

ПОВТОРНЫЙ ЗАПУСК INNOVATE

Операционный регламент работы с аудиторией ВКонтакте и Telegram

Александр Флигинских • Елена Зими́на

Цель документа: подготовить, провести и отработать повторный запуск так, чтобы ни одна заявка не потерялась, каждый человек понимал новую модель сопровождения, а новые партнеры сразу попадали в управляемую структуру Елены.

Контекст запуска

Первая рассылка по базе ВКонтакте подтвердила высокий интерес к модели Innovate: в структуру Александра пришли 45 личных партнеров. Этот результат показал силу предложения, но одновременно выявил предел ручного сопровождения одним человеком. Александр физически не успевает качественно обрабатывать весь поток, сопровождать новичков и одновременно развивать систему.

Поэтому повторный запуск строится по усиленной модели. Новые люди заходят преимущественно по реферальной ссылке Елены Зиминой — Архитектора Ядра и опытного сетевого лидера. При этом партнер получает не одного, а двух наставников: Александр отвечает за стратегию, систему и инструменты Innovate; Елена — за личное сопровождение, квалификацию, регистрацию, размещение и включение в бизнес-процессы.

Два последовательных этапа

- ☐ Этап 1. Доработать теплую базу первого запуска: сообщения, анкеты и предрегистрации без оплаты.
- ☐ Этап 2. Провести повторную рассылку по ВКонтакте, а затем отдельный первый запуск по Telegram-аудитории около 2000 человек.

Главный принцип: сначала полностью подготовить людей, материалы, доступы, таблицы и сценарии — и только потом отправлять массовую рассылку.

1. Цель, позиционирование и логика повторного запуска

1.1. Главная цель

Создать управляемый поток новых партнеров из аудитории Александра и передать операционную работу с этим потоком Елене. Запуск должен не просто дать регистрации, а сформировать устойчивую модель: человек получает понятное предложение, проходит обучение из четырех шагов, общается с Еленой, принимает решение, регистрируется в заранее выбранную позицию и сразу получает маршрут дальнейших действий.

1.2. Новая сильная позиция для аудитории

Смена реферальной ссылки не должна выглядеть как техническая перестановка или попытка «передать человека». Она подается как усиление предложения.

- Александр уже провел первый запуск и доказал работоспособность модели.
- В Innovate пришли первые партнеры, появились результаты и живая практика.
- Команда усилилась: к сопровождению новых людей подключается Елена — Архитектор Ядра, сетевик и специалист по работе с партнерами.
- Новый партнер получает поддержку сразу двух лидеров.
- Елена сопровождает человека лично, а Александр сохраняет стратегическое участие и доступ к системе Innovate.

1.3. Формулировка основной идеи

Теперь вы подключаетесь не просто к одному наставнику, а к управленческой связке Александр + Елена. Александр дает систему, стратегию и инструменты. Елена помогает пройти путь от решения до первых действий и результата.

1.4. Что не меняется

- Содержание четырех шагов: модель актива, запись трехдневного марафона, маршрут заработка, выбор и покупка бизнес-пакета.
- Доступ к инструментам и экосистеме Innovate.
- Стратегическая роль Александра как автора и руководителя системы.
- Поддержка команды, стартовая инструкция и дальнейший путь партнера.

1.5. Что меняется

- Основной контакт после заявки — Елена.
- Регистрация преимущественно проводится по реферальной ссылке Елены либо по выбранной ею ссылке Ольги/Константина.
- Позиция в структуре определяется до регистрации.
- Все лиды фиксируются в единой таблице, у каждого есть статус, ответственный и следующее действие.
- В материалах запуска Елена появляется заранее, чтобы аудитория узнавала ее и воспринимала как одного из наставников.

2. Этап 1. Доработка базы первого запуска

2.1. Почему этот этап идет первым

До повторной рассылки необходимо забрать самый теплый ресурс — людей, которые уже проявили интерес. Они видели предложение, открывали сообщения, проходили часть обучения, заполняли анкеты или даже зарегистрировались в Full Energy, но не оплатили пакет. Эта аудитория требует не нового массового письма, а персонального контакта и точного сопровождения.

2.2. Источники теплых лидов

- ☐ Входящие сообщения в группе ВКонтакте после первой рассылки.
- ☐ Анкеты, заполненные на страницах обучения.
- ☐ Люди, которые запросили доступ или пин-код, но не дошли до регистрации.
- ☐ Люди, зарегистрированные в кабинете Full Energy, но оставшиеся в предрегистрации без оплаты.
- ☐ Люди, которым Александр отвечал лично, но диалог остановился.

