

Funnels

פאנלים

- פאנלים וחוליות תקיפה -

עכשיו אתה הולך להשחזר ולשייף את היכולת שלך להבין איך פאנלים עובדים, מה ההצעות ואיך אתה עוזר לבעלי עסקים אחרים עם הפאנל שלהם.

איך אתה עושה את זה?
פשוט מאוד...!

יש לך כאן רשימה של 5 עסקים + רשימה של צעדים אפשריים בפאנל.

המשימה שלך:

(1) אתה מרכיב לכל אחד מבעלי העסקים פאנל (מלמעלה כמובן). אתה לא מתחיל לייצר את העמוד נחיתה, מיילים וכו'...) מהרגע שהלקוח רואה אותו בפרסום ממומן, עד הרגע שהוא מוציא את האשראי וסולק, בעזרת חלק / כל שלבי הפאנל המוצעים.

(2) אתה כותב מהי ההצעה בכל אחד מהשלבים, מהמודעה הממומנת עד הסליקה עצמה. (שוב, הצעה מלמעלה, לא פירוט מלא של ההצעה).

(3) לכל אחד מהפאנלים יש גם תוצאה רצויה. למשל: 30 אנשים בכנס פיזי / 200 נרשמים לוובינר וכו'...
משימה: גזור אחורה נתונים:

- כמה נרשמים צריכים להיות בכל שלב ע"פ אחוזי המרה שאתה משערך שיהיו.
- מהי עלות הליד מהפרסום הממומן (ולגזור מזה תקציב פרסום שצריך)

לדוגמה:

אנחנו צריכים 20 רשומים לכנס.

- אם בוובינר יש 10% המרה, וזה מעמד המכירה היחידי שלנו, זה אומר שאנחנו צריכים שיגיעו לוובינר 200 משתתפים, ומהם יהיו לנו 20 רשומים לכנס (10% המרה)

- אם יש לנו 50% המרה לכניסה לוובינר (מאלו שהצטרפו מהפרסום הממומן), זה אומר שאנחנו צריכים 400 לידים, שמהם יגיעו 200 לוובינר (50%).

עכשיו, אם כל ליד שמצטרף ונרשם לוובינר (בין אם הגיע לוובינר או לא) עולה לנו 15 ש"ח (בממוצע), זה אומר שבשביל שנמלא וובינר שלם אנחנו צריכים 6,000 ש"ח תקציב פרסום (15x400).

- יש דוגמה אחת בטבלה בשביל להסביר יותר לעומק את התהליך
- לא חייב לבצע תהליך ארוך ומורכב כמו שמוצב בטבלה
- לא חייב לעשות את התהליך בתוך טבלה, אפשר גם פשוט לרשום את השלבים בקובץ pages / word בנפרד

דוגמה: עסק לאילוף כלבים אונליין

סוג העסק	מטרה	שלב בפאנל	הצעה בשלב הנוכחי	תוצאה נוכחית
אילוף כלבים אונליין	הרשמה של 100 תלמידים לתוכנית ליווי אונליין לאילוף גורים. עלות: 1,500 ש"ח למשתתף	שלב ראשון: מודעה ממומנת	הצעה: איך להימנע מ- 5 הטעויות הנפוצות ביותר עם גורי כלבים שגורמות להם לגדול ולהיות מפלצות	8,000 עוברים לעמוד נחיתה. עלות כל מעבר לעמוד נחיתה בפרסום הממומן: 3 ש"ח סה"כ תקציב פרסום נדרש: 21,000 ש"ח
	אחוזי המרה (אנחנו בוחרים אותם לפי מה שנראה לנו כרגע): המרה מוובינר: 10% המרה טלפונית 35% המרה מעמוד מכירה: 3%	שלב שני: עמוד נחיתה	הצעה: סרטון הסבר על איך להימנע מ- 5 הטעויות הנפוצות ביותר עם גורי כלבים שגורמות להם לגדול ולהיות מפלצות * מכניסים מייל ומקבלים את הסרטון למייל	50% המרה בעמוד נחיתה = 4,000 לידים
		שלב שלישי: Bridge page	הצעה: אופציה לקרוא פרטים נוספים על תוכנית אילוף הגורים אונליין - בעמוד מכירה	מגיעים לעמוד תודה (Bridge page): 85% = 3,400 לוחצים לקבלת פרטים נוספים: 400 (11%) מצטרפים: (3% המרה בעמוד מכירה) = 12 מצטרפים
		שלב רביעי: מייל	הצעה: מקבלים את המתנה החינמית (שוחד אתי)	פתחו את המייל: 2,700
		שלב חמישי: מייל	הצעה: קריאת פרטים נוספים על תוכנית אילוף הגורים אונליין - בעמוד מכירה	פתחו את המייל: 2,300 מגיעים לעמוד מכירה: 1,200 (3% המרה) = 36 מצטרפים
		שלב שישי: מייל	הצעה: מייל הזמנה לוובינר שמדבר על בעיית החשיפה לגורים ואיך לבצע אותה עצמאית, 50% נרשמים לוובינר מהפוחתים	פתחו את המייל: 2,100 נרשמו לוובינר: 1,050 (33%) ישתתפו בוובינר: 350 (33%)

