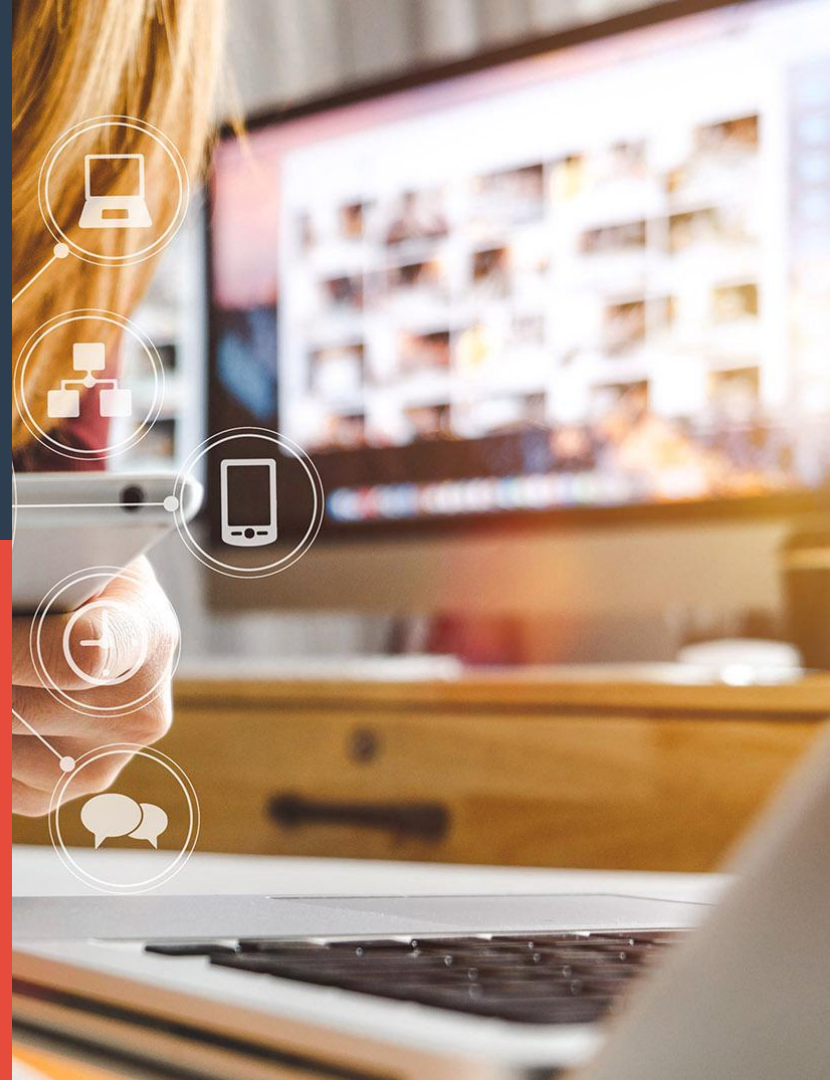




First Top

Автоворонка онлайн продаж для вашего бизнеса





Зачем переходить в онлайн?

- Охват аудитории в сотни раз выше.
(мертвая база Vs живая онлайн аудитория)
- Человеческий фактор сведен к минимуму.
(холодные звонки Vs лидогенерация)
- Скорость.
(продажа происходит гораздо быстрее)
- Удобство для клиента.
(почти на все вопросы есть ответы в онлайн в удобном формате)
- Сквозная аналитика.
(операционный контроль Vs результаты через месяц)



Построим воронку за 5 шагов



Шаг 1: Погружение в бизнес

Результат = Digital стратегия

Проводим несколько установочных встреч с сотрудниками. Брифуем. Сплочаемся в команду!



Компания?

Миссия, ценности,
принципы...



Кто клиент?

Определяем основные
сегменты аудитории, их
интересы в сети,
геолокацию, боли и др.
признаки



Продукт?

Проводим сравнительный
анализ с конкурентами в
сети, определяем
основные преимущества.



Ресурсы?

Анализируем архив
полезных статей, кейсов,
чек-листов, тестов,
инструкций и пр.
Определяем
ответственных на стороне
клиента.

Стратегия лидогенерации



Разрабатываем медиаплан: рекламные каналы, планы, бюджеты, сроки.