2.3. Задачи Александра перед передачей базы

- ☐ Назначить Елену администратором группы ВКонтакте с доступом к входящим сообщениям.
- ☐ Показать Елене, где находятся диалоги, заявки, анкеты и история переписки.
- ☐ Передать Елене список людей из предрегистрации Full Energy, которые не оплатили пакет.
- ☐ Дать доступ к единой таблице заявок либо создать ее, если данные сейчас разбросаны по разным источникам.
- ☐ По возможности отметить, с кем уже велась переписка и на каком этапе остановился человек.
- ☐ Подготовить рабочую реферальную ссылку Елены и ссылки Ольги/Константина для стратегического размещения.

2.4. Задачи Елены по теплой базе

- ☐ Просмотреть все сообщения после первой рассылки и составить список незавершенных диалогов.
- ☐ Разделить людей на категории: интересовался; посмотрел обучение; заполнил анкету; зарегистрировался; не оплатил; отказался; не отвечает.
- ☐ Связаться с каждым теплым лидом персонально.
- ☐ Объяснить, почему теперь коммуникацию продолжает Елена.
- ☐ Показать усиление позиции: два наставника, личное сопровождение, более понятный старт.
- ☐ При готовности человека — определить спонсора и позицию до повторной регистрации.
- ☐ Довести человека до оплаты бизнес-пакета и прохождения стартовой инструкции.
- ☐ Зафиксировать итог каждого контакта и дату следующего касания.

2.5. Как объяснить появление Елены

Базовый смысл сообщения: Александр не исчезает и не передает человека неизвестному партнеру. Наоборот, он усиливает сопровождение. Елена является Архитектором Ядра Innovate, опытным сетевиком и участником создания системы. Она подключается, потому что после первого запуска поток оказался выше ожидаемого и команда решила дать каждому человеку больше внимания.

Пример первого сообщения от Елены

Здравствуйте! Меня зовут Елена Зимина. Я Архитектор Ядра Innovate и работаю вместе с Александром Флигинских. Вы ранее проявляли интерес к нашему обучению и возможности создать собственный актив. После первого запуска к нам пришло много новых партнеров, поэтому мы усилили модель сопровождения. Теперь новые участники получают поддержку сразу двух наставников: Александр отвечает за систему и стратегию Innovate, а я лично помогаю пройти регистрацию, выбрать подходящую позицию и включиться в первые действия. Я увидела, что вы остановились на этапе _____. Подскажите, вопрос еще актуален?

2.6. Работа с предрегистрациями без оплаты

Эта группа получает отдельный сценарий, потому что человек уже сделал действие и технически вошел в систему, но не завершил покупку пакета.

- ☐ Александр передает Елене ФИО, контакты, дату регистрации и доступную информацию по выбранному пакету.
- ☐ Елена уточняет причину остановки: деньги, сомнения, непонимание пакета, отсутствие времени, техническая проблема.
- ☐ Елена отрабатывает конкретное возражение и объясняет усиленную модель сопровождения.
- ☐ Если прежняя предрегистрация не может быть перенесена, человек регистрируется заново по нужной реферальной ссылке.
- ☐ До регистрации определяется, будет он личником Елены, Ольги или Константина.
- ☐ После оплаты человеку сразу отправляется стартовая инструкция и назначается следующий шаг.

Формулировка для допродажи

«Вы уже сделали важный шаг и зарегистрировались, но пока не активировали бизнес-пакет. Сейчас модель стала сильнее: кроме Александра, вас буду сопровождать я. Я помогу разобраться с пакетом, регистрацией и первыми действиями, чтобы вы не остались один на один с информацией. Давайте сейчас спокойно посмотрим, что остановило вас, и завершим подключение правильно».

3. Подготовка инфраструктуры до массовой рассылки

3.1. Обязательные доступы

Доступ / ресурс	Что должен сделать Александр	Что проверяет Елена
Группа ВКонтакте	Назначить Елену администратором и дать нужные права.	Видит входящие сообщения, может отвечать, видеть историю и заявки.
Анкеты	Передать ссылки, доступ к ответам и уведомлениям.	Новые ответы появляются без задержки и не теряются.
Google-таблица лидов	Создать или открыть единый файл.	Есть права на редактирование, фильтры и понятные статусы.
Full Energy	Передать список предрегистраций и правила повторной регистрации.	Понимает, как проверить оплату, пакет и спонсора.
Реферальные ссылки	Подготовить ссылки Елены, Ольги и Константина.	Каждая ссылка проверена тестовым переходом.
Материалы Innovate	Дать актуальные ссылки на четыре шага и стартовую инструкцию.	Нет старых ссылок, лишних форм и ссылки Александра там, где должна быть ссылка Елены.

