



Инструкция для самостоятельного создания автоворонки

Оглавление

Из чего состоит автоворонка?	3
Алгоритм построения воронки	5
Чек-лист для самостоятельного создания автоворонки	9
Примеры схем автоматизированных воронок	12
Простой уровень	
Средний уровень	
Сложный уровень	
Полезные источники	16
Знания	
Сервисы автоворонок	
Конструкторы сайтов и лендингов	
Сервисы email-рассылок	
CRM-системы	
SMS-сервисы	
Сервисы PopUp-окон	



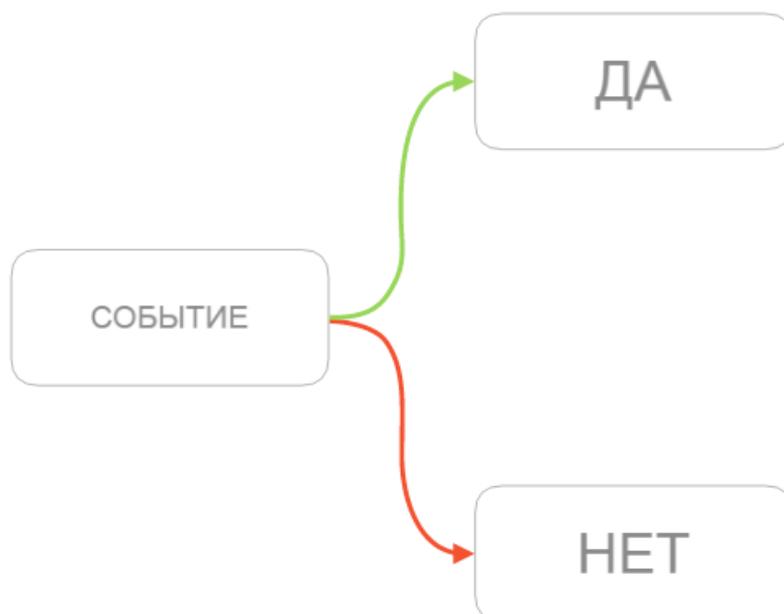
На сайте <http://avtovoronka-prodazh.ru/> вы узнали, что такое автоматизированная воронка. Теперь мы расскажем, как сделать ее самому.

Из чего состоит автоворонка?

Автоматическая воронка продаж состоит из множества «кирпичиков» — атомов воронки. Из них вы и будете создавать свою автоворонку.

У каждого атома необходимо просчитывать 2 выхода:

- **положительный (ДА)**. Пользователь совершил нужное целевое действие — заполнил форму, нажал на кнопку, оплатил товар и т. п.;
- **отрицательный (НЕТ или БЕЗДЕЙСТВИЕ)**. Уход с сайта или переход на другие страницы без совершения целевого действия.



Основными атомами являются:

1. Сайт

Это основа любой автоворонки. Может быть как полноценным сайтом, так и отдельным лендингом. Сайт может быть самописный или сделанный на конструкторе лендингов. Самый подходящий конструктор под автоворонки — сервис [LPmotor.ru](https://lpmotor.ru).

2. E-mail

Письма — второй по значимости атом после сайта. Чаще всего в воронках используются автоматические рассылки, а также триггерные письма, которые настраиваются в зависимости от действий (или бездействий) пользователей.

3. SMS

SMS-сообщения позволяют значительно расширить ваши возможности коммуникации с клиентами. Вы можете настроить автоматическую отправку смс через определенное время после совершения действия посетителем.

4. Автодозвон

Этот способ коммуникации с пользователями позволяет записать определенную аудиозапись, которая будет включаться, когда робот будет звонить вашему клиенту.

5. Callback

Сервис обратного звонка позволяет настроить автоматическое соединение менеджера и клиента после совершения последним определенного действия (или срабатывания таймера).

Итак, мы вкратце рассказали об основных элементах воронки.

