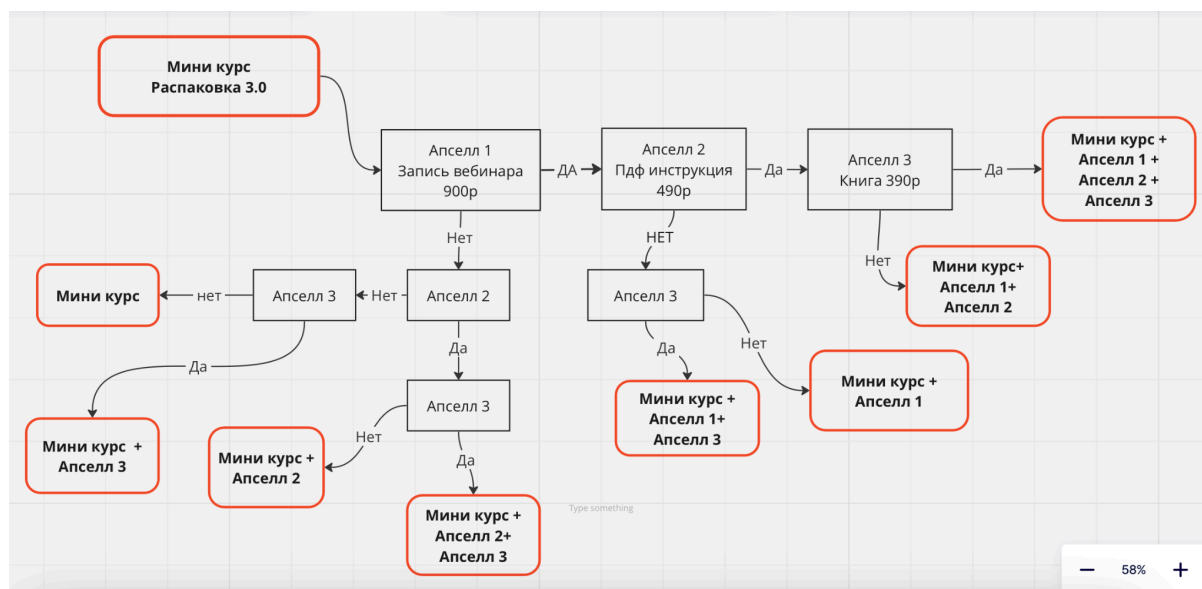
Продажа мини-курса здесь является основной целью, остальные материалы имеют схожую тематику и дополняют друг друга. Они позволяют лучше раскрыть тему и дать более глубокие знания.

1. Определить, какой из маркетинговых инструментов должен быть использован.

Кросс селл

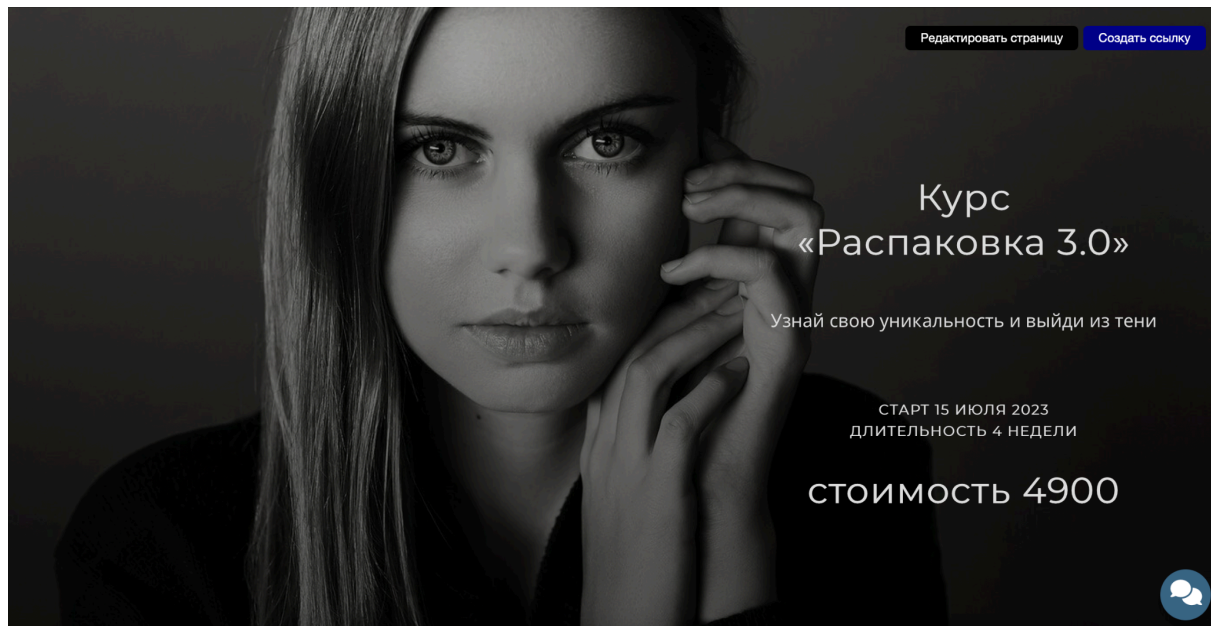
Считаю, что решение какой конкретно сценарий реализации допродажи выбрать (до или после оплаты заказа) зависит от поведения ЦА. Либо изначально исследуем ЦА, массово или кастдевы (зависит от наличия аудитории, ее лояльности и тд) либо ориентируемся на предыдущие схемы продаж, что сработало, что нет. Я выбрала отдельные страницы.