Источник	Каналы	Описание	Сообщения	План по последним регистрациям	План по подготовленным регистрациям	План по броню	План по продажам	План по обороту	Расход ФЭП	Расход прямой
2 потока и последующие брони	звонки	- звонки 1 - после бесплатного урока - звонки 2 - после скидки	спросить твои задачи, которые получили, рассказать, что надо учиться сейчас, чтобы к новому году стать супер-профессионалом.	-	28	0	10	280 000р.	2 000р.	0р.
	e-mail	- рассылки на темы, на которых не были (1-2 шт) - рассылка на новую тему - бесплатный урок по новой теме доп. скидка 10%						2 000р.	1 000р.	
вебинар SMM_31.10.2018	e-mail_от_веера	неактивная часть старой базы	Вы еще не были на интересном вебинаре по SMM - присоединяйтесь! За 1,5 часа я покажу вам, как быстро и просто настроить потоки рекламы с помощью протестированной рекламы в соц. сетях! И расскажу реальные кейсы из МОЕЙ практики. в письме - лицо Андрей	20	0	0	0	280 000р.	4 800р.	1 000р.
	e-mail_от_акт	участники, которые были только на других вебинах		0	30	1	1	30 000р.	2 000р.	1 400р.
	e-mail_лев	новая база		100	0	3	1	32 000р.	3 000р.	1 400р.
	Facebook VK	новый сегмент новый сегмент								
вебинар КС_01.11.2018	e-mail_от_веера	неактивная часть старой базы	обновить Месседж по КСП! Вы еще не были на интересном вебинаре по КС - присоединитесь! За 1,5 часа я покажу вам, как настроить потоки рекламы с помощью протестированной рекламы на стартерный сайт! И расскажу реальные кейсы практики.							
	e-mail_от_акт	участники, которые были только на других вебинах								

Лиды – те, кто проявили интерес и оставили контакты



Определяем способы взаимодействий с аудиториями в сети (сбор базы, таргетинг в соц. сетях, реклама по запросам, e-mail рассылки, мессенджеры и др.)

Предлагаем офферы, креативы, лид-магниты (на лендингах, постах, баннерах, в письмах).

Определяем способы и количество касаний в воронке (подогрев, вебинар, микропродажа и др.).

Определяем план по лидам, бюджет, сроки реализации.



Шаг 2:

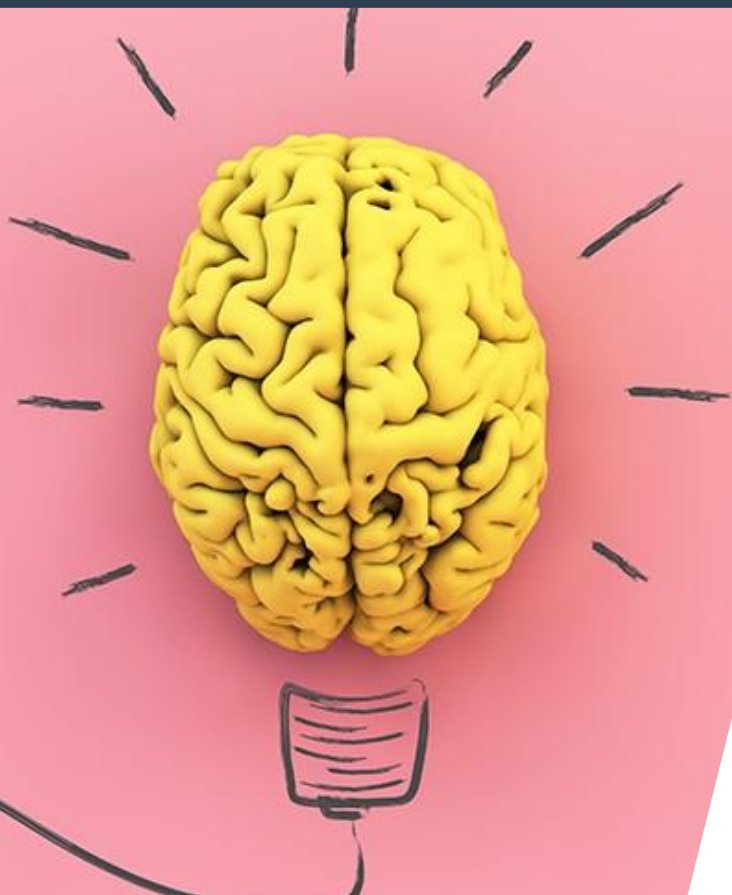
Digital упаковка

Результат = продукт в онлайн

Разрабатываем лендинги, презентации, верстаем письма.