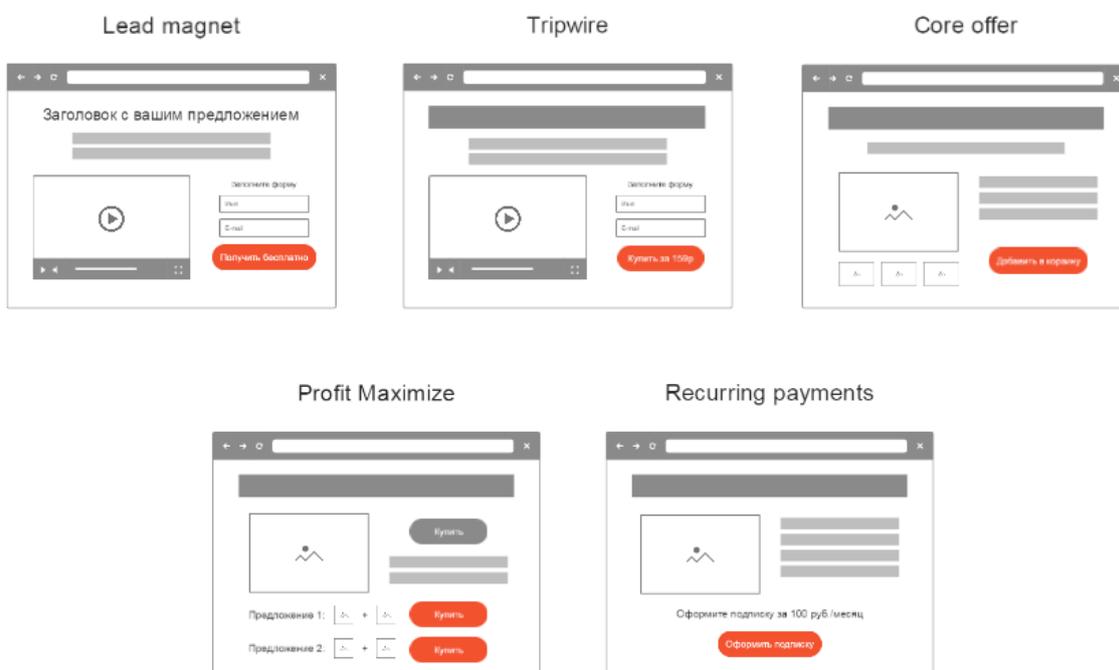
Что дальше?

Подумайте и выберите только те атомы, которые подойдут вашему бизнесу и целевой аудитории. Возможно, это будут все вышеперечисленные, а может быть, вы захотите оставить лишь некоторые основные — решать вам!

Далее мы рассмотрим, как атомы складываются в определенные страницы воронки, на которых предлагаются конкретные типы продукта.



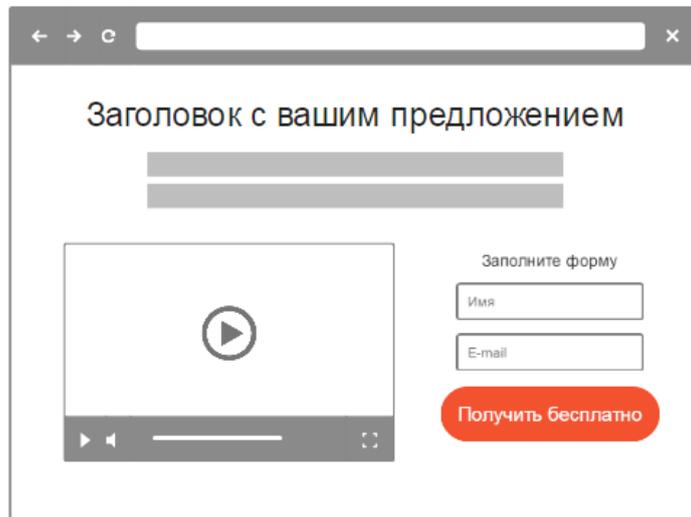
Алгоритм построения воронки



Автоворонка состоит из нескольких последовательных этапов, на которых предлагаются различные типы продукта.

