КАК **НА МИКРО-БЛОГЕ** И ОХВАТАХ 100, СДЕЛАТЬ **ЗАПУСК** **на 8 МЛН РУБЛЕЙ**

Кейс Анаста Лев



Анастасия Левченко *инста @Anasta_lev, телеграм @anasta_leva* – супер-крутой маркетолог, и **одна из лучших маркетологов в нише с опытом работы более 10 лет**.
Настя помогает монетизировать экспертность клиентов в стабильные продажи на высокий чек с помощью контента, а также окупать через него рекламу.

Сразу хочу отметить, что Настя большая молодец, и до работы со мной у нее уже был свой большой опыт работы на запусках: У Насти были, как небольшие запуски, так и запуски на суммы до 10 млн р. Соответственно, у нее был опыт работы, как с большой, так и с маленькой командой.

Когда Настя пришла ко мне в работу, на тот момент у нее был всего 1 помощник-ассистент – Юлия, и их рекламный бюджет на запуск составлял 180 тыс. р.

Настя решилась на новый для себя опыт и готовила запуск своего недорого продукта.

✅Результат совместной работы:

Внедрив техники продаж на входящей и исходящей коммуникациях, Анастасия смогла с 1 помощником-ассистентом заработать на запуске 8 млн рублей на охватах 100, проходя при этом лечение от непрерывной зубной боли 24/7.

*(*фрагмент разговора с Настей по итогу совместной работы↪️)*

Ксения Бацева: Настя, привет! Слушай, вот интересно, если бы ты сейчас продавала только через вебинары, ну, знаешь, просто по ссылке, как обычно, сколько бы у тебя примерно было оплат?

Анастасия Левченко: Привет, Ксения! Ну, думаю, одна-две оплаты, может, тысяч на 200-300, не больше.

Ксения Бацева: Понятно. А если бы ты сейчас работала только по своему старому опыту продаж, ну, как ты делала это раньше в переписке, и не познакомилась бы с моими техниками, как думаешь, сколько бы ты тогда заработала?

Анастасия Левченко: Ну, я думаю, вряд ли больше миллиона, вот прямо точно.

Ксения Бацева: После того, как ты познакомилась со мной и применила в своей работе мои скрипты и техники продаж, сколько вышел запуск?

До проведения продающего вебинара и открытия продаж в блоге 👇



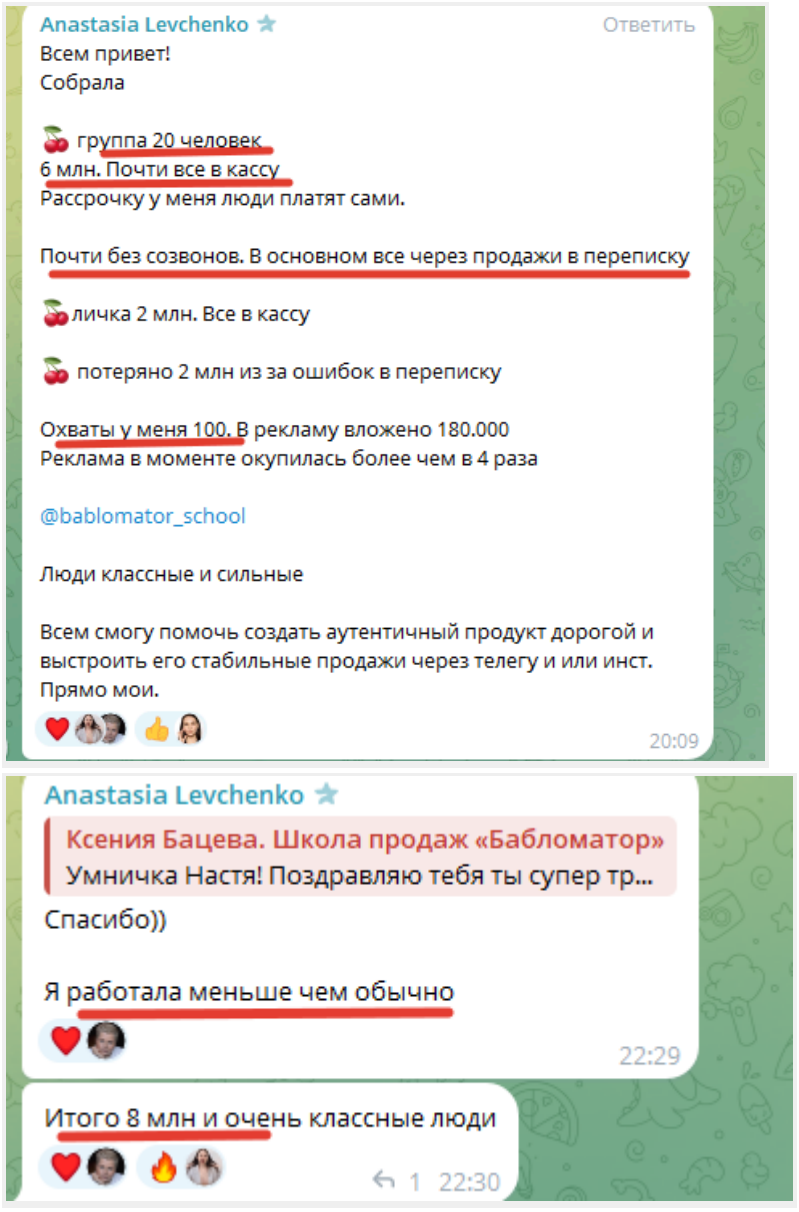
Переслано из Дорогие Смыслы / Анаста Лев
Интересные наблюдения

Какая неочевидная вещь помогла мне до эфиров (!)
На охватах 100

Собрать в группу УЖЕ 14 человек на 4.5 млн. За 60 дней. В которые у меня болел зуб, был Новый год и каникулы, и я немного работала (за исключением этой недели)

С эфиров сразу окупить трафик и получить еще 20 заявок. К уже 14 продажам. Конкурс 2-3 человека на место. Как в хорошем университете. Мне приятно

Итоговый результат совместной работы 👇



Ниже мы разберем с вами, с какими сложностями в своем проекте столкнулась Анаста, как, и с помощью каких инструментов, мы смогли за максимально короткий срок сделать продажи на 4,5 млн р. до запуска, и по итогу совместной работы сделать 8 млн р. в кассу.

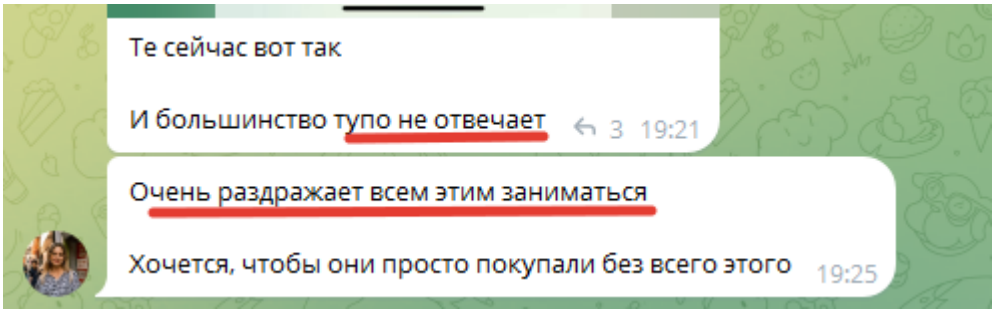
Какие сложности были в проекте Анасты на момент запуска

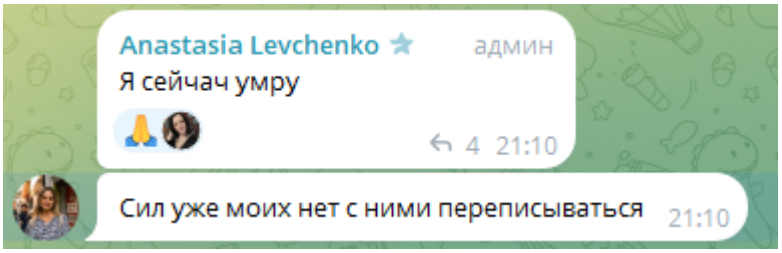
1) Негативное отношение к продажам

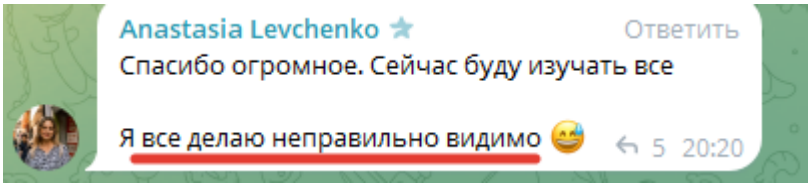
После работы с большим отделом продаж, который “сливал” заявки, и в целом, имел низкую конверсию, у Насти было негативное отношение, как к самим продажникам, так и к отделам продаж, и все что с ними связано.