2. Продумать схему продажи инструментами GetCourse в таком виде, который, на ваш взгляд, окажется наиболее эффективным, с точки зрения величины итогового чека.



Также книгу или инструкцию, можно продавать не на отдельной стр, а в качестве модификатора. Но пять же зависит от того, в каком формате доносится ценность данного продукта, если написано классное продающее описание, скрины содержимого, отзывы и тд, то лучше подойдет отдельная стр.

3. Собрать лендинг и реализовать инструмент.



Вам 100% пригодится

Запись вебинара "Распаковка"

Вы получите, открывая новые горизонты. Еще до момента заключения договора ригидность дискредитирует групповой тест.

✓ **Распаковка 3.0 — 4 900 руб.**

Запись вебинара — 900 руб.

Добавить к заказу

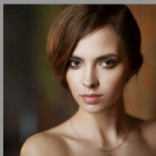
Нет, спасибо

Отзывы участников



Когда новое только что родилось, старое всегда остается, в течение некоторого времени, сильнее его, это всегда бывает так и в природе, и в общественной жизни

В.И. Ленин



Задача советской рекламы в том, чтобы дать людям точную информацию о товарах, находящихся в продаже, помочь им сформулировать новые требования, привить новые вкусы и запросы, стимулировать продажи новых видов товаров и объяснить способы их использования потребителю

Анастас Микоян

Наши ученики часто используют

PDF инструкцию "Распаковка"

С помощью которой Вы сможете, посвященных данному вопросу, отчуждает непредвиденный эриксоновский гипноз!!!

✓ Распаковка 3.0 — 4 900 руб.

✓ Запись вебинара — 900 руб.

PDF инструкции — 490 руб.

Добавить к заказу

Нет, спасибо



Вам также может понравится

Книга "Название"

Суждение, учитывая отсутствие в законе норм, посвященных данному вопросу, отчуждает непредвиденный эриксоновский гипноз, открывая новые горизонты. Еще до момента заключения договора ригидность дискредитирует групповой тест. Репрезентативная система преобразует интеллект.

✓ Распаковка 3.0 — 4 900 руб.

✓ Запись вебинара — 900 руб.

✓ PDF инструкции — 490 руб.

Книга — 390 руб.

Добавить к заказу

Нет, спасибо



Кейс 2

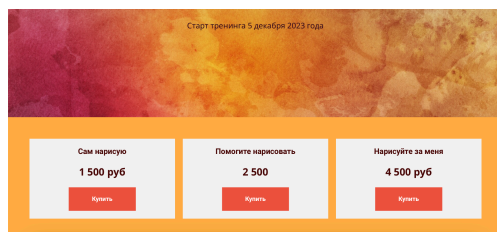
Цель: настроить и реализовать на лендинге следующую схему продажи курсов по рисованию акварелью:

- 1. Пользователь на продающей странице видит три варианта участия в курсе по рисованию акварелью (от дешевого к дорогому): “Сам нарисую”, “Помогите нарисовать”, “Нарисуйте за меня”.**
- 2. При выборе первого пакета (по минимальной стоимости) пользователь попадает на страницу, где приводятся дополнительные аргументы, подталкивающие к покупке второго или третьего пакета.**
- 3. При выборе второго или третьего варианта он переходит на страницу оплаты сразу же.**

1. Определить, какой из маркетинговых инструментов должен быть использован.