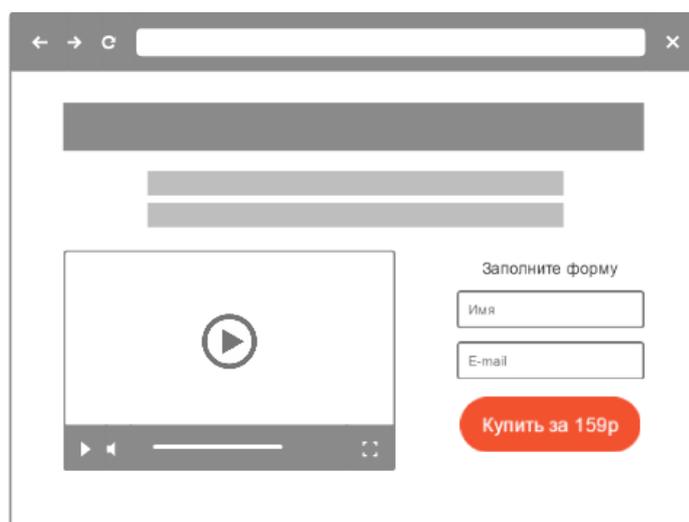


1. **Lead magnet (Лид-магнит)** — бесплатный продукт, с помощью которого можно «притянуть» свою целевую аудиторию, например, это может быть мини-книга, приглашение на вебинар или набор чек-листов.



Однако основная цель данной страницы — вовсе не сам магнит, а рекомендация ознакомиться с трипваером — одноразовым предложением, которое размещается здесь же.

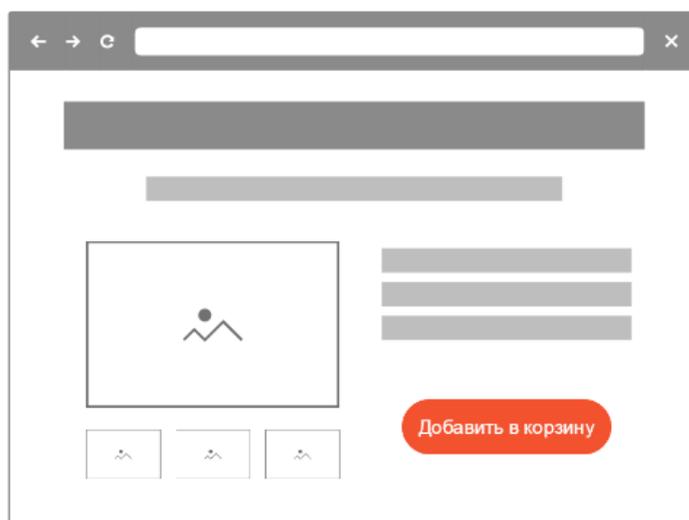
2. **Tripwire (Трипваер)** — дешевый продукт, цена на который может варьироваться в зависимости от ниши. Главное — чтобы это была необременительная сумма для представителей целевой аудитории.



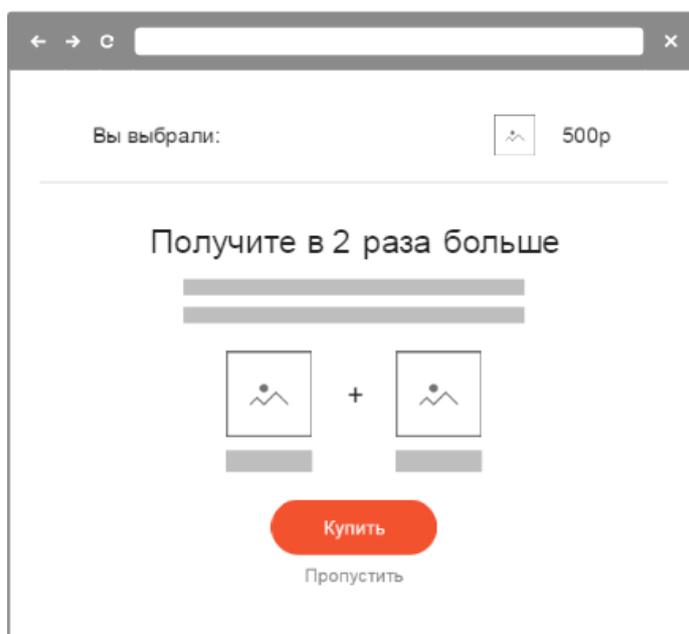
Цель этого предложения — не заработать денег, а сподвигнуть подписчика на первую покупку.