Соответственно, имея неприятный опыт, у Насти появились негативные установки, и к самим продажам, и к техникам продаж в переписке и на созвоне.

Мне было важно донести до Насти, что продажи – это, в-первую очередь, помощь людям!



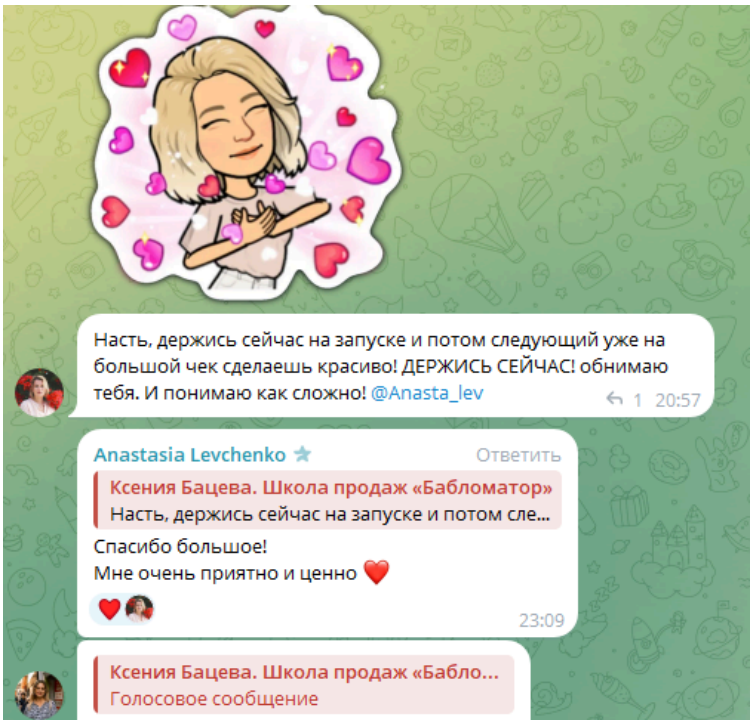


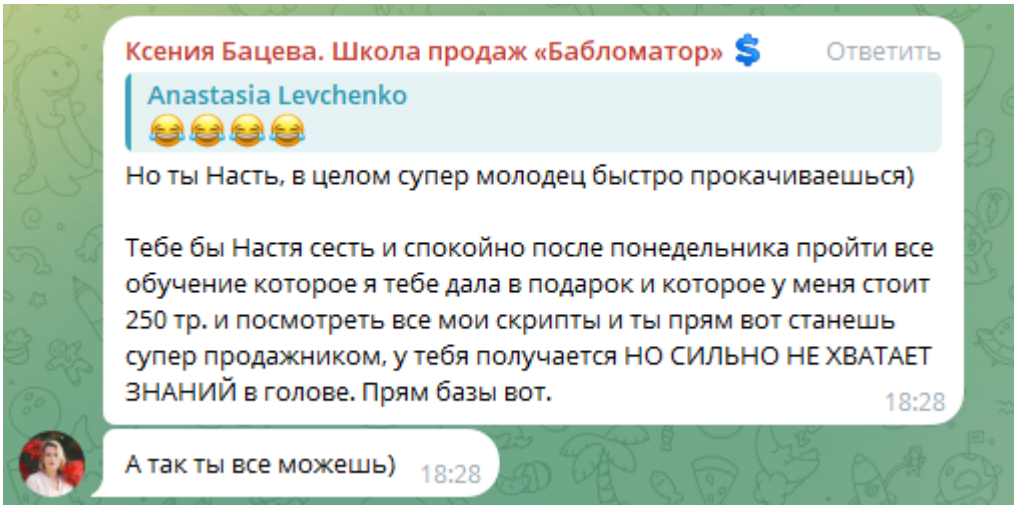


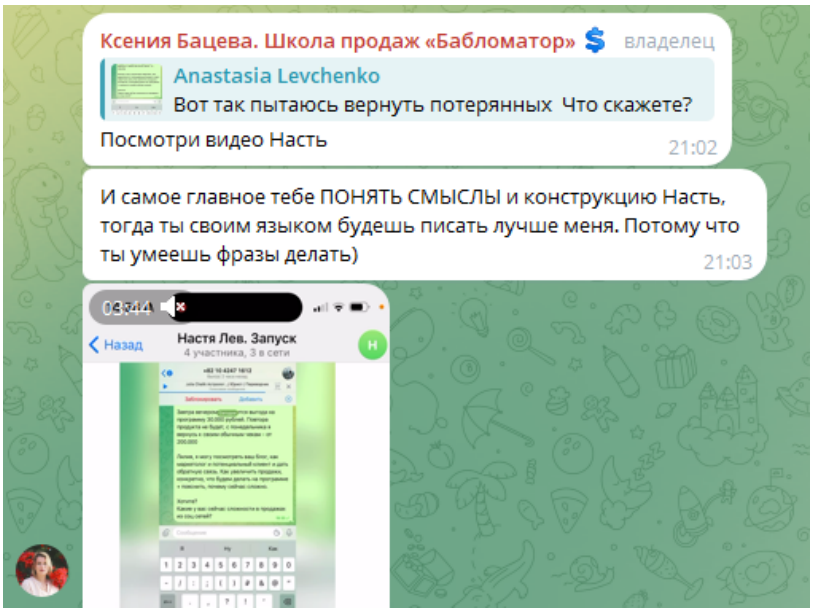
При этом я понимала, что Настя крутой маркетолог и сама по себе она, кстати, неплохо продает на созвонах. То есть ее личная конверсия на созвонах была – 50%, а значит, я понимала, мы можем чуть докрутить с ней продажи и сделать больше, уже в моменте запуска, если уберем весь негатив к продажам из ее

головы.

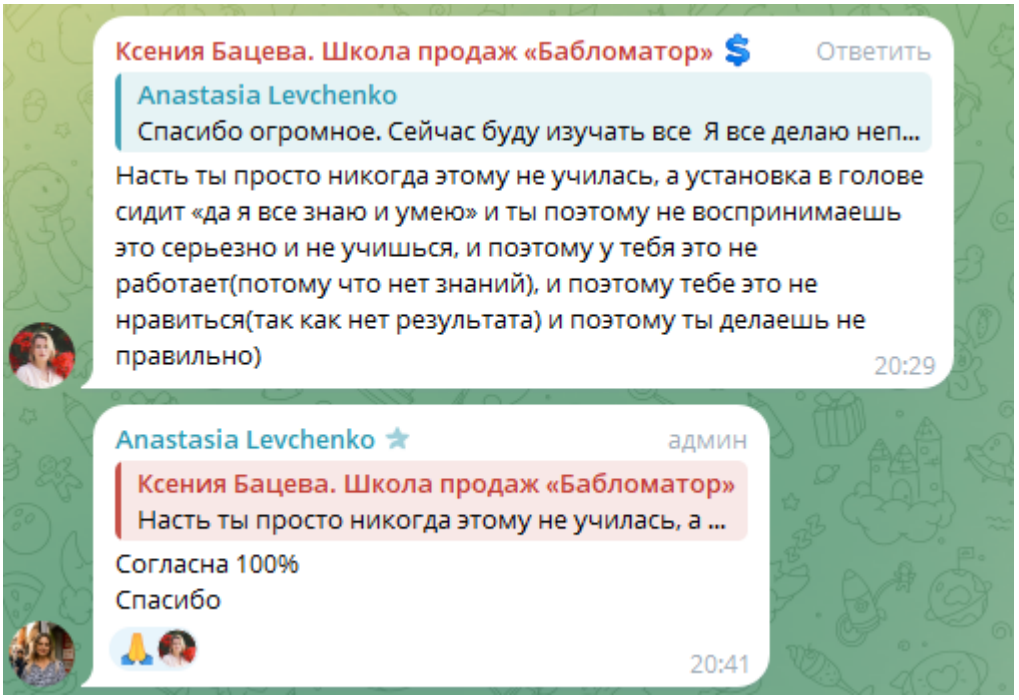
Чтобы убрать негативные установки из головы относительно продаж, мне было очень важно ее поддержать и показать наглядно, что она все может, и со всем справится, если будет просто использовать все то, что я даю ей в рамках сопровождения ее запуска.



