



Доброго времени суток!

Если вам нужно быстро собрать бесплатные консультации, чтобы обкатать на них продажу курса и таким образом подготовиться к вебинару, то для этого вы можете использовать свой инстаграмм.

Как набрать консультации через инстаграмм?

В сторис вы можете разместить примерно такое видео:

<https://www.youtube.com/watch?v=2mzSleGX8gs>

Обратите внимание, что лучше всего на видео поставить наклейку для ввода номеров, чтобы подписчикам было удобнее.

В ленте вы можете разместить пост, написанный вот по такому сценарию:

“Меня часто спрашивают / Мне часто в директ пишут вопросы: Как мне добиться / решить / сделать ...?”

Поэтому я решила провести 5 бесплатных онлайн консультаций на тему [название вебинара].

Данная консультация будет полезна для тех, кто:

- хочет...
- устал от....
- ...

Благодаря консультации вы сможете:

- улучшить....
- создать...
- избежать...
- ...

Для того, что бы получить консультацию необходимо:

- ♦ Поставить лайк этому посту
- ♦ Отметить в комментарии двух своих друзей, которым тоже интересна эта тема
- ♦ Написать мне в личные сообщения слово «Консультация»

Я свяжусь с вами после выполнения всех условий, и мы назначим дату и время.”

Таким образом мы запускаем еще и механизм вовлечения вашими подписчиками новой аудитории.

Что делать если в инстаграмм нет подписчиков?

Есть и другие способы собрать людей на бесплатные консультации.

Первый:

Скорее всего у вас есть друзья, у которых в инстаграм аккаунтах больше 1000 подписчиков. Разместите в своем инстаграм пост по структуре выше. Попросите, чтобы ваши друзья у себя в сторис записали маленькую рекламку про вас со ссылкой на пост с рекламой консультации.

Примерная структура рекламки:

“Моя подруга диетолог решила провести бесплатные консультации. Свайпайте вверх и записывайтесь”.

Естественно, можно продумать и реализовать значительно более нативную стратегию вовлечения аудитории. Например, она пошла в магазин, увидела там продукты, задумалась, рассказала, что я по всем таким вопросам общаюсь к своей подруге диетологу. Задала вопрос своим подписчикам, хотели бы они контакт этого диетолога и поставила голосовалку Да/нет. И потом записала ещё сторис, что “многие проголосовали да и поэтому я попросила свою подругу диетолога провести несколько бесплатных консультаций. Свайпайте вверх и читайте условия, как можно эту бесплатную консультацию получить.”

Второй:

Находите крупные телеграмм чаты по вашей тематике, вступайте там в диалог, а потом бросайте ссылку на запись на консультацию.

Третий:

Можно создать рекламные креативы и запустить платный трафик на страницу с набором консультации. Об этом подробнее вам расскажет мастер. Обратите внимание, что при запуске такой рекламы имеет смысл создавать такие креативы, чтобы потом их можно было использовать и для набора на вебинар. Просто делайте офер и призыв “свайпайте вверх и регистрируйтесь”. Таким образом, всё будет завестись на посадочной страницы. На ленде с консультацией будут регистрироваться на консультацию, на ленде с вебинаром, на вебинар. Таким образом мы сразу же протестируем креативы: как на них кликают, а также уже начнём собирать аудитории.

Как общаться с теми, кто подписался на лендинге набора консультаций?

Часто бывает, что эксперты назначают консультации так, что люди до этих консультаций не доходят. Например я видел, как один эксперт писал: “Ну шо? Когда консультацию делать будем?”. Так писать не нужно.

Напишите типовой текст, который вы будете отправлять, и несколько типовых скриптов, на случай если у вашего клиента возникает возражение.

Пример скрипта:

“Добрый вечер ❤️

Поздравляю, вы в пятёрке людей для которых я проведу свою личную консультацию «Как стать диетологом» бесплатно!

Данная консультация подходит абсолютно всем, начиная от людей, которые не пробовали изучать основы правильного питания, но хотят разобраться в этой теме, заканчивая диетологами, которые хотят в разы увеличить свой доход.

Если вы не имеете опыта в сфере диетологии, то на консультации мы вместе разберем, подходит ли вам профессия диетолог и сколько вы сможете зарабатывать освоив эту профессию, даже не уходя с основной работы.