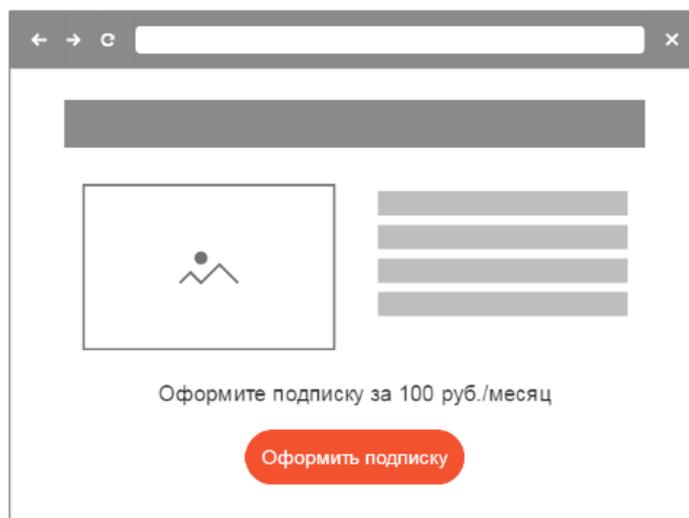
3. **Core offer** — основной продукт, который вы хотите предложить клиенту. Именно на базе этого продукта и составляются первые две ступени автоворонки.



4. **Profit maximize (Максимизаторы прибыли)** — продажа товаров, которые могут быть не связаны общей тематикой с автоворонкой, но зато приносят максимальную выгоду для вашего клиента. Для перехода к этому шагу необходимо предварительно разработать системы up-sell, down-sell, cross-sell.



5. **Recurring payments (Циклические платежи)** — необходимы для того, чтобы востребованность в вашей продукции была постоянной, и покупатель снова и снова повторял свои денежные переводы на ваш счет.



Чек-лист для самостоятельного создания автоворонки

Смысловая часть:

- Определить основной продукт (*core offer*)
- Рассчитать сумму, которую вы хотите получить за продажу основного продукта
- Определить трипваер и его цену
- Определить лид-магнит
- Подготовить лид-магнит
- Провести декомпозицию (разложить, сколько вы хотите зарабатывать и какие конверсии хотите на каждом этапе воронки)

Техническая часть:

- Подготовить сайт
 - Настроить формы и кнопки (какие поля минимально необходимы)
 - Подключить счетчики Яндекс.Метрика, Google Analytics
 - Настроить для счетчиков цели
 - Настроить прием платежей на tripwire
 - Настроить действие после оплаты



- Настроить интеграции с необходимыми CRM
- Создание А/Б-теста страниц (3 заголовка для теста)
- Запуск трафика
 - Настроить UTM-метки
- Составление цепочки писем
 - Описать заголовки для всех писем и суть письма (в одном предложении)
 - Подготовить текст писем
 - Проверить текст каждого письма на соответствие с целью письма
- Настроить ретаргетинг
 - Установить код и настроить аудитории ВКонтакте
 - Установить код и настроить аудитории в Facebook
 - Настроить объявления для каждой страницы (лид-магнит, трипваер, основной продукт и т. д.)
- Подключить сервис e-mail-рассылки
- Подключить SMS-шлюз
- Подключить сервис автодозвона
- Подключить callback-сервис



Важно:

В сервисе autofunnels.pro уже встроены все необходимые атомы, поэтому настраивать отдельные сервисы (sms или callback) не нужно. Все атомы работают уже из коробки без лишних «танцев с бубном».

Если же вы используете какие-либо другие сервисы (например, сервис email-рассылки, то просто подключите нужные сервисы к autofunnels.pro с помощью готовых интеграций.