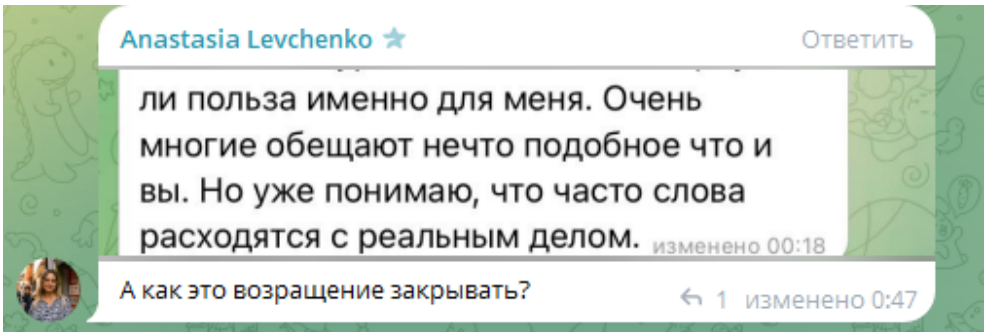


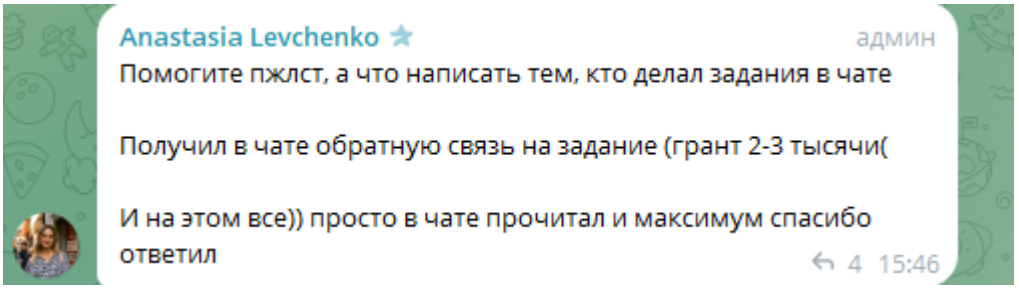


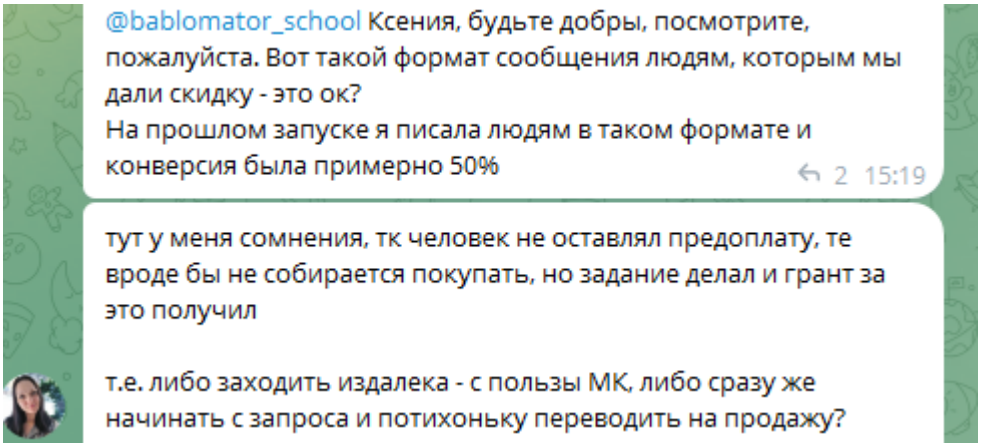
Пообщавшись с Настей, мне удалось донести ей главную мысль – если просто применять все те инструменты и техники, что я даю, взять мой 27-летний опыт в продажах и применить полученные знания относительно своего проекта, **результат в деньгах** не заставит себя ждать.



И Настя начала включаться в работу, задавать свои вопросы, присылать примеры переписок. А также к работе подключилась и ее помощница Юля.







2) Продажи в лоб, и только горячим клиентам сегмента “А”

Второй “сложностью” до работы со мной у Насти была – некая установка в голове, что продавать необходимо только тем, кто уже принял решение о покупке после просмотра ее контента.

Да, Настя действительно очень классный маркетолог и умеет прогревать народ в контенте до “хрустящей корочки”, именно поэтому ранее 50% ее клиентов – это “горячие” клиенты (сегмент клиентов “А”).

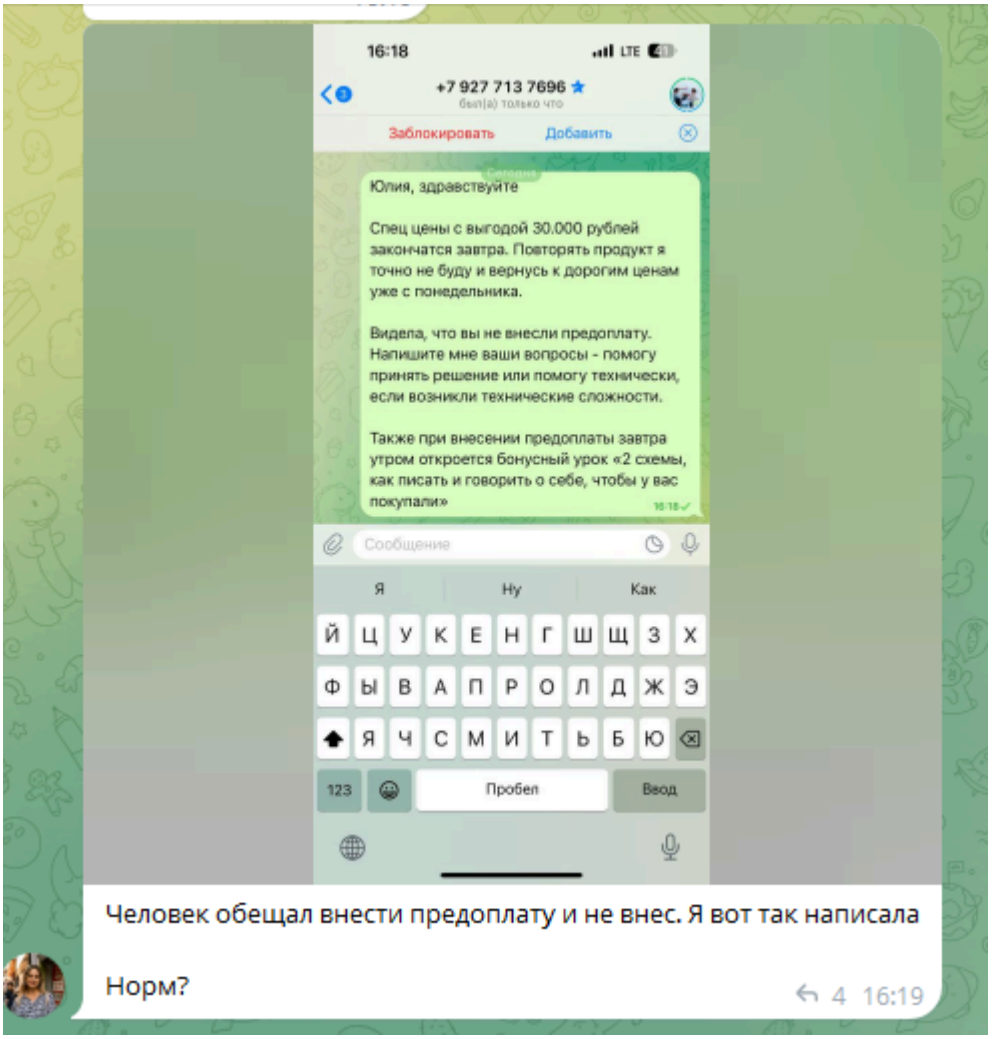
На самом деле в продажах бывает 3 типа клиентов: А, В и С. И во время установления первичного контакта нам надо понять, что за клиент перед нами.

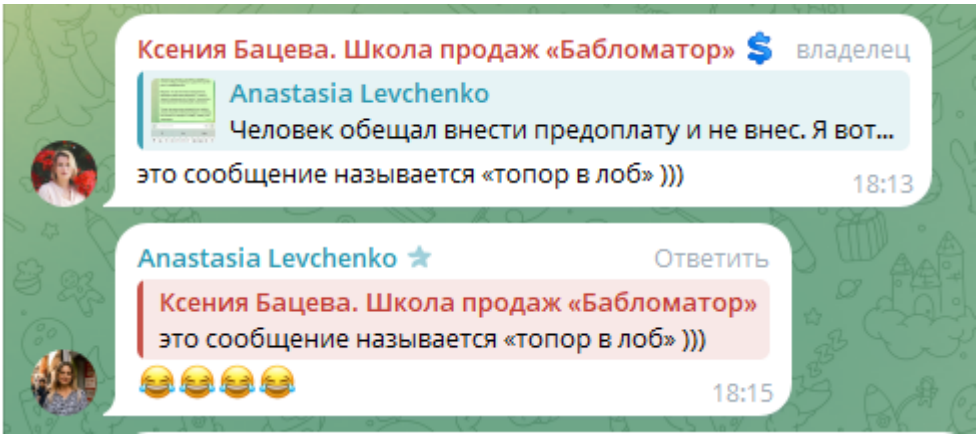
Клиент «А» (горячий клиент) — клиент, который уже готов к покупке. Принял решение.