3.2. Единая Google-таблица

Таблица становится центром управления запуском. Нельзя хранить часть информации в личных сообщениях, часть в анкетах, а часть в памяти. Каждый лид заносится в таблицу сразу после первого действия.

Поле	Что фиксируем
Дата и время	Когда человек написал, заполнил анкету или был добавлен из старой базы.
ФИО	Полное имя человека.
Город / часовой пояс	Для созвонов и дальнейшей работы.
Источник	ВК-повторный запуск, ВК-первая волна, Telegram, предрегистрация, личная рекомендация.
Контакт	Ссылка на профиль, телефон или Telegram.
Этап	Новый лид, диалог, обучение, анкета, созвон, решение, регистрация, оплата, старт.
Интерес / потенциал	Покупатель, партнер, активный рекрутер, сетевик, лидер, блогер.
Возражение	Что мешает принять решение.
Бизнес-пакет	Какой пакет рассматривает или оплатил.
Личный спонсор	Елена, Ольга или Константин.
Профиль и нога	Куда ставим до регистрации.
Ответственный	Кто ведет человека.

Поле	Что фиксируем
Следующее действие	Конкретный шаг и дата следующего контакта.
Результат	Оплата, отказ, пауза, не отвечает, перенести на дату.

3.3. Правило одного ответственного

Один лид — один ответственный. Если человек передан Елене, Александр не начинает параллельный диалог без согласования. Иначе у человека возникает путаница, а в команде — дублирование и потеря истории общения.

3.4. Статусы для быстрой работы

- ☐ НОВЫЙ — поступил, но еще не получил ответ.
- ☐ КОНТАКТ — начат диалог.
- ☐ 4 ШАГА — проходит обучение.
- ☐ АНКЕТА — заполнил данные, нужна квалификация.
- ☐ СОЗВОН — назначен или проведен.
- ☐ РЕШЕНИЕ — выбирает пакет / устраняются сомнения.
- ☐ РЕГИСТРАЦИЯ — определена позиция, отправлена ссылка.
- ☐ ОПЛАТА — пакет оплачен.
- ☐ СТАРТ — отправлена стартовая инструкция, назначено сопровождение.
- ☐ ПАУЗА / ОТКАЗ — причина и дата следующего касания зафиксированы.

4. Подготовка материалов запуска

4.1. Видео Александра о Елене — задача №1

Формат: горизонтальное видео, 2–3 минуты. Оно должно стоять на странице обучения и использоваться в рассылке или в сообщениях тем, кто спрашивает, почему регистрация идет по ссылке Елены.

Содержание видео

- ☐ Коротко напомнить, кто такой Александр и что такое Innovate.
- ☐ Сказать, что первый запуск дал сильный результат — пришли 45 личных партнеров.
- ☐ Честно объяснить, что один человек не может качественно сопровождать такой поток.
- ☐ Представить Елену как Архитектора Ядра, соавтора и опытного сетевого лидера.
- ☐ Объяснить, почему регистрация идет по ее реферальной ссылке.
- ☐ Подчеркнуть выгоду: у нового партнера два наставника и две разные сильные компетенции.
- ☐ Сказать, что Елена поможет с выбором позиции, регистрацией, пакетом и стартом.
- ☐ Дать прямой призыв пройти четыре шага и обратиться к Елене.

Ключевая фраза видео

«Вы подключаетесь не вместо меня и не куда-то в сторону. Вы входите в нашу общую структуру и получаете усиленную связку: я отвечаю за стратегию и систему Innovate, а Елена лично сопровождает вас как Архитектор Ядра и сетевой лидер».

4.2. Видео-знакомство Елены

Формат: 60–120 секунд. Первую версию Елена записывает для стартовой инструкции. Дополнительно короткий вариант можно поставить на страницу четырех шагов.

- ☐ Кто я и какую роль выполняю в Innovate.
- ☐ Какой у меня опыт в сетевом бизнесе, рекрутинге и обучении партнеров.
- ☐ Чем я помогу человеку после заявки.
- ☐ Как будет проходить сопровождение до регистрации и после нее.
- ☐ Призыв написать честно, какие цели, сомнения и ожидания есть у человека.

