

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ	9
Чему вы научитесь и что сможете изменить в бизнесе после прочтения этой книги?	11
Давайте познакомимся	14
1. ЧТО ТАКОЕ ВОРОНКА ПРОДАЖ В ИНТЕРНЕТЕ	21
Глава 1. Что мы можем назвать воронкой?	23
Глава 2. Принципы воронки продаж	39
Глава 3. Из чего состоит автоворонка?	46
2. ПРОДУКТОВАЯ МАТРИЦА. СПОСОБ НАУЧИТЬ ВАШИ ПРОДУКТЫ ПРОДАВАТЬ СЕБЯ САМИМ	53
Глава 1. Зачем нужна продуктовая матрица?	55
Глава 2. Товар-магнит: официальное разрешение на вашу продажу	62
Глава 3. Предложение, от которого нельзя отказаться: устанавливаем финансовые отношения с помощью трипваера	73
Глава 4. Если клиент готов на большее: оптимизация прибыли ...	80
Глава 5. Тропинка возврата, или Как продавать раз, а деньги получать в течение долгих лет	91
3. АВТОКОММУНИКАЦИЯ	101
Глава 1. Создаем роботов в нашем бизнесе	103
Глава 2. Автопродавцы	109
Глава 3. Планируем путешествие клиента по воронке: стратегия емейл-рассылки	116

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 4. Емейл-письма в автоворонке: как удерживать интерес пользователей на длительной дистанции	124
Глава 5. Трафик-система	132
4. СОБИРАЕМ ВСЕ ВМЕСТЕ. РАЗБОР ДЕЙСТВУЮЩИХ АВТОВОРОНОК	141
Глава 1. «Большой котел»	143
Глава 2. Автовебинарная воронка	146
Глава 3. Автоворонка на базе формулы запусков Джека Волкера	159
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	173
Инструкции, чек-листы и другие полезные материалы для создания воронок	177
Инструкция по созданию портрета целевой аудитории	178
Инструкция по составлению аватара целевой аудитории	182
Пример образа аватара для информационного проекта по нетрадиционной медицине	184
История бренда	186
30 ментальных триггеров для продающих видео и текстов	188
Инструкция по созданию посадочной страницы (лендинга)	195
Рекомендации по написанию и оформлению емейл-писем	200
Структура продающего выступления на вебинаре от Тимура Тажетдинова	203
Чек-лист подготовки проведения вебинара	210
Словарь профессиональных слов и терминов	213
Отзывы о курсе	216