Это те, кому было достаточно информации в нашем контенте и он готов купить. Такие же люди часто покупают сами на кассе или на сайте. Их всего около 5 % от всех обратившихся.

Именно с типом клиентов “А” работала Настя. И таким клиентам мы, чаще всего, можем продать наш продукт “в лоб”.

Но есть и второй тип клиентов – “В” , и общаясь в такой манере мы их просто “сольем”. Что и происходило у Насти до работы со мной.





Клиент «В» (теплый клиент) — клиент, который знает, что ему надо купить этот товар и решить эту задачу, и который пока решает купить у вас или у конкурента. «В» сам не оплатит, ему нужна помощь и поддержка при выборе.

Как его опознать? В вопросах таких клиентов чувствуется сомнение, он может задавать много вопросов, говорить о возражениях.

Как с ним работаем? Именно этому клиенту мы будем помогать купить у нас, с помощью продающих техник. Именно с ним, мы работаем по воронке продаж. Таких клиентов около 90-95% от всех обратившихся.

Клиент «С» (холодный клиент) — люди, которые пока не готовы и не осознают желание купить/решить свою задачу с помощью вас.

Пока вы небольшая компания вам надо работать больше с теми, кто уже готов к покупке или думает о ней (клиенты А, В), и не тратить свое время на стрельбу из пушки по воробьям. Клиенты "С" могут прогреться на вашем контенте или бесплатных материалах, и осознать свою проблему/задачу или хотелку, и перейти к вам в разряде уже теплых клиентов «В».

В продажах мы помогаем **принять решение клиентам «В**» и помогаем **оплатить клиентам «А».**

С чего мы начали работу с Настей

Скажу сразу, что так как Настя действительно очень классный маркетолог и умеет прогревать народ в контенте, бОльшая часть ее учеников были – клиенты сегмента "А". То есть уже горячие, прогретые ее контентом и взаимодействию с ней в контенте лиды

Но сейчас приходит такое время, когда недостаточно продаж только в контенте, потому что конкуренция очень сильно выросла, стоимость лида, соответственно, тоже выросла и нужно работать на максимуме.

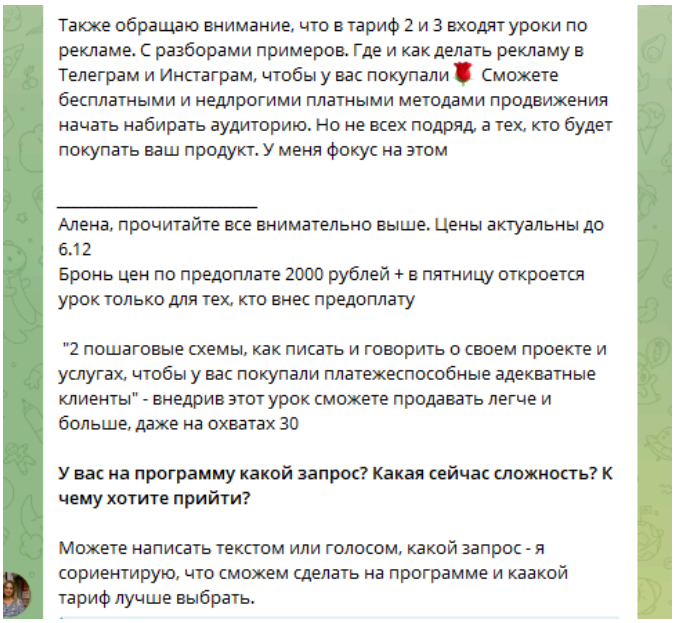
Поэтому даже те, у кого раньше достаточно было продаж на 50%, (как Настя имела всегда), сейчас надо допиливать до 90-100%.

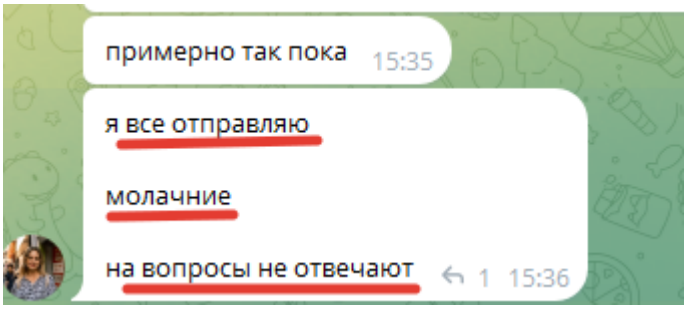
Поэтому первое, с чего мы начали – это **работа с сегментом "В" на исходящей коммуникации.**

Ранее Настя уже применяла в своей работе, как исходящую коммуникацию, так

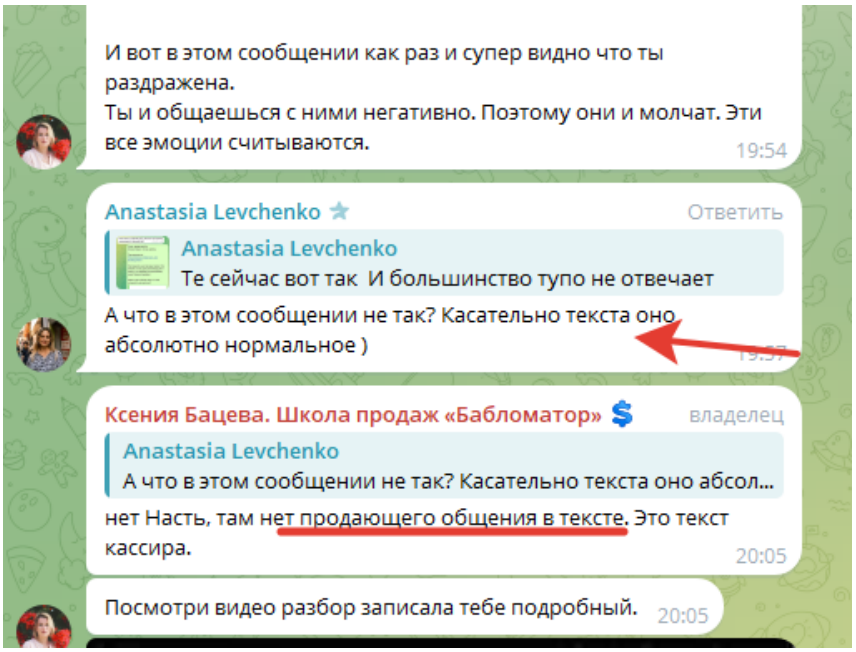
и работала и на входящих запросах, но при этом она продавала только сегменту “А”, и в лоб. То есть в принципе использовала этот инструмент неверно.







У Насти было ощущение, что “в целом, пофиг, как написать людям, главное – сделать само предложение, а кто хочет, тот ответит”.



Первое, что я попросила Настю – это перестроить свой мозг, и понять, что можно быть “кассиром” и просто отпускать “товар” горячим клиентам (при этом недозарабатывать бОльшую часть прибыли), а можно научиться быть настоящим “продажником” и общаться с клиентом по воронке продаж: устанавливая контакт, выявляя потребности конкретного клиента и презентуя свой продукт под потребности, боли, желания клиента.

Кассиры – это те, кто дают ссылку на сайт, чтобы ознакомиться с программой самостоятельно, или дают клиенту тупо ссылку на оплату.
И это работает на крупных программах, у крупных блогеров, где конверсия 3-4%. Если хочешь иметь 60-90%, то диалог должен строиться по воронке продаж.

Я объяснила Насте, что когда люди просят презентацию/ссылку на сайт, это тоже самое, что и вопрос “сколько стоит?”, который чаще всего клиенты пишут вам в директ/личные сообщения и т.п.

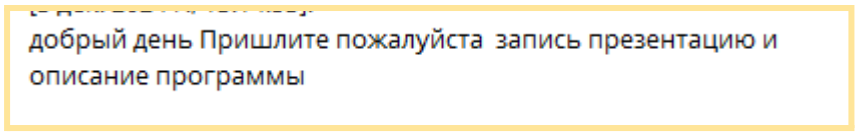
Но при этом мы не можем просто так отправлять клиентов читать сайт. Ни один сайт, ни один круто оформленный пдф-файл не продаст ваш продукт или услугу за вас. Это работает только с сегментом “А”.