- Посадочная страница подписки.
- Посадочная страница регистрации на вебинар.
- Страница продукта.
- Документы для скачивания (лид-магниты).
- **Презентация для вебинара.**
- Цепочки писем.
- И многое другое...





Разрабатываем уникальный стиль, подачу, креативные идеи для коммуникации с аудиторией.

- Инфографика
- Дизайн
- Баннеры
- Посты
- Графика
- Видеоролики



Шаг 3:

Построение воронки

Результат = лидогенерация

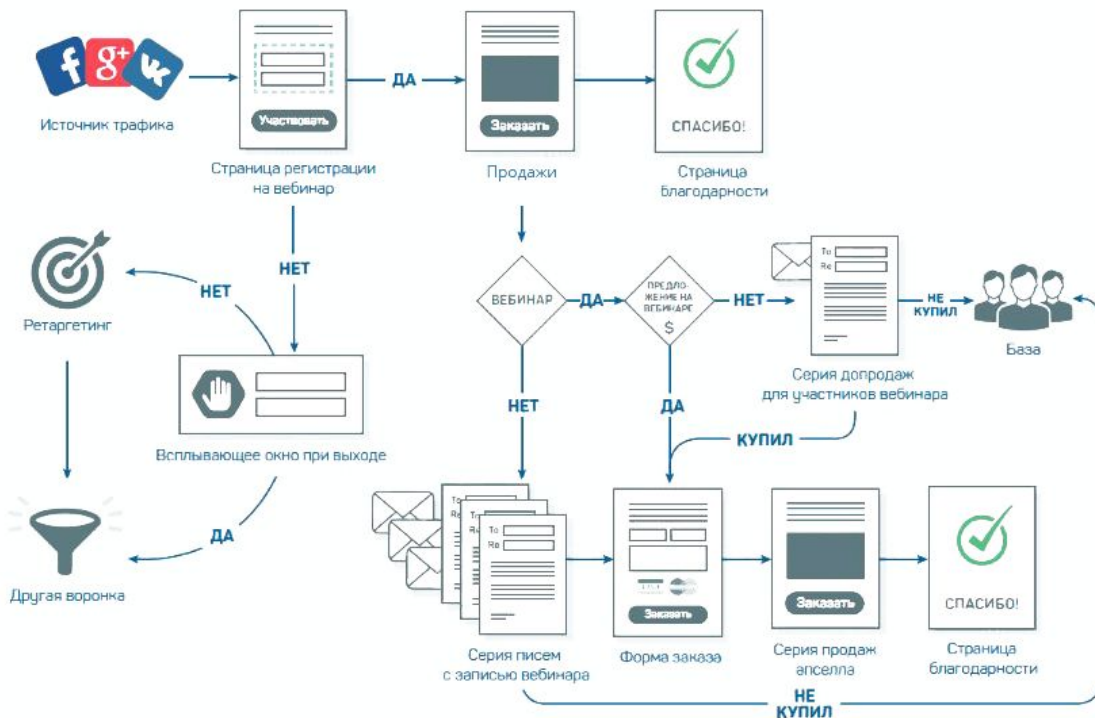


0-Start 1-Ready 2-Develop 3-Process 4-Close

Схема (пример)



Разрабатываем
уникальную схему
воронки продаж.
Настраиваем сквозную
аналитику. Запускаем!



Цифры (пример)



Считаем конверсии, ROMI, стоимость лида, продажи и пр.