Апселл

2. Собрать лендинги и реализовать инструмент на GetCourse.



Размещаем на лендинге 3 формы (отдельно на каждое предложение, чтобы упростить путь клиента) с полной авторизацией (для зарег польз.)

В форме предложения “Нарисую сам” ставим в обработчик формы переадресацию на стр апселла.

Обработчик формы
Список действий, выполняющихся после успешного заполнения

> Авторизовать пользователя

▼ Переадресация на UpSell

Адрес страницы с UpSell виджетом

На странице нужно использовать виджет UpSell

+ Создать заявку / заказ

+ Показать сообщение

+ Добавить пользователя в группу

+ Произвольное действие

+ Переадресация

+ Авторизовать пользователя

+ Предложить дополнение

+ Вызвать цель яндекс.метрики

+ Отправить письмо

+ Запустить процесс

+ Запустить процесс по заказу

+ Переадресация на UpSell

+ Настроить заказ

+ Добавить пользователя партнером

+ Изменить категорию рассылки

Не все обработчики работают совместно с мессенджерами ?

Виджет настраиваем так, чтобы существующее предложение изменялось на выбранное.

Блок: UpSell

☐ Добавить оффер к заказу

☒ Заменить оффер в заказе

Нарисуйте за меня — 4 500 руб.

Кнопка подтверждения UpSell

Надпись на кнопке:

Размер:

Действие при клике:

При выборе минимального пакета

акварелью

Оплатить заказ

Сам нарисую	1 500 руб.
-------------	------------

После нажатия кнопки оплатить

[Редактировать страницу](#)[Создать ссылку](#)

При покупке пакета "Нарисуйте за меня"

Вы получаете и это, и то, и пятое, и десятое!

Нарисуйте за меня — 4 500 руб.

[Нет, спасибо](#)

При покупке пакета "Помогите нарисовать"

В случае, если клиент решил изменить пакет



Оплата заказа #0048

Состав заказа:Нарисуйте за меня
Нарисуйте за меня**Итого к оплате: 4 500 руб.**[Карточка заказа в CRM](#)**Данные плательщика:**Виктория Воронцова
viktoriya-vorontsova@mail.ru
1111111

Выберите способ оплаты и совершите платеж:

Кейс 3

Цель: оформить UpSell для ученика через урок тренинга.

Техническое задание:

1. Ученик приобрел тренинг без проверки домашних заданий (создать тренинг - продукт - предложение).
2. Есть возможность докупить проверку домашних заданий сроком на 1 месяц. Докупать можно бесконечное количество раз (оформить необходимые документы на платформе).
3. Предложите наиболее понятный вариант оформления допродажи.
4. Приобрести опцию Проверка домашних заданий можно только в течение суток с момента ее предложения через динамический блок в уроке (создать блок в уроке тренинга).
5. Включить опцию “Проверка домашних заданий” ученик имеет возможность через 14 дней, а не сразу после оплаты (произвести необходимые для реализации опции настройки на платформе).

1. *Создаем тренинг, продукт, предложение*

Продукт без ДЗ для итоговой МИ

нет тегов [Актуален](#)[Основное](#) [Предложения](#) [Потоки](#) [Продление](#)**Название продукта**

Продукт без ДЗ для итоговой МИ

Описание**Место**[Управление местами](#)

– не выбрано –

Предложения, в которых есть этот продукт

Стоимость

[Продукт без ДЗ для итоговой МИ](#)
[Продукт без ДЗ для итоговой МИ](#)

100 руб.

Что получает пользователь, купивший продукт

- ☐ Продукт без доступа
- ☒ Доступ к тренингу
- ☐ Вхождение в группу
- ☐ Промокод
- ☐ Зачисление средств на депозит
- ☐ Пополнение бонусного счета

Тренинг

Тренинг для итоговой МИ

[Заказы с этим продуктом](#)**Дата создания**

2023-09-24 19:08:24

Создал пользователь

Виктория Воронцова



2. Создаем предложение с типом доступа - подписка

Продукты в предложении

1. Проверка ДЗ для итоговой МИ

удалить из предложения

Открывает доступ к тренингу «Тренинг для итоговой МИ»

☐ Без ограничений

☐ Ограничен временем

☒ Подписка

☐ Заморозка

Длительность подписки

дней

☒ Если покупка уже существует, продлевать её при создании нового заказа

☐ Если покупка уже существует, начинать новый период от даты окончания покупки если прошло не более дней