У каждого человека есть свои критерии выбора продукта, поэтому прежде чем делать презентацию, очень важно выявить установить с ним контакт, вызвать

доверие и узнать потребности клиента. И даже если мы отправляем клиенту ссылку на сайт, то все равно мы обязаны вывести его на диалог и узнать его потребности, желания, боли.

Я донесла до Насти основную мысль о том, что не нужно сразу пытаться продать в лоб. Сначала выводим на диалог, и когда человек начинает с нами общаться, то мы доносим до него ценность нашего предложения через его выявленные потребности.

Пример того, как мы можем ответить на прямой запрос клиента:



Здравствуйте, ИМЯ. Спасибо большое за ваш запрос. Будем рады видеть вас на обучение))

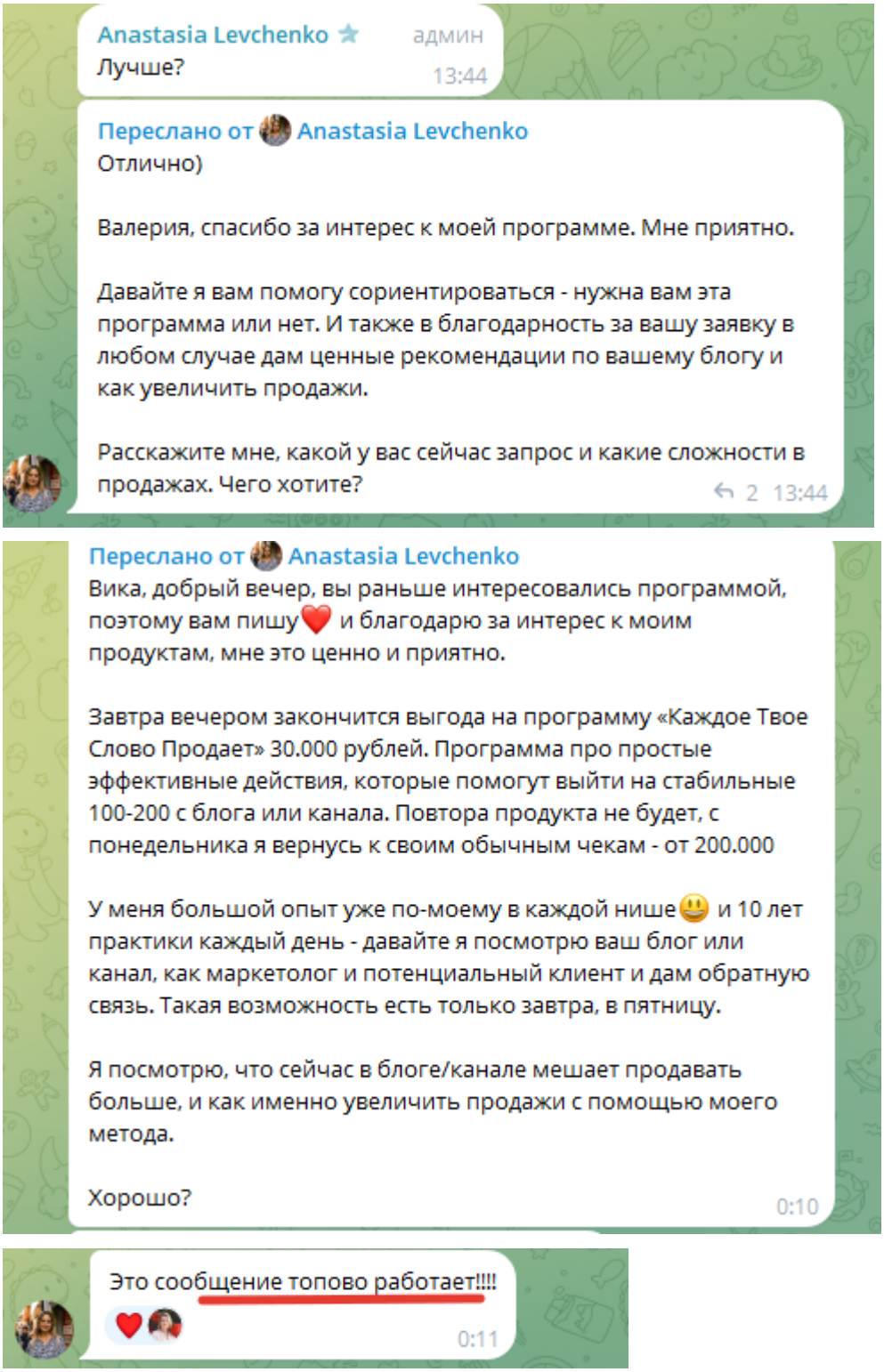
Запись можно посмотреть по ссылке: _____

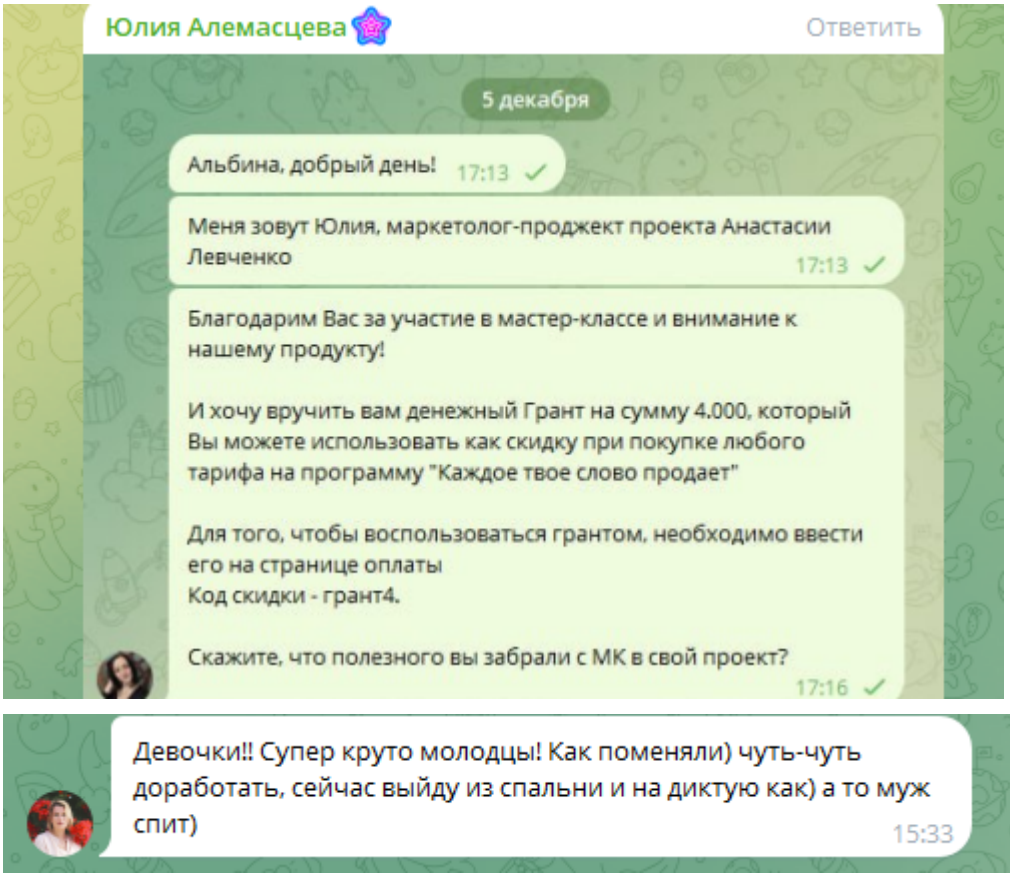
Для того чтобы я могла рассказать вам более подробно о продукте и его программе, а также сориентировать вас по стоимости, мне будет необходимо задать вам пару вопросов, хорошо?

И далее вы уточняете у клиента: что у него за ниша, какая ситуация сейчас, какую основную боль/потребность хочет решить и т.п.

Как Настя и ее ассистент перестроили диалог с клиентами:

Изучив материалы по продажам и получив мою обратную связь, Настя и ее ассистент быстро доработали и перестроили ответы клиентам. И сразу получили результат в откликах. То есть клиенты перестали тупо молчать.