День недели	Мер-ие	Кол-во чек-инов	Стоимость посетителя	Доходимость (35-50%)	Брони	Стоимость брони (2-2,5 тыс)	Конверсия в брони из чек-инов (8-10%)	Конверсия в брони из регистраций (2,5-3,5%)	Продажи (от 30)	Стоимость продажи, руб. (до 8000)	Конверсия из броней в продажи (30-35%)	Конверсия из регистраций в продажи (1-1,5%)	Romi потока (3-4)
2	КЗБ	60		19,74%	4	р.1 635,00	6,67%	1,32%	1				
		1271	197р.	33,13%	134	1 869р.	10,54%	3,49%	40	6 262р.	29,85%	1,04%	4,01
1	ФБ	3		42,86%	-	-	-	-	1				
		1182		43,83%	89	2 189р.	7,53%	3,30%	34	5 729р.	38,20%	1,26%	5,03
3	ФБ	15		50,00%	-	-	-	-	1				
		1747	206р.	37,72%	169	2 129р.	9,67%	3,65%	41	8 776р.	24,26%	0,89%	3,23
1	ФБ	4	30	33,33%	-	-	-	-	3				
		958		38,20%	83	2 747р.	8,66%	3,31%	35	6 515р.	42,17%	1,40%	4,15
1	ФБ	3		33,33%	-	-	-	-					
1	ВК	1		12,50%	-	-	-	-					
1	2Дня/СТ	13		48,15%	1	р.2 559,73	7,69%	3,70%					
1	КЗБ	5		29,41%	-	-	-	-					
2	ФБ	5		26,32%	-	-	-	-					
2	ВК	4		36,36%	1	р.351,14	25,00%	9,09%					
2	2Дня/СТ	9		37,50%	1	р.2 631,68	11,11%	4,17%					
2	КЗБ	4		33,33%	-	-	-	-					
3	ФБ	11		13,41%	1	р.1 897,61	9,09%	1,22%					
3	ВК	6		85,71%	-	-	-	-					
3	2Дня/СТ	7		29,17%	-	-	-	-					
3	КЗБ	4		26,67%	-	-	-	-					
4	ФБ	25		96,15%	-	-	-	-	1				



Шаг 4:

Автоматизация

Результат = система

Автовебинары, письма



Автоматизируем с помощью специальных сервисов часть процесса продажи.

- Автоматические цепочки писем.
- Автоматический подогрев, отправка контента.
- Настройка автовебинаров.





Шаг 5:

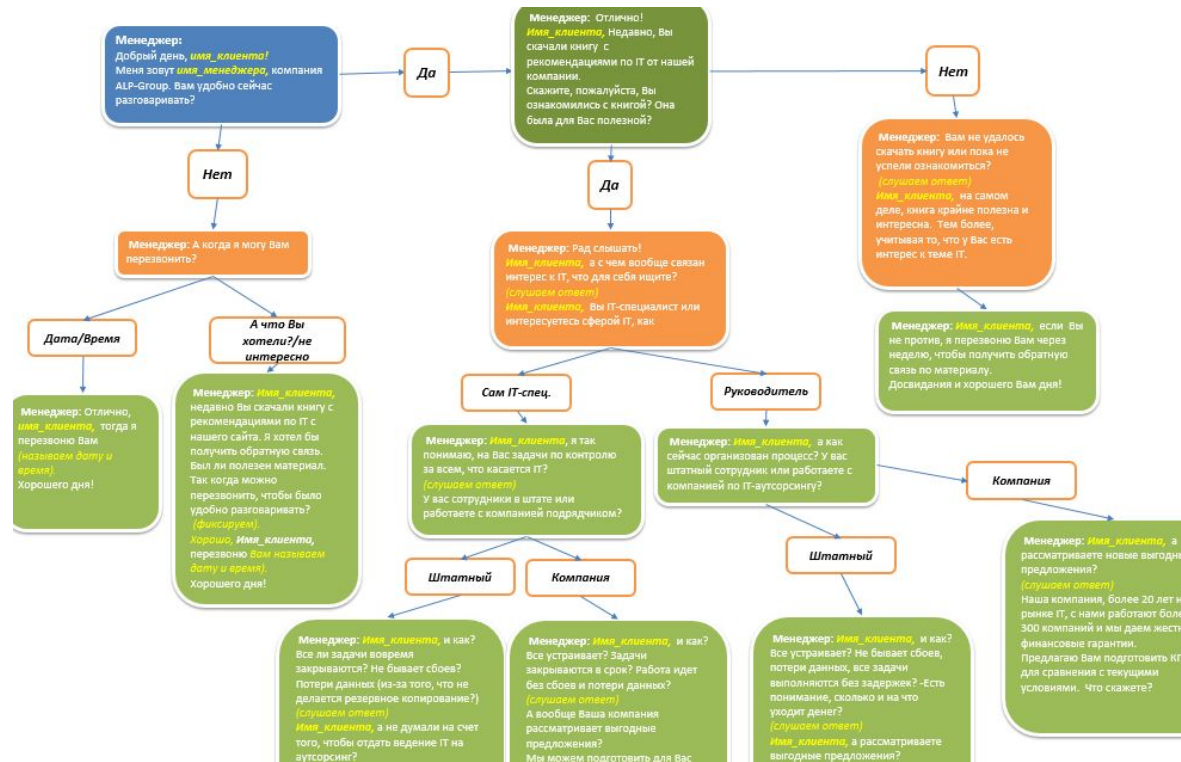
Оцифровка продаж

Результат = продажи онлайн

Скрипты



Разрабатываем для менеджеров по продажам скрипты исходящих и входящих звонков.