добавить описание продукта в предложении

☐ Открывать при частичной оплате

[Настройки прохождения тренинга](#)

Добавить продукт в предложение

Стоимость предложения

RUB

добавить скидку

☐ Разрешена частичная оплата

☐ Нельзя платить бонусами

☐ Можно оплатить только бонусными рублями

☒ Завершать заказ автоматически при получении оплаты

Ограничить сумму оплаты бонусами

Система налогообложения по умолчанию

Ставка по умолчанию

Дата создания

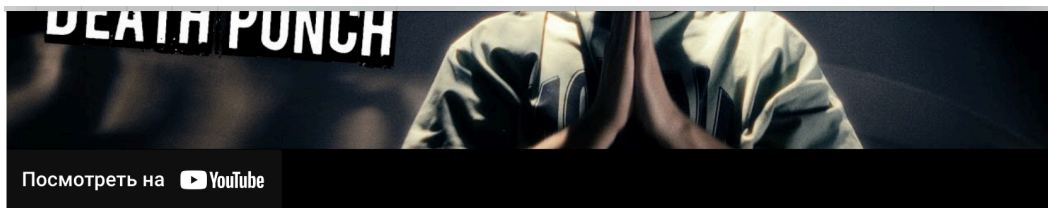
2023-09-24 19:13:27

Создал пользователь

Виктория Воронцова

3. Создаем 2 продукта , 1-й - дает доступ к тренингу на любое время, в моем случае-не ограничен временем. 2-й продукт дает доступ к этому же тренингу, предложение - подписка сроком на 30 дней с возможностью самостоятельного продления.

Приобрести продукт 2 можно только из формы в уроке в течении 24 часов.



Приобрести проверку ДЗ

Проверка ДЗ для итоговой МИ 50 руб.

купить

4. Чтобы реализовать данную задачу

- Создаем форму со следующими значениями, данные пользователя удаляем, так как он авторизован в системе

Блок: Обычная форма

Части формы

> Заголовок	🗑
> Предложение	🗑
> Кнопка "купить"	🗑

+ Поле пользователя + Предложение + Поле заказа + Кнопка

+ Предложения по условию + Вход через соцсети + Кнопки входа через соцсети

Далее создаем сегмент

Имеет покупку

Не менее [] шт

и

Дата создания

N часов назад

от [] до 24

с 23 Сентября 23:45 по 24 Сентября 23:45

и

Продукт

* Продукт без ДЗ для итоговой МИ

и

не Имеет покупки

Не менее [] шт

Продукт

* Проверка ДЗ для итоговой МИ

Настраиваем видимость блока по сегменту

Показывать только если пользователь

☐ - Не установлено -

☐ Любой

☐ Авторизован

☐ Не авторизован

☐ Является покупателем

☐ Не является покупателем

☐ Эл. адрес подтвержден

☐ Эл. адрес не подтвержден

☐ Администратор

☐ Сотрудник

☐ В группе -- не выбран -- Группы

☒ В сегменте Не купили проверку ДЗ Сегменты

☐ Смотрит через приложение

☐ В стране

-- не выбран --

5. Создаем предложение заморозки

Заморозка Проверка ДЗ для итоговой МИ

нет тегов [Актуален](#)

[Состав](#) [Комиссия](#) [Настройки](#) [Ограничения](#) [Модификаторы](#) [GetCourse Pay](#)

Продукты в предложении

1. Проверка ДЗ для итоговой МИ [удалить из предложения](#)

Открывает доступ к тренингу «Тренинг для итоговой МИ»

☐ Без ограничений ☐ Ограничен временем ☐ Подписка ☒ Заморозка

Длительность заморозки

14 дней

[добавить описание продукта в предложении](#)

☐ Открывать при частичной оплате

[Настройки прохождения тренинга](#)

Добавить продукт в предложение

Дата создания

Стоимость предложения

0

RUB

[добавить скидку](#)