Anastasia Levchenko
админ
Лучше?
13:44
Переслано от Anastasia Levchenko
Отлично)
Валерия, спасибо за интерес к моей программе. Мне приятно.
Давайте я вам помогу сориентироваться - нужна вам эта программа или нет. И также в благодарность за вашу заявку в любом случае дам ценные рекомендации по вашему блогу и как увеличить продажи.
Расскажите мне, какой у вас сейчас запрос и какие сложности в продажах. Чего хотите?
2 13:44
Переслано от Anastasia Levchenko
Вика, добрый вечер, вы раньше интересовались программой, поэтому вам пишу ❤️ и благодарю за интерес к моим продуктам, мне это ценно и приятно.
Завтра вечером закончится выгода на программу «Каждое Твое Слово Продает» 30.000 рублей. Программа про простые эффективные действия, которые помогут выйти на стабильные 100-200 с блога или канала. Повтора продукта не будет, с понедельника я вернусь к своим обычным чекам - от 200.000
У меня большой опыт уже по-моему в каждой нише 😃 и 10 лет практики каждый день - давайте я посмотрю ваш блог или канал, как маркетолог и потенциальный клиент и дам обратную связь. Такая возможность есть только завтра, в пятницу.
Я посмотрю, что сейчас в блоге/канале мешает продавать больше, и как именно увеличить продажи с помощью моего метода.
Хорошо?
0:10
Это сообщение топово работает!!!!
❤️
0:11



С ПОМОЩЬЮ ЧЕГО ДОСТИГЛИ РЕЗУЛЬТАТА

Для того чтобы мы могли перестроить работу и сделать на запуске максимально возможный результат, учитывая что в “команде” всего 2 человека (сама Настя и ее ассистент), я дала девочкам доступы к материалам своей школы и разобрала с ними на примерах их переписок базовые техники продаж.

1. Обучающие материалы школы по продажам

До начала нашей работы с Анастой я предоставила ей и ее ассистенту свое обучение по продажам, так как им нужна была база продаж. Ни одну “фишку” и “технику” продаж вы не сможете качественно применить, если у вас отсутствует понимание базовых навыков.

2. Разбор типовых сообщений клиентам

Также тренер моего отдела продаж подготовила Насте разбор ее типовых сообщений клиентам и указала на всевозможные ошибки, и показала наглядно, как их можно исправить

Ознакомиться с материалом разбора можно по этой ссылке:

Анастасия Левченко. Разбор 1

3. Техники, которые помогут максимизировать продажи, через выдачу записи после вебинара, + сообщения для рассылки после проведения вебинара.

4. Скрипты и примеры сообщений нашей школы по продажам, +лично мои примеры переписок с клиентами (25+штук).

5. Записи моих продающих созвонов с клиентами.

6. Как продавать “слитному” и тому, кто сказал что “покупать не будет”. Через технику “Подарок”.

Продажа продукта за 189 тыс. р. в переписке:
Разбор “слитого” клиента и вывод на продажу после созвона с экспертом

7. Разбор моей длинной переписки со сложным клиентом, которая не хотела покупать, и несколько раз отказывала от обучения, при этом была на 2–созвонах с менеджерами (маркетолог с 20 летним опытом).

Разбор переписки "сложного" клиента. Продажа после отказов

🔷Я помогла Насте поменять негативные установки в голове относительно продаж, понять, что в микробизнесе нужно больше погружаться в клиентов и отправлять не одно “продающее в лоб сообщение”, а делать 2, 3, 4, 5 касаний, или до тех пор, пока нас не забанят.

🔷Если нам не отвечают, применять технику “Вина на себя”, так как у людей есть такая функция (это опять-таки психология) – если они сразу не ответили, им потом стыдно писать заново. У людей, на самом деле, большое кол-во “тараканов” в голове. И именно поэтому, когда мы берем вину на себя, в том, что мы не смогли сформулировать предложение таким образом, чтобы нам

человек ответил, не смогли зацепить его внимание, мы помогаем человеку открыться и выйти на диалог повторно.

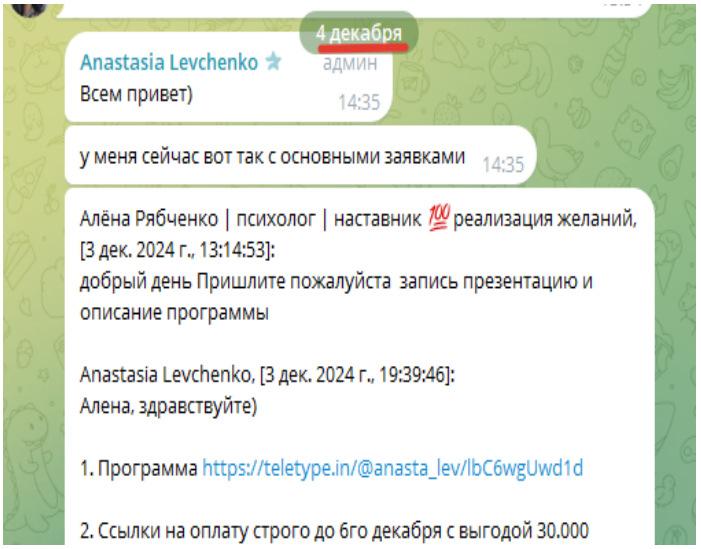
🔷Я показала Насте и ее помощнице, как можно отрабатывать даже тех клиентов, кто сказал, что не будет покупать или “слился” и вовсе перестал отвечать, или как отрабатывать тех,кто внес предоплату и пропал.

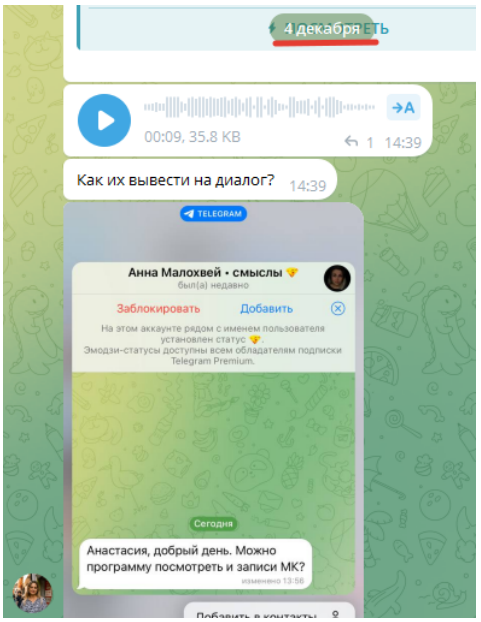
🔷Ну, и конечно, я дала Насте все материалы по тому, как делать допродажи уже во время и даже после обучения. То есть тогда, когда казалось бы, все места куплены и продавать уже некому и нечего.

Таким образом, за время нашей с Настей работы **до продающего вебинара и открытия продаж** (а это было всего 6 дней сопровождения!), Настя и ее 1 помощник-ассистент смогли увеличить продажи и выйти **на 4,5 млн рублей,** и **по итогу совместной работы на самом запуске, сделать 8 млн. р**. на охватах 100!

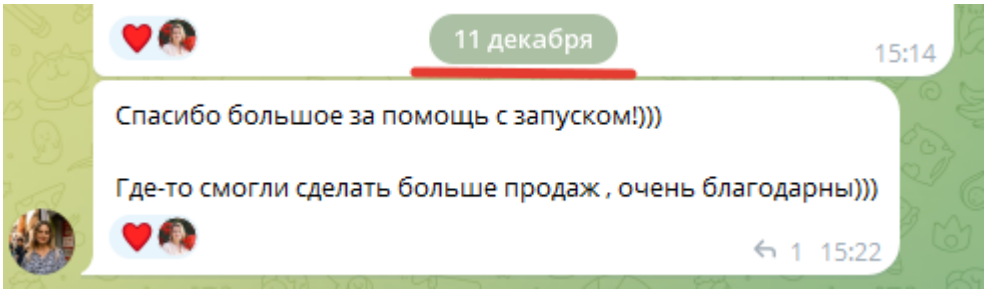
И это без большой команды, и без ОП с 1 помощником, с неполной включенностью самой Насти в работу, так как у нее при этом были проблемы со здоровьем, и они не успели ознакомиться со всеми материалами, в целом.