4.3. Видео «Золотой треугольник»

Елена записывает демонстрацию экрана позже, после завершения критических задач запуска. Видео включается в материалы только после проверки Александром: структура объяснения, корректность маркетинг-плана, продолжительность и понятность новичку.

4.4. Переработка 10 писем ВКонтакте

Письма не должны просто повторять первый запуск. Повторная волна строится вокруг доказательства результата и усиления команды.

Блок	Что добавить
Результат первого запуска	Конкретный факт: пришли 45 новых личных партнеров; появились первые действия и результаты.
Социальное доказательство	Короткие истории, скриншоты отчетов, прохождение стартового маршрута, первые приглашения.

Блок	Что добавить
Новая возможность	Повторно открыть доступ тем, кто не успел или не решился.
Елена	Фото, статус Архитектора Ядра, опыт и роль в сопровождении.
Два наставника	Александр — система и стратегия; Елена — личное сопровождение и рекрутинг.
Четыре шага	Четко показать, что доступ — не «купить пакет», а пройти последовательное обучение и принять осознанное решение.
Призыв	Запросить доступ, пройти обучение, заполнить анкету и написать Елене.

4.5. Обновление страницы четырех шагов

- ☐ Проверить все ссылки и формы на каждой странице.
- ☐ Заменить старую реферальную ссылку на актуальную логику регистрации.
- ☐ Добавить отдельный сильный блок о Елене.
- ☐ Поставить видео Александра с объяснением новой модели.
- ☐ Добавить короткое видео или текст Елены.
- ☐ Написать понятный блок «Почему теперь два наставника».
- ☐ Объяснить, что конкретная реферальная ссылка может выдаваться после общения, потому что позиция выбирается заранее.
- ☐ Проверить мобильную версию, скорость загрузки и понятность кнопок.

Рекомендуемая структура блока о Елене

Фото → имя и статус → 3–5 сильных компетенций → роль в запуске → что получает партнер → кнопка «Написать Елене / заполнить анкету».

5. Распределение ролей и задач

5.1. Задачи Александра

Приоритет	Задача	Результат
1	Записать горизонтальное видео 2–3 минуты о Елене и новой модели регистрации.	Готовый ролик на странице и для личных сообщений.
2	Назначить Елену администратором группы ВКонтакте.	Елена видит и обрабатывает все заявки.
3	Дать доступ к таблице лидов и данным анкет.	Елене не нужно искать информацию вручную.
4	Передать список предрегистраций без оплаты.	Ни один теплый человек не потерян.
5	Подготовить и проверить реферальные ссылки Елены, Ольги и Константина.	Регистрация проводится в нужную позицию.
6	Переработать 10 писем и добавить результаты первого запуска.	Повторная рассылка имеет новый сильный смысл.
7	Обновить страницу четырех шагов и добавить Елену.	Аудитория заранее знает нового сопровождающего.
8	Подготовить кейсы, цифры и социальные доказательства.	Материалы показывают, что система уже действует.
9	Согласовать сценарии, ответы и правила распределения.	Команда говорит единым языком.
10	Запустить рассылку только после контрольного чек-листа готовности.	Поток приходит в подготовленную систему.

5.2. Задачи Елены

Приоритет	Задача	Результат
1	Разобрать все теплые лиды первой рассылки и предрегистрации.	Возвращены люди, которые не дошли до оплаты.
2	Начать обработку новых лидов и вести их от первого контакта до стартовой инструкции.	Каждый человек получает персональное сопровождение.
3	Вести единую Google-таблицу: ФИО, город, источник, пакет, статус, позиция и следующее действие.	Видна реальная конверсия и формируется кейс Елены.
4	Квалифицировать человека и определить его потенциал.	Понимаем, кто покупатель, партнер, рекрутер, лидер или блогер.
5	До регистрации определить личного спонсора, профиль, ногу и сопровождающего.	Структура строится осознанно.

Приоритет	Задача	Результат
6	Записать краткое видео-знакомство для стартовой инструкции.	Новички видят своего наставника и понимают формат работы.
7	Позже записать видео по «Золотому треугольнику».	Усиливается обучение и авторская позиция Елены.
8	Проверять сообщения и анкеты по согласованному графику.	Заявки не остаются без ответа.
9	Ежедневно давать Александру краткую сводку.	Команда быстро видит результаты и проблемы.
10	Искать места, где уместны авторские видео и материалы Елены.	Елена становится узнаваемой частью Innovate.