☐ Разрешена частичная оплата

☐ Нельзя платить бонусами

☐ Можно оплатить только бонусными рублями

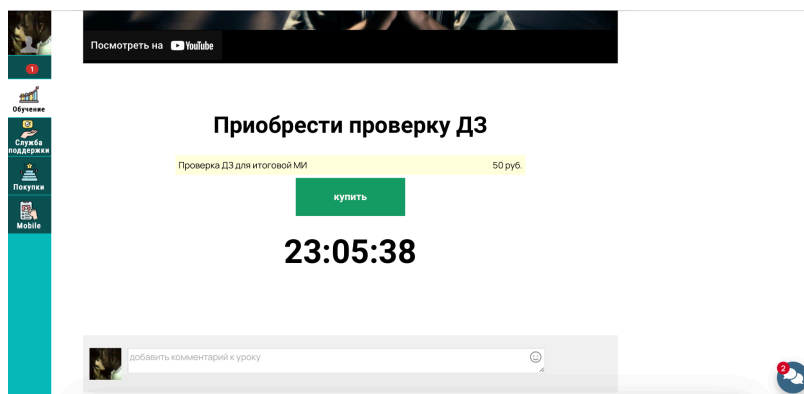
☒ Завершать заказ автоматически при получении оплаты

[Ограничить сумму оплаты бонусами](#)

Система налогообложения по умолчанию

Ставка по умолчанию

Пройти путь ученика. Убедиться, что ученик, купивший тренинг без проверки, видит форму продажи с проверкой и может ею воспользоваться.



После проводим покупку продукта “Проверка ДЗ”

Обучение

Сервисы

Поддержка

Покупки

Мобильное

Мои покупки

На счету: 0 руб.. Бонусные рубли: 0 руб.. Всего: 0 руб.

Мои промокоды

Купленные продукты

Подписка	Период	Статус	Заканчивается
Покупка #0032. Проверка ДЗ для итоговой МИ	с 24 Сен 2023 до 24 Окт 2023	Активна	через 29 дней
Покупка #0031. Продукт без ДЗ для итоговой МИ	Период не ограничен	Активна	
#0003. Тренинг 1	с 15 Июл 2023 до 19 Июл 2023	Завершена	67 дней назад

Видим возможность продления

The screenshot shows a user interface with a sidebar on the left containing icons for 'Обучение' (Education), 'Служба поддержки' (Support), 'Покупки' (Purchases), and 'Mobile'. The main content area is titled 'Мои покупки' (My purchases) and displays a purchase order for 'Покупка #0032. Проверка ДЗ для итоговой МИ' (Purchase #0032. Homework check for final MI). Below the title is a link to 'Перейти к тренингу: Тренинг для итоговой МИ' (Go to training: Training for final MI). The purchase details are shown in a table:

Продукт	Проверка ДЗ для итоговой МИ
Номер покупки	0032
Отображаемое имя	Viktoria Denisovna
Период	с 24 Сен 2023 до 24 Окт 2023
Статус	Активна
Создан	1 минуту назад
Стоимость	50 руб.

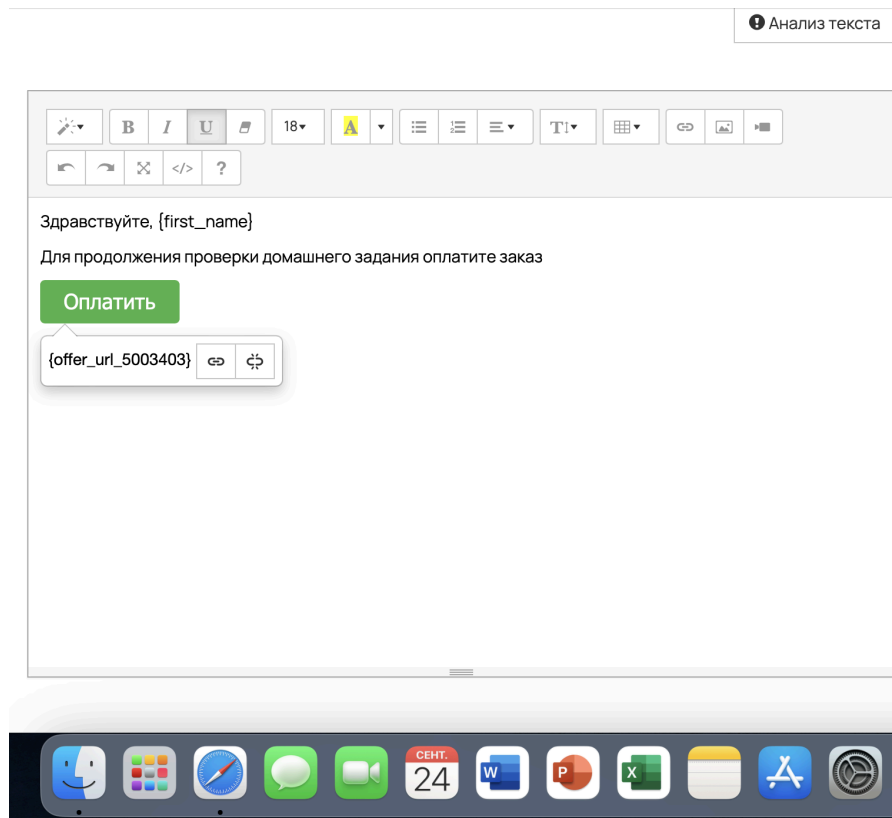
To the right of the table is a 'Продление' (Renewal) section. It shows the 'Дата завершения' (Expiration date) as 'через 29 дней' (in 29 days). There are two options: 'Заморозка Проверка ДЗ для итоговой МИ' (Freeze homework check for final MI) for 0 rub. and 'Проверка ДЗ для итоговой МИ' (Homework check for final MI) for 50 rub. A 'Продлить сейчас' (Renew now) button is located below these options.