Онлайн отчеты



Разрабатываем отчеты по продажам.

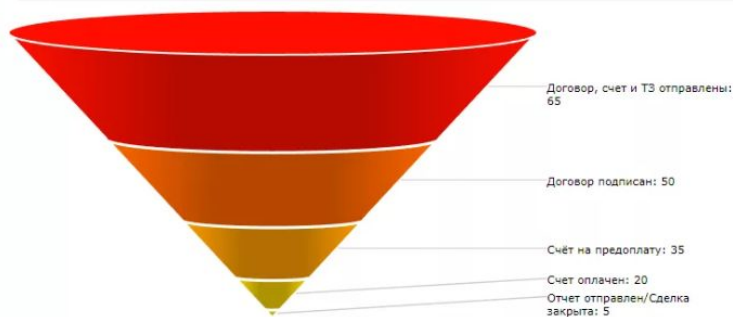
ни	Тип брони	Вебинар	Источник	Кол-во вебинаров	Email	Вероятность	ФИО	Статус	Плательщик	Сумма	Д. п.
19	на вебинаре	FB	-	1	6126454@mail.ru	средняя	Бабешко Людмила	оплачено 100%, по ЧП в 2 этапа	физ	4500	15.0
19	ручная	FB	inst	2	Astra6426@gmail.com	средняя	Алена Стрельникова	оплачено 100%, в 2 этапа	физ	7475	14.0
19	на вебинаре	КЗБ	hrelearning	1	n2trening@gmail.com	высокая	Наталья Цырулева	оплачено 66%, в 3 этапа	физ	10000	02.0
19	на вебинаре	FB	mailchimp	2	5404643hr1@mail.ru	средняя	Анна Литвиненко	оплачено 66%, в 3 этапа	физ	10000	06.0
19	на вебинаре	FB	fb	2	ilchenko@yamed.ru	средняя	Ильченко Олеся	оплачено 50%, в 4 этапа	физ	7475	07.0
19	на вебинаре	FB	mailchimp	3	pscom@mail.ru	средняя	Свириденко Павел	оплачено 66%, в 3 этапа (многодетный)	физ	8970	06.0
19	на вебинаре	vk	vk	1	KlinchevaO@gmail.com / kop@zaov	средняя	Ольга Клинчева	оплачено 33%, в 3 этапа	физ	10000	09.0
19	на вебинаре	vk	vk	3	natali24-82@mail.ru	средняя	Наталья Ивахина	оплачено 100%, в 2 этапа (-1000р за бронь ранее)	физ	14500	09.0
19	на вебинаре	FB	inst	1	invest_kons@mail.ru	низкая	Дмитрива Марина	оплачено 66%, в 3 этапа	физ	10000	14.0
19	на вебинаре	FB	inst	1	map_1983@bk.ru	средняя	Анна Марчук	оплачено 66%, в 3 этапа	физ	10000	15.0
19	ручная	-	-	1	n.ermolaeva@npcmr.ru	зависит от рук	Наталья Ермолаева	оплачено 100%, в 3 этапа	физ	2500	20.0
19	ручная	FB	inst	1	Mezuzhok.m.v@gmail.com	средняя	Михаил Мезужок	оплачено 50%, в 4 этапа	физ	2500	15.0
19	на вебинаре	КЗБ	vk	3	ekaterina.belova@abiproduct.ru	высокая	Екатерина Белова	оплачено 100%, в 2 этапа	физ	14950	30.0
19	на вебинаре	FB	inst	2	gessochka@mail.ru	средняя	Svetlana Gess	оплачено 100%, в 2 этапа	физ	15000	25.0
19	на вебинаре	vk	-	1	freedombutterfly@mail.ru	средняя	Мария Диянова	оплачено 100%, оплата от Банковского брокера	Банковский брокер	27175	26.0
19	на вебинаре	FB	vk_smm	2	olyacherdakova@gmail.com	зависит от рук	Ольга Чердакова	оплачено 100%, ООО ЦМЗ	ООО ЦМЗ	29900	26.0
19	на вебинаре	FB	inst	1	barenkova.olga@list.ru	средняя	Ольга Баренкова	оплачено 100%, 4 этапа	физ	7475	27.0
19	на вебинаре	vk	vk	1	Anastasia.Tretyakova@infobip.com	зависит от рук	Анастасия Третьякова	оплачено 100%, ООО ИНФОБИП	ООО ИНФОБИП СПБ	29900	28.0
19	на вебинаре	vk	hrelearning	1	irinashpak29@gmail.com	зависит от рук	Ирина Шпак	оплачено 100%, ООО Эффектифф Групп	ООО «Эффектифф Групп»	29900	29.0
19	на вебинаре	vk	vk	1	915085@mail.ru	высокая	Мария Попеску	оплачено 100%, в 2 этапа	физ	14950	01.0
19	на вебинаре	КЗБ	inst	1	tin-svetlana@yandex.ru	низкая	Светлана Тинькова	оплачено 100%, ООО Сервисная угольная компания	ООО «Сервисная угольная	7475	03.0
19	на вебинаре	HR0	hrelearning	1	che402@yandex.ru	средняя	Чуканова Елена	Оплачено 100% (по ЧП), АО ОНПП Технологии	Счет АО «ОНПП «Технолог	29900	16.0
19	на вебинаре	vk	inst	1	Verahrkem@gmail.com	зависит от рук	Щукина Вера	оплачено 100%, ООО Центр технического с	ООО "Центр технического с	29900	03.0
19	на вебинаре	FB	inst	2	info@strana-vakansii.online	зависит от рук	Юлия Федосеева	оплачено 50%, в 2 этапа, ООО Кадровф	ООО Кадровф	14950	03.0
19	на вебинаре	FB	fb_events	1	svetoch2411@gmail.com	высокая	Светлана Иванова	оплачено 100%, в 2 этапа	физ	14950	04.0
19	на вебинаре	КБЗ	inst	2	Dvorecka@mail.ru	средняя	Наталья Желудова	оплачено 50%, в 4 этапа	физ	2500	04.0
19	входящая заявка	vk	emailuni1800	2	er@bigsales.ru	низкая	Екатерина Приходько	оплачено 100%, в 2 этапа, ООО Ледокол Консалтинг	ООО Ледокол Консалтинг	8500	05.0
19	на вебинаре	2days	inst	1	okladnikov71@gmail.com	средняя	Окладников Игорь	оплачено 50%, в 4 этапа	физ	2475	05.0