5.3. Задачи Ольги

- ☐ Получать от Елены уже зарегистрированных партнеров после стартовой инструкции либо на согласованном этапе.
- ☐ Помогать с вопросами, отчетами и прохождением маршрута.
- ☐ Фиксировать повторяющиеся вопросы, чтобы улучшать инструкции и базу знаний.
- ☐ Быть готовой принять часть партнеров как личников, если это нужно для архитектуры структуры.

5.4. Задачи Константина

- ☐ Проверить техническую часть личного кабинета, ссылок и маршрутов.
- ☐ Помочь устранить сбои в доступах, формах или отображении материалов.
- ☐ Принимать личников по решению Елены и обеспечивать корректность технической регистрации.

5.5. Общий ритм взаимодействия

- ☐ Короткая ежедневная синхронизация Александр + Елена: 10–15 минут в период активного запуска.
- ☐ Один раз в неделю — разбор конверсии, качества лидов, возражений и распределения людей.
- ☐ Все изменения сценариев и ссылок сразу фиксируются в одном документе или таблице.

6. Алгоритм обработки лида

Скорость важна, но качество важнее. Цель — не просто ответить быстро, а довести человека до понятного следующего действия.

6.1. Стандартный путь

Шаг	Действие Елены	Контрольный результат
1. Получение	Увидеть сообщение или анкету, занести человека в таблицу.	Лид зафиксирован, назначен ответственный.
2. Первый ответ	Поприветствовать, представить себя, уточнить, что человек уже видел.	Человек понимает, почему пишет Елена.
3. Диагностика	Выяснить цель, опыт, занятость, ожидания, сомнения.	Определен уровень интереса и потенциал.
4. Четыре шага	Дать правильную ссылку и согласовать срок просмотра.	Есть конкретная дата обратной связи.
5. Повторное касание	Обсудить впечатления и вопросы, не ждать бесконечно.	Человек переходит к решению.
6. Пакет	Помочь выбрать бизнес-пакет исходя из целей и возможностей.	Выбран пакет, сняты основные возражения.
7. Архитектура	Определить личного спонсора, профиль, ногу и ответственного.	Позиция записана до регистрации.
8. Регистрация	Отправить нужную реферальную ссылку и проконтролировать заполнение.	Регистрация проведена корректно.
9. Оплата	Проверить, что пакет оплачен и активация прошла.	Человек стал активным партнером.
10. Старт	Отправить стартовую инструкцию, видео-знакомство и первый шаг.	Новичок включен, не остается без действия.
11. Передача	Подключить Ольгу или другого сопровождающего по принятой модели.	Ответственность передана и понятна всем.

6.2. Скорость ответа

Рекомендуемый ориентир в период запуска: новые сообщения проверяются каждые 30–60 минут в рабочее время. Если полноценный ответ сейчас невозможен, человек получает короткое подтверждение: «Увидела ваше сообщение, вернусь к вам до ____». Это лучше, чем молчание.

6.3. Правило следующего действия

Каждый диалог должен завершаться конкретикой: посмотреть шаг до определенного времени, заполнить анкету, назначить созвон, выбрать пакет, повторно связаться в указанную дату. Статус «подумаю» без даты следующего контакта считается потерянным управлением.

6.4. Мини-сценарий после анкеты

«Спасибо, я посмотрела вашу анкету. Вижу, что для вас особенно важно _____. Предлагаю коротко созвониться на 15–20 минут: я отвечу на вопросы, помогу понять, какой формат участия вам подходит, и объясню, как будет устроено сопровождение. Вам удобнее сегодня в ____ или завтра в ____?»

6.5. Мини-сценарий после четырех шагов

«Какой из четырех шагов откликнулся вам сильнее всего? Что сейчас кажется самым привлекательным, а что вызывает сомнение? Давайте не будем оставлять это на уровне общего впечатления — разберем вашу конкретную ситуацию и поймем, есть ли для вас здесь рабочий маршрут».

7. Правила регистрации и размещения

7.1. Решение принимается до регистрации

Нельзя сначала отправить случайную ссылку, а потом решать, куда должен был попасть человек. Елена определяет личного спонсора и позицию, исходя из потенциала человека и текущего баланса структуры.