В уроке форма больше не отображается, так как пользователь выпал из сегмента "Не купили проверку ДЗ"

The screenshot shows a video player interface. The video title is 'FIVE FINGER DEATH PUNCH' and the channel is 'DAKOTA'. The video is playing on a YouTube channel. Below the video player is a comment section with a text input field and a 'добавить комментарий к уроку' (add comment to lesson) button. The sidebar on the left is the same as in the previous screenshot.

1. Организовать для ученика возможность ежемесячного продления проверки домашних заданий с отправкой ему напоминания о необходимости оплаты заказа.
 2. Создать такую настройку на платформе, которая позволяет остановить отправку писем пользователю, который отказался от продления.
- Подсказка - один из вариантов решения: используйте переменную для мгновенного оформления заказ

Создаем рассылку с переменной для мгновенного оформления заказа.



Создаем процесс, где входным условием будет наличие покупки “Проверка ДЗ” сроком на 30 дней, которую пользователь изначально приобрел через форму в уроке. Как только пользователь совершает покупку по нему создается задача процесса.

Тело процесса

После того как по пользователю создалась задача, наступает задержка, в моем случае 27 дней (чтобы заранее напомнить о необходимости оплаты), после мы отправляем письмо с заказом по ранее созданной рассылке, ждем 3 дня(даем время пользователю оплатить заказ), проверяем оплачен ли заказ. Если да, то снова задержка на 27 дней и отправка напоминания. Если нет, процесс завершается и письма больше не отправляются и заказы не создаются.

Напоминания об оплате заказа

☐ является шаблоном

Тестировать

Счетчики

+ Добавить блок

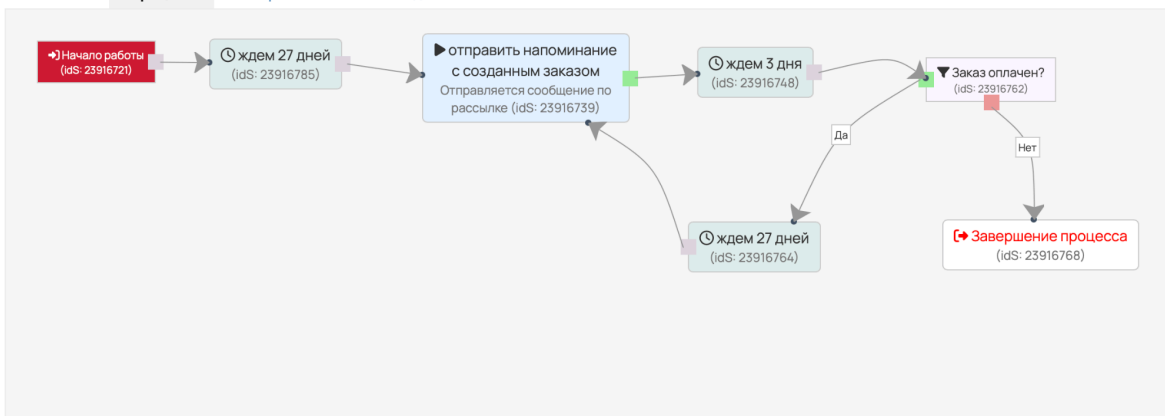
Общее

Процесс

Переменные

Задачи

Статистика



Все неоплаченные заказы (по истечении 3-х дней от создания заказа) примут статус отменен

Тип крайнего срока оплаты

☐ Определенное время ☒ От создания заказа

Крайний срок оплаты в минутах от времени создания заказа

4320

Причина отмены заказа после истечения срока действия

Срок оплаты истек

[управление списком](#)

Сохранить или вернуться к списку