Autofunnels.pro является хабом, который соединяет всю схему и логику работы вашей автоворонки. Не важно, используете вы другие сервисы или пользуетесь встроенным функционалом, — [единая панель управления автоворонки](#) все равно нужна :)

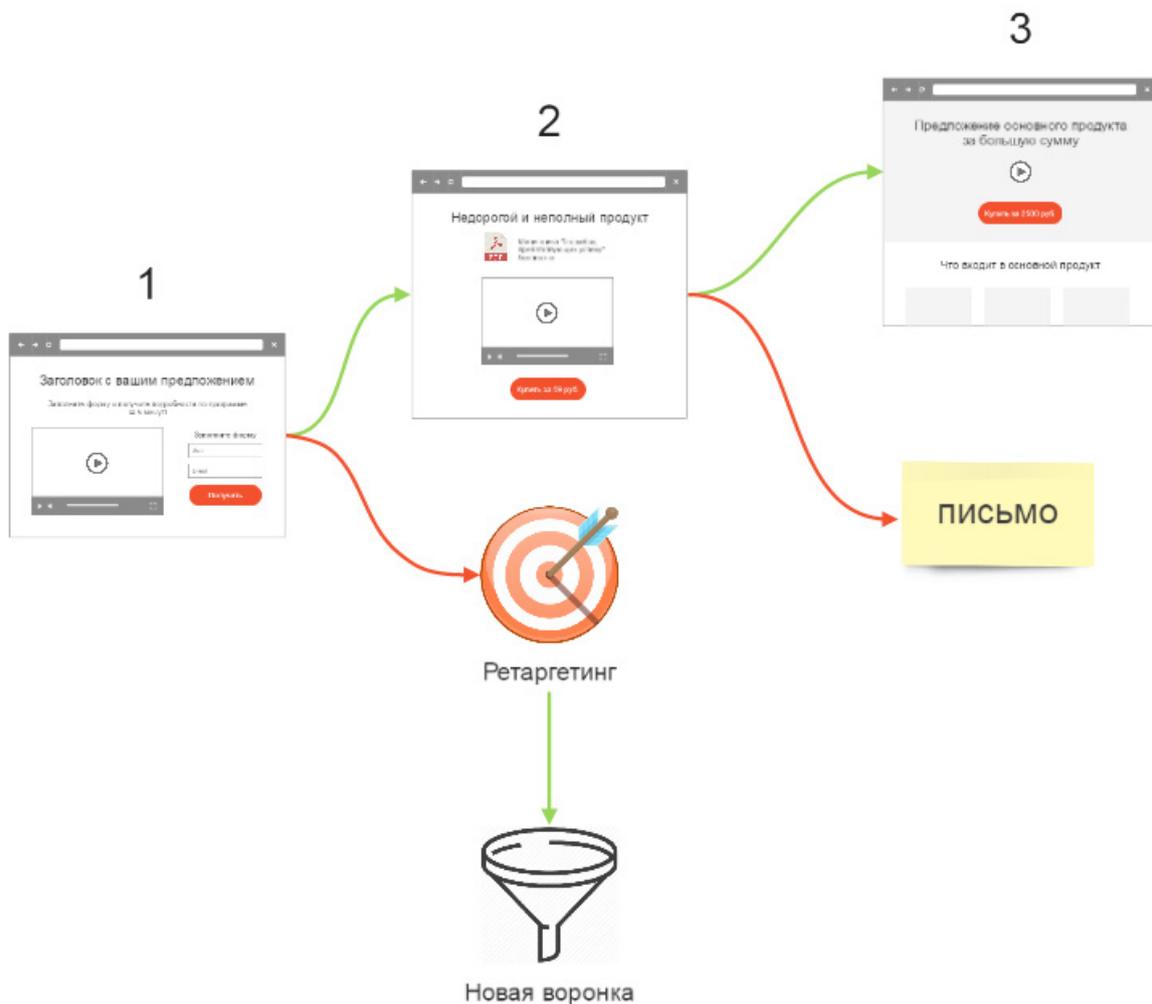
Далее мы разберем несколько реальных схем, чтобы вы смогли на наглядном примере понять, как работает воронка.



Примеры схем автоматизированных воронок

Простой уровень

Простой уровень автоматической воронки, как и более сложные уровни, начинается с предложения лид-магнита — бесплатного товара для привлечения посетителей в автоворонку.