7.2. Базовая матрица

Ситуация	Предпочтительное решение	Кто утверждает
Обычный партнер из повторного запуска	Личник Елены, размещение по балансу ее структуры.	Елена.
Нужно усилить Ольгу	Личник Ольги, в ее слабую ногу.	Елена; значимый лидер обсуждается с Александром.
Нужно усилить Константина	Личник Константина, в нужную ногу.	Елена; значимый лидер обсуждается с Александром.
Потенциальный сильный сетевик или блогер	Отдельное обсуждение профиля и позиции до отправки ссылки.	Александр + Елена.
Покупатель без интереса к бизнесу	Размещение по текущей экономической стратегии и удобству сопровождения.	Елена.
Человек Александра из личного контакта	По решению Александра; приоритет может быть отдан структуре Елены.	Александр после обсуждения.

7.3. Что обязательно проверить

- ☐ Кто является источником человека.
- ☐ Кто вел основную обработку.
- ☐ Какой у человека потенциал: клиент, партнер, рекрутер, лидер, блогер.
- ☐ Какая нога нуждается в объеме или лидере.
- ☐ Кто получит инвайт-бонус.
- ☐ Кто будет сопровождать человека после оплаты.
- ☐ Зафиксировано ли решение в таблице до отправки ссылки.

7.4. Что запрещено

- ☐ Отправлять всем одну ссылку автоматически.
- ☐ Менять спонсора после регистрации без крайней необходимости.
- ☐ Ставить сильного лидера в случайную позицию.
- ☐ Оставлять Ольгу и Константина без личников, если по стратегии им требуется развитие.
- ☐ Обещать человеку конкретный доход или гарантированный результат.

8. Повторный запуск по ВКонтакте

8.1. Готовность перед стартом

- ☐ Теплая база первого запуска обработана или поставлена в работу.
- ☐ Видео Александра о Елене готово.
- ☐ Видео/текст Елены готов.
- ☐ 10 писем переработаны.
- ☐ Страница четырех шагов обновлена.
- ☐ Реферальные ссылки проверены.
- ☐ Елена имеет все доступы.
- ☐ Таблица лидов готова.
- ☐ Определен график проверки сообщений.
- ☐ Ольга и Константин знают, что может прийти новый поток.

8.2. Сегментация базы

Из повторной рассылки исключаются люди, которые уже оплатили бизнес-пакет. Отдельно маркируются: действующие партнеры; отказавшиеся категорически; люди в активном личном диалоге; теплые лиды, которых уже ведет Елена. Им не нужно одновременно получать массовые письма и персональные сообщения.

8.3. Смысл повторной рассылки

Основной сюжет: «Мы провели первый запуск, получили подтвержденный интерес и первые результаты. К Innovate присоединились десятки людей. Теперь мы усилили сопровождение, подключили Елену и снова открываем доступ к обучению из четырех шагов для тех, кто не успел, сомневался или только сейчас готов посмотреть».

8.4. Рекомендуемая логика 10 писем

№	Главный смысл	Действие человека
1	Первый запуск состоялся: 45 новых партнеров и живая команда.	Заинтересоваться результатом.
2	Почему мы повторно открываем доступ.	Запросить обучение.
3	Кто такая Елена и почему теперь два наставника.	Посмотреть видео.
4	Проблема вечного дохода только через личный труд.	Посмотреть шаг о модели актива.
5	Как устроен трехдневный марафон и что он дает.	Перейти ко второму шагу.
6	Маршрут заработка: не хаос, а последовательная система.	Посмотреть третий шаг.
7	Результаты и истории первой волны.	Усилить доверие.
8	Что дает бизнес-пакет и как выбрать формат.	Перейти к четвертому шагу.

№	Главный смысл	Действие человека
9	Последние вопросы и возможность личного разговора с Еленой.	Заполнить анкету / написать.
10	Закрытие доступа или завершение набора на текущую волну.	Принять решение.

8.5. Работа в день рассылки

- ☐ Елена заранее освобождает рабочие окна для ответов.
- ☐ Все новые сообщения сразу заносятся в таблицу.
- ☐ Первичный ответ отправляется без длинной задержки.
- ☐ Александр не забирает поток обратно, а решает только сложные стратегические вопросы.
- ☐ В конце дня фиксируются цифры и основные возражения.

8.6. Ежедневный отчет

Показатель	Количество
Новые сообщения	_____
Заполненные анкеты	_____
Прошли 4 шага	_____
Назначенные созвоны	_____
Регистрации	_____
Оплаченные пакеты	_____
Отказы / пауза	_____
Потерянные или без ответа	_____

9. Первый запуск по Telegram

9.1. Когда запускать

Telegram запускается после того, как процесс ВКонтакте отработан и команда подтверждает, что заявки не теряются, таблица ведется, ссылки работают, а Елена справляется с объемом. Не следует накладывать два массовых потока друг на друга без понимания реальной нагрузки.