Онлайн отчеты



Ежедневный операционный контроль для руководителя!

Воронка продаж по сделкам



Выручка (все): 6974 млн. руб. ↑4,2%



LFL по количеству чеков - 0,5% ↓0,5%



Средний чек (все): 1643 руб. ↑4,7%



Операционная рентабельность: 10,8% ↑4,9%



Продажи по группам ассортимента



Текучесть: 16% ↑4,6%



ШР: 92% ↑0,2%





Кейсы

Подробнее о кейсах мы можем
рассказать на встрече)



Онлайн школа Кузница Кадров (стартап)

Построен 100% онлайн бизнес с нуля.

[Сайт школы](#)

[Лендинг вебинара](#)

Результаты в цифрах:

- Ежемесячный рост Romi на 1 пункт
- Полная окупаемость через 3 месяца
- Оборот более 1 000 000 через 6 мес



Курсы проекта Кодим ФКН Вышки

Запуск курса за 30 дней

[Сайт курса](#)

[Регистрация на ДОД](#)

Результаты в цифрах:

- Старт кампании - 29 декабря 2020 г.
- Курс запущен 1 февраля 2021 г.
- Плановые показатели выполнены на 90%



Продукт ИТАН: Управленческий баланс

Построена автовебинарная B2B воронка онлайн продаж продукта.

[Сайт компании](#)

[Лендинг вебинара](#)

Результаты в цифрах:

- Работа с 95% целевой аудитории.
- Налажен стабильный поток лидов
- Сокращена стоимость клиента на 70%



First Top

Корпоративный портал от First Top

Построена автовебинарная воронка онлайн продаж продукта.

[Страница продукта](#)

[Лендинг вебинара](#)

Результаты в цифрах:

- Работа с 95% целевой аудитории.
- Цикл продажи сокращен с 3 месяцев до 2 недель.
- Стоимость привлеченного клиента по сравнению с оффлайн продажами снизилась в 4 раза!



First Top

+7 (495) 508-62-54

info@ft10.ru

www.first-top.ru