🚩 Для записи на онлайн консультацию необходимо выбрать время.

🕒 07 февраля - 14:00, 15:30, 17:00.

🕒 8 февраля в 12:30.

Подскажите, какое время Вам более подходит?”

Если на это клиент пишет, например:

“Уже не актуально”, а такое бывает примерно в 20% случаев, то не останавливаемся, а продолжаем разговор.

Например, спрашиваем: “А что у вас случилось, что тема дополнительного заработка и здоровья перестала вас интересовать?” и т.п.

Создаем скрипты с правильными речевыми стратегиями.

Учимся вести переговоры с клиентами.

Эксперт самостоятельно может пообщаться только с несколькими клиентами, чтобы написать работающие скрипты. А потом эти работающие скрипты передать мастеру, чтобы дальше мастер уже общался по этим скриптам.

Где происходит общение с клиентами?

Подписка происходит на чат бот с использованием сервиса Leeloo, таким образом и общение идёт в оболочке Leeloo. Мастер уже умеет к ней доступ.

Теперь на данном этапе доступ должен получить и эксперт.

Для этого эксперт должен написать запрос мастеру и мастер сделает профиль с доступом.

В запросе нужно написать мейл, на который будет дан доступ.

[Для мастера: доступ открывает Илья, создатель воронок. По этому вопросы обращайтесь к нему.]

Вот инструкция, как пользоваться leeloo в связке с AmoCRM:

https://www.youtube.com/watch?v=3xZ5E-_yCel

Сразу после того, как вы получите доступ, посмотрите это видео предельно внимательно.

Вы и дальше можете пользоваться нашим аккаунтом Leeloo.

А вот что касается, аккаунт AmoCRM, то база в нём хранится и мастер вашей школы имеет к ней доступ и передает вам оттуда контакты в случае необходимости. Но в рамках нашего партнерства не предусмотрел доступ к нашему аккаунту AmoCRM для экспертов.

В целом он и не нужен, пока школа не вышла на обороты и пока нет отдела продаж.

Как только школа выйдет на обороты и у вас будет отдел продаж, так вам будет нужно создать свой аккаунт в AmoCRM, мы перенесем в него всю накопленную базу и тогда уже и вы и менеджеры вашей онлайн-школы, будут работать в вашем аккаунте. Вы можете это сделать и сейчас, но смысл платить на аккаунт, если активная деятельность в нём пока не идёт. Если что, AmoCRM стоит 1000 рублей за каждого пользователя, который им пользуется. В вашем случае это будет: вы, мастер и например 3 менеджера по продажам. Итого 5 пользователей, 5 тысяч рублей в месяц. Повторюсь, в том, чтобы тратить на это деньги, сейчас нет необходимости.

Что касается Leelo, то вы и дальше сможете пользоваться нашим аккаунтом без ограничений. Но если в какой-то момент вы решите завести отдельный аккаунт для своей школы, то мы без проблем сделаем перенос всей накопленной базы на него. С аккаунтом Leelo ситуация хуже. Он стоит 1250 евро в год и продаётся только на год. Поэтому сделаем переход на отдельный аккаунт тогда, когда будет у вас по вашей школе чистая прибыль 5000 - 10000\$ в месяц и эта сумма будет необременительной. Но повторюсь, без каких ограничений, вы и дальше можете пользоваться единым аккаунтом, на котором работают все школы, которые мы ведём.

Как проводить консультации?

После того, как сразу несколько экспертов обратилось ко мне с вопросом: “Как проводить эти бесплатные консультации” и я создал эту содержательную методичку. В ней мой 10 летний опыт продаж и психологии.

Она заменит вам лучшие тренинги по продажам. Кроме того, что через эту структуру консультаций, вы правильно подготовитесь к вебинару, вы ещё и заработаете первые деньги, которые мы сможем использовать на трафик для вебинара.

Изучите методичку, пройдя по этой ссылке:

<https://docs.google.com/document/d/1q23A2Eozu2iPRkh3K3e3LoaFH1pvo8XW82H3lek-80w/>

С наилучшими пожеланиями, Анатолий Логинов.
Руководитель проекта «Онлайн - логика».