9.2. Особенность Telegram-аудитории

В Telegram ранее не проводился полноценный запуск этой модели, поэтому для аудитории это не «повтор», а первое системное знакомство. Контент может быть короче и динамичнее, но должен последовательно привести человека к тем же четырем шагам и к личному контакту с Еленой.

9.3. Рекомендуемая модель публикаций

День	Публикация	Видео / действие
1	Мы создали систему и уже провели первый запуск: что произошло и почему это важно.	Видео Александра; приглашение получить четыре шага.
2	Почему одного желания мало: нужен маршрут, инструменты и сопровождение.	Фрагмент о модели актива / марафоне.
3	Знакомство с Еленой: Архитектор Ядра и второй наставник.	Видео Александра о Елене + видео Елены.
4	Результаты первой волны, отчеты и первые действия партнеров.	Кейсы / скриншоты.
5	Маршрут заработка и бизнес-пакет без давления и обещаний.	Переход к 3–4 шагу.
6	Ответы на основные возражения.	Текст или короткое видео Елены.
7	Завершение текущего набора / последний призыв.	Анкета и контакт Елены.

9.4. Организация входящего потока

- ☐ В каждой публикации один понятный призыв: написать кодовое слово, заполнить анкету или перейти на страницу.
- ☐ Все обращения из Telegram получают отдельный источник в таблице.
- ☐ Не смешивать личные переписки и заявки без фиксации.
- ☐ При перегрузке временно остановить следующую публикацию, а не терять людей.
- ☐ После первых двух дней оценить реальную конверсию и скорректировать частоту.

9.5. Важное отличие от ВКонтакте

В ВК можно опираться на историю первого запуска и повторное касание. В Telegram акцент делается на первом знакомстве, сильной идее Innovate, реальных результатах первой волны и модели двух наставников.

10. KPI, контроль и аналитика

10.1. Метрики запуска

Уровень	Показатель
Охват	Сколько человек получили письмо или увидели публикацию.
Интерес	Сколько открыли диалог, запросили доступ или перешли на страницу.
Обучение	Сколько начали и завершили четыре шага.
Квалификация	Сколько заполнили анкету и прошли разговор с Еленой.
Решение	Сколько выбрали пакет и получили ссылку на регистрацию.
Регистрация	Сколько зарегистрировались корректно.
Оплата	Сколько оплатили бизнес-пакет.
Активация	Сколько начали стартовую инструкцию и сделали первые действия.
Качество	Сколько проявили потенциал рекрутера, лидера, сетевого или блогера.

10.2. Рекомендуемые оперативные стандарты

- ☐ 100% новых лидов занесены в таблицу.
- ☐ У 100% лидов указан статус и следующее действие.
- ☐ Ни одна регистрационная ссылка не отправляется до определения позиции.
- ☐ Все оплаты проверены и получают стартовую инструкцию в день активации.
- ☐ Ежедневная сводка отправляется Александру в период активной рассылки.

10.3. Кейс Елены

Отдельно собираются данные для будущего кейса: сколько людей Елена приняла; сколько вернула из старой базы; сколько довела до оплаты; какие пакеты были выбраны; сколько партнеров сделали первые действия; какие возражения удалось закрыть; какие материалы Елены повысили конверсию. Это станет доказательством ее управленческой роли и сильным материалом для будущих запусков.

10.4. Еженедельный разбор

- ☐ Сколько лидов пришло из каждого источника.
- ☐ Где самая большая потеря воронки.
- ☐ Какие письма и публикации дали лучший отклик.
- ☐ Какие возражения повторяются чаще всего.
- ☐ Хватает ли Елене времени и ресурсов на сопровождение.
- ☐ Куда были распределены новые партнеры и сохраняется ли баланс структуры.
- ☐ Какие материалы необходимо срочно улучшить.