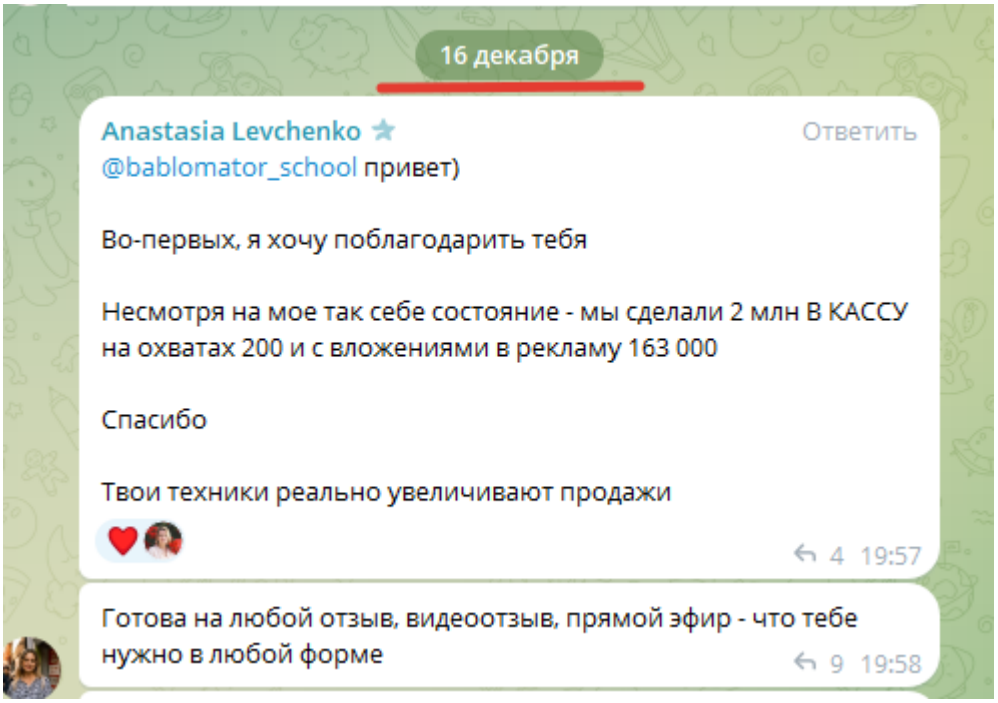
Дата *начала работы* с Анастой:

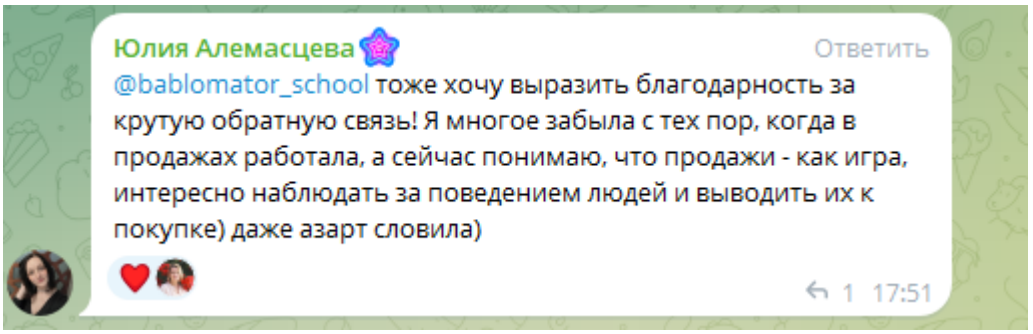


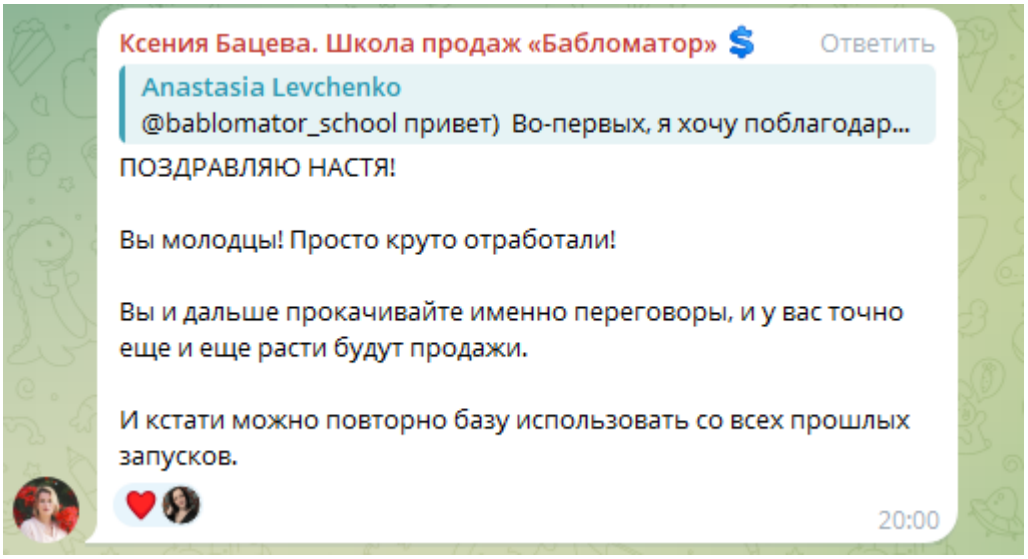


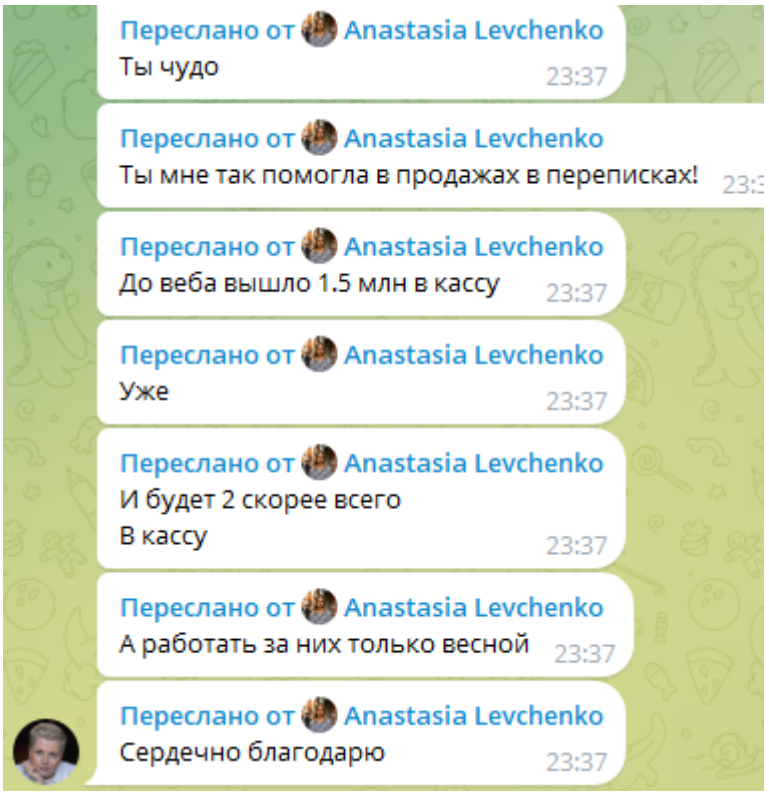
Продажи до продающего вебинара и открытия продаж :








Ксения Бацева. Школа продаж «Бабломатор» $
Ответить
Anastasia Levchenko
@bablomator_school привет) Во-первых, я хочу поблагодар...
ПОЗДРАВЛЯЮ НАСТЯ!
Вы молодцы! Просто круто отработали!
Вы и дальше прокачивайте именно переговоры, и у вас точно еще и еще расти будут продажи.
И кстати можно повторно базу использовать со всех прошлых запусков.
20:00


Переслано от Anastasia Levchenko
Ты чудо
23:37
Переслано от Anastasia Levchenko
Ты мне так помогла в продажах в переписках!
Переслано от Anastasia Levchenko
До веба вышло 1.5 млн в кассу
23:37
Переслано от Anastasia Levchenko
Уже
23:37
Переслано от Anastasia Levchenko
И будет 2 скорее всего
В кассу
23:37
Переслано от Anastasia Levchenko
А работать за них только весной
23:37
Переслано от Anastasia Levchenko
Сердечно благодарю
23:37

Переслано из Дорогие Смыслы / Анаста Лев
Интересные наблюдения

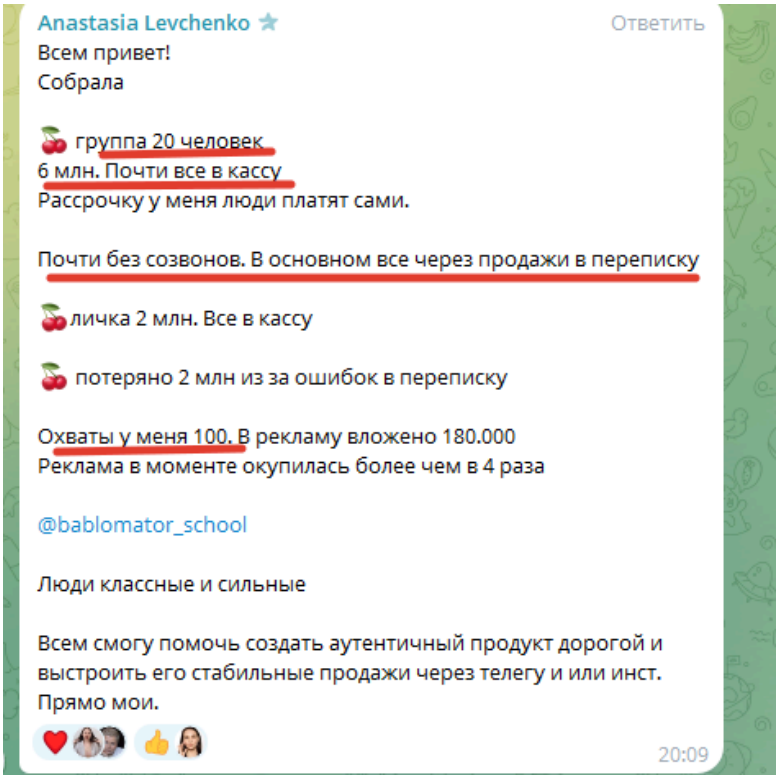
Какая неочевидная вещь помогла мне до эфиров (!)
На охватах 100