שלב שביעי: וובינר מוקלט	הצעה: הצטרפות לתוכנית אילוף גורים אונליין	350 משתתפים (10% המרה) = 35 מצטרפים לתוכנית
שלב שמיני: שיחות טלפון	השאירו פרטי טלפון בוובינר. הצעה: הצטרפות לתוכנית אילוף גורים אונליין	50 טלפונים (35% המרה) = 17 מצטרפים
המשך תקשורת	ההצעה: דיוור במייל & קבוצות וואטסאפ	
סה"כ כמות לידים נדרשים: 4,000	סה"כ תקציב פרסום נדרש: =8,000x3 21,000 ש"ח	סה"כ מצטרפים: 100=17+35+36+12

עסקים	מטרה	צעדים אפשריים בפאנלים
דיאטה	הבאת 30 נרשמות לסדנה קבוצתית בת 5 ימים להרזיה	מדעות ממומנת מיילים וובינרים
כושר	הבאת 50 מתאמנים חדשים לרכוש כרטיסייה של 10 אימונים בסטודיו	קבוצות וואטסאפ סדרת סרטונים / סרטון בודד
בריאות	100 מנויים חדשים למועדון בריאות אונליין באתר אינטרנט (אכילה בריאה, כושר, מיינדסט)	עמודי נחיתה / עמודי מכירה / עמודי תודה ("Bridge Page")
מכללה	40 תלמידים לקורס חדש במכללה - ללמוד להיות מדריך טיולים בארץ	מכתבים הביתה כנסים
פסיכולוג	סדרת טיפולים בקליניקה לטיפול בבעיית ביטחון עצמי	שיחות טלפון פגישות 1 על 1 פיזיות פגישות 1 על 1 אונליין
מכשיר חדש לטיפול בכאבים	500 רכישות למכשיר חדש לטיפול בכאבים בגב	אתגרים בקבוצות וואטסאפ כתבות אתר אינטרנט
פרסום ממומן בפייסבוק	התחלת עבודה עם 10 בעלי עסקים, בריטיינר	

* הפאנל שאתה בונה לעסק "פרסום ממומן בפייסבוק", היא משימת הגשה שגם נבדקת ואתה מקבל עליה פידבק.

** אתה שולח את המשימה הזו במייל נפרד. בכותרת של המייל אתה רושם "משימת הגשה לבדיקה: (השם שלך)"

נקסט...

המשימה הבאה שלך היא בניית פאנל כניסה לאימפריה ובניית פאנל לחוליות התקיפה שלך...

תזכורת:

- כניסה לאימפריה זה הפאנל שמוביל לרשימה הראשית (המקום העיקרי) ממנו בעל העסק שומר על תקשורת עם הקהל שלו.

- חוליות תקיפה אלו מיני פאנלים שיוצאים מהרשימה הראשית ומציעים הצעות ספציפיות ומובילים לפאנלים פנימיים קטנים

המשימה שלך:

1. בניית פאנל כניסה לאימפריה (הצטרפות לרשימה הראשית של בעל העסק) לכל אחד מהעסקים בטבלה למעלה
2. לאחר שבנית לכל אחד מהם פאנל כניסה לאימפריה, בנה 3 פאנלים (לכל אחד מבעלי העסקים) שיוצאים מהאימפריה (הרשימה הראשית) וממירים למוצר מסויים.

- תרגיש חופשי להמציא מוצרים / שירותים לכל אחד מהם...
לדוגמה: פסיכולוג -

- מוצר דיגיטלי
- שירות פיזי - סדרת מפגשים
- הגעה לסדנה של יום אחד להעלאת הביטחון העצמי