11. Риски и способы усиления модели

11.1. Основные риски

Риск	Последствие	Профилактика
Люди не понимают, почему пишет Елена.	Недоверие и ощущение передачи «другому человеку».	Видео Александра, единая формулировка и позиция двух наставников.
В материалах остались старые ссылки.	Регистрация не в ту структуру.	Полный тест всех кнопок до запуска.
Заявки хранятся в разных местах.	Потеря людей и повторные сообщения.	Единая таблица и правило фиксации сразу.
Александр и Елена отвечают параллельно.	Путаница и разные обещания.	Один лид — один ответственный.
Елена перегружена потоком.	Долгие ответы и падение конверсии.	Запуск волнами, резервные окна и помощь Ольги.
Позиция определяется после регистрации.	Нарушение архитектуры и потеря бонусов.	Чек-лист до отправки ссылки.
Слишком сильное давление на оплату.	Отторжение и репутационный риск.	Диагностика, честная работа с возражениями и свобода решения.
Нет быстрого старта после оплаты.	Партнер остывает и выпадает.	Стартовая инструкция в день активации и ответственный за сопровождение.

11.2. Дополнительные рекомендации

1. Сделать Елену официальным лицом новой волны

Елена должна появляться не только после анкеты. Ее фото, статус и видео необходимо встроить в письма, страницу и Telegram. Тогда контакт будет ожидаемым, а не внезапным.

2. Использовать концепцию «двойного наставничества»

Это сильнее, чем просто объяснение реферальной ссылки. У каждого лидера своя функция: Александр — автор системы и стратег; Елена — практический наставник, рекрутер и руководитель сопровождения.

3. Запускать поток волнами

Не обязательно отправлять всю базу в один день. Лучше начать с ограниченного сегмента, проверить скорость ответа и конверсию, затем расширять рассылку. Это позволит не повторить перегруз первого запуска.

4. Создать библиотеку ответов на возражения

После первых 20–30 диалогов Елена фиксирует повторяющиеся вопросы. Из них создаются готовые текстовые и голосовые ответы, которые ускорят работу и станут новым инструментом Innovate.

5. Ввести резервного сопровождающего

На время запуска Ольга может подстраховывать Елену по техническим и стартовым вопросам. При резком потоке часть уже зарегистрированных партнеров передается Ольге, чтобы Елена продолжала работать с новыми лидами.

6. Не продавать всем одинаковый пакет

Выбор пакета должен соответствовать целям и возможностям человека. Это повышает доверие и снижает возвраты, разочарование и неактивность после регистрации.

7. Зафиксировать критерий готовности к Telegram

Telegram запускается только тогда, когда ВК-поток обработан, нет просроченных заявок, таблица актуальна, а команда способна выдержать новую волну.

12. Финальный чек-лист запуска

12.1. До работы с теплой базой

- ☐ Елена назначена администратором ВК.
- ☐ Доступ к анкетам и таблице выдан.
- ☐ Список предрегистраций передан.
- ☐ Реферальные ссылки готовы.
- ☐ Сценарий представления Елены согласован.

12.2. До повторной рассылки ВК

- ☐ Теплые лиды первой волны обработаны или имеют назначенное следующее действие.
- ☐ Видео Александра записано и размещено.
- ☐ Видео/текст Елены готов.
- ☐ 10 писем обновлены.
- ☐ Результаты первого запуска добавлены.
- ☐ Страница четырех шагов протестирована с телефона и компьютера.
- ☐ Все формы и ссылки работают.
- ☐ В таблице настроены статусы и ответственные.
- ☐ Елена выделила рабочие окна на период рассылки.
- ☐ Ольга и Константин предупреждены о запуске.

12.3. В день запуска

- ☐ Рассылка отправлена по очищенному сегменту.
- ☐ Новые лиды фиксируются сразу.
- ☐ Елена отвечает по единому сценарию.
- ☐ Ссылки выдаются только после определения позиции.
- ☐ Сложные случаи обсуждаются с Александром без задержки.
- ☐ В конце дня сформирован отчет.

12.4. Перед запуском Telegram

- ☐ Нет необработанного хвоста ВКонтакте.
- ☐ Понятна конверсия ВК и основные возражения.
- ☐ Контент Telegram подготовлен минимум на 7 дней.
- ☐ Елена справляется с текущим объемом.
- ☐ Ольга готова принять часть сопровождения.
- ☐ Все ссылки и формы снова проверены.

Итоговая модель: Александр создает и усиливает поток, материалы и стратегию. Елена принимает лидов, квалифицирует, сопровождает и размещает их в структуре. Ольга поддерживает партнеров после старта. Константин обеспечивает техническую устойчивость. Каждый человек получает понятный путь и не остается без внимания.

Рабочее подтверждение

Александр Флигинских _____ Дата _____

Елена Зимина _____ Дата _____