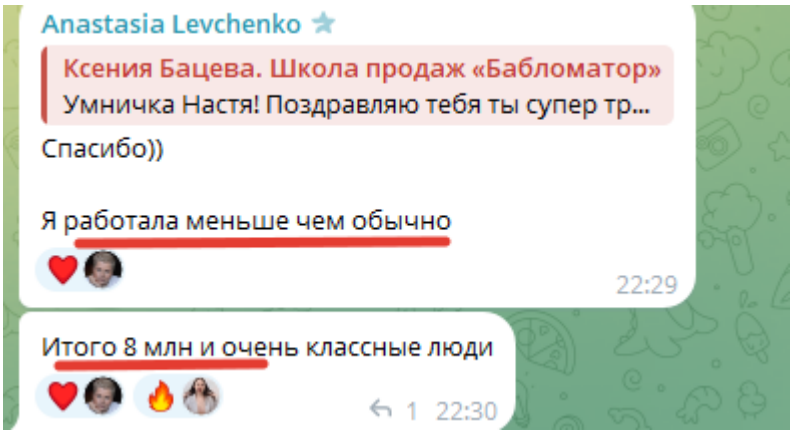
Собрать в группу УЖЕ 14 человек на 4.5 млн. За 60 дней. В которые у меня болел зуб, был Новый год и каникулы, и я немного работала (за исключением этой недели)

С эфиров сразу окупить трафик и получить еще 20 заявок. К уже 14 продажам. Конкурс 2-3 человека на место. Как в хорошем университете. Мне приятно



ИТОГОВЫЕ РЕЗУЛЬАТАТЫ СОВСЕМОЙ РАБОТЫ НА ЗАПУСКЕ С АНАСТОЙ⤵️


Anastasia Levchenko
Ответить
Всем привет!
Собрала
группа 20 человек
6 млн. Почти все в кассу
Рассрочку у меня люди платят сами.
Почти без созвонов. В основном все через продажи в переписку
личка 2 млн. Все в кассу
потеряно 2 млн из за ошибок в переписку
Охваты у меня 100. В рекламу вложено 180.000
Реклама в моменте окупилась более чем в 4 раза
@bablomator_school
Люди классные и сильные
Всем смогу помочь создать аутентичный продукт дорогой и выстроить его стабильные продажи через телегу и или инст. Прямо мои.
20:09


Anastasia Levchenko
Ксения Бацева. Школа продаж «Бабломатор»
Умничка Настя! Поздравляю тебя ты супер тр...
Спасибо))
Я работала меньше чем обычно
22:29
Итого 8 млн и очень классные люди
1 22:30

№	тариф	Ваши имя и фамилия	стоимость тарифа
1	1	Ирина	
2	1	Алексе	
3	1	Татьян	
4	1	Эльвир	
	2	Анастасия	
	2	Никита	
5	1	Татьяна	
6	1	Ольга	
7	1	Джас	
8	1	Елена А	
9	1	Оксана А	
10	1	Любовь	
11	1	Александ	
12	1	Ольга	
13	1	Людми	
14	1	Ольга	
15	1	Елена	
16	1	Екатерина	
17	1	Наталья	
18	1	Ксения	
19	1	Елена	
20	1	Светлана	
		ИТОГО	6 040 000

Переслано из Дорогие Смыслы / Анаста Лев

[redacted]

Переслано от

Настя, скинь ссылку на полную оплату если еще не продано место

16:54

[redacted]

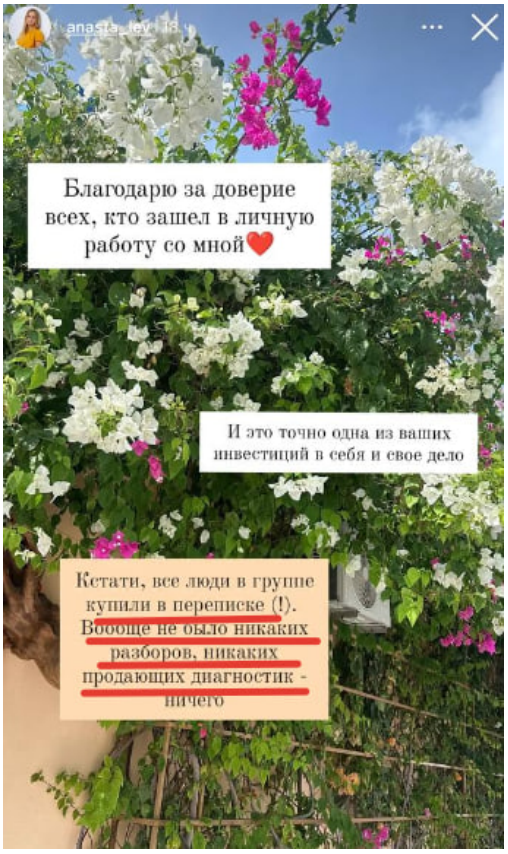
3	1	Татьян	
4	1	Эльвир	
	2	Анастасия	
	2	Никита	
5	1	Татьяна	
6	1	Ольга	
7	1	Джас	
8	1	Елена А	
9	1	Оксана А	
10	1	Любовь	
11	1	Александ	
12	1	Ольга	

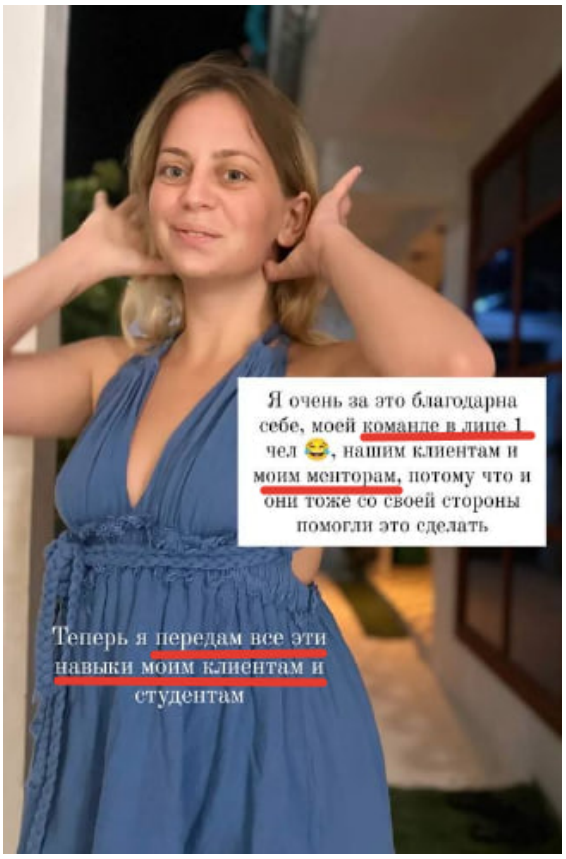
13	1	Людми	
14	1	Ольга	
15	1	Елена	
16	1	Екатерина	
17	1	Наталья	

Всё, мест нет

Продажи закрыты

6 15:48





Важно запомнить: начинающему или небольшому бизнесу мало работать только на входящей коммуникации, и с клиентами сегмента “А”, даже если вы крутой маркетолог, как Настя.

Работа на входящем спросе – это только 5% от возможного трафика. Важно использовать именно исходящую коммуникацию. Именно она дает вам 90-95% вашего оборота и прибыли, особенно в самом начале.

Применяя техники продаж на исходящей и входящей коммуникации можно научиться продавать даже высокочековый продукт и личную работу буквально пару сообщениями:

- Пример продажи клиенту личной дорогой работы
  Продажа дорогой личной работы за пару сообщений

- Пример продающего созвона Ксении Бацевой
  (*видеоматериал)
  video1835628299.mp4

video1811543989.mp4

Ребята, если вы хотите узнать больше про продажи в переписках, и увидеть еще больше разборов продаж и примеров общения с клиентами – подписывайтесь на мой Телеграмм-канал 👇

https://t.me/bablomator
https://t.me/bablomator
https://t.me/bablomator