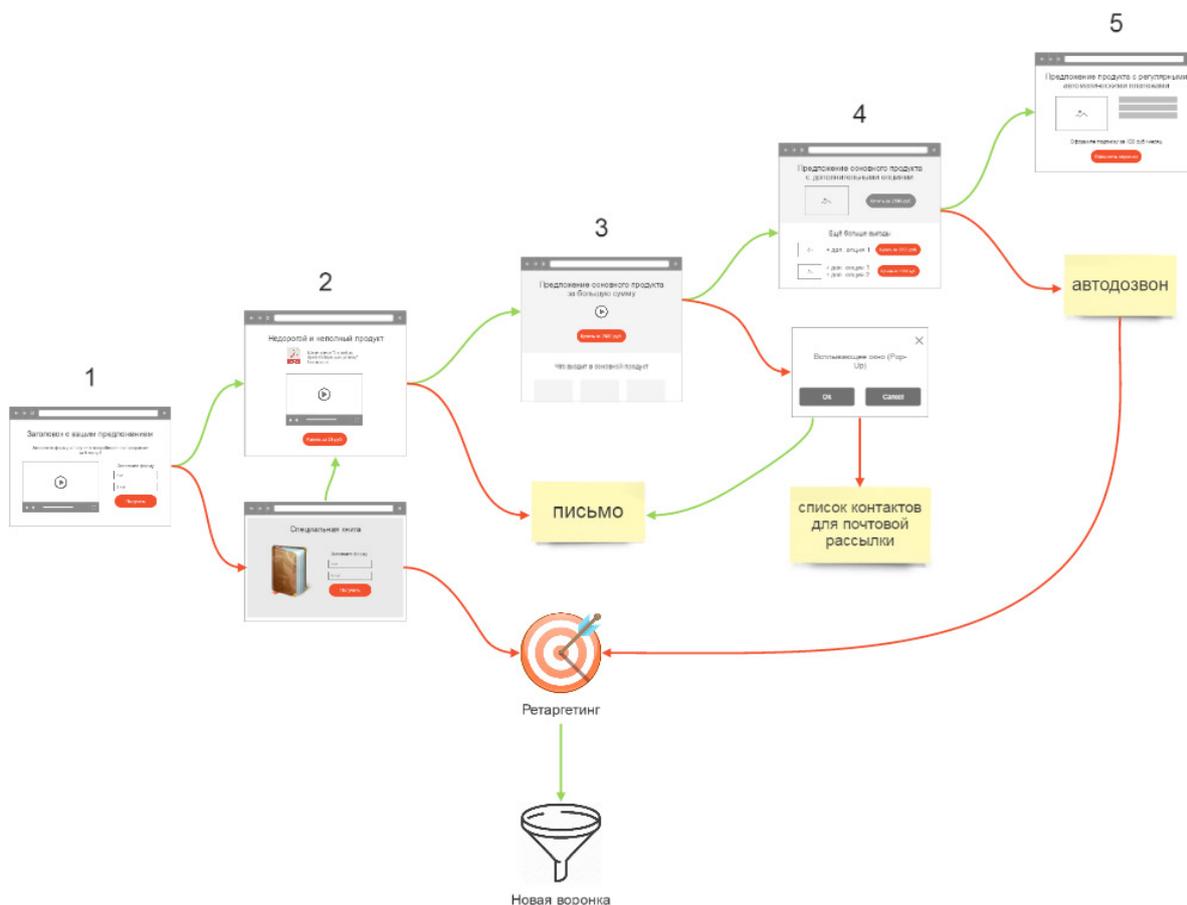
Пользователь, оставивший свои контактные данные, получает в письме ссылку на скачивание продукта и переходит на следующий этап, где ему уже предлагается купить трипваер. Если же пользователь уходит со страницы, не совершив целевого действия, мы можем показать ему рекламу и отправить его тем самым в новую воронку.

Таким же образом развивается сценарий на следующем этапе. Посетитель либо покупает трипваер и переходит к основному продукту, либо уходит, и тогда используем e-mail-рассылку для возвращения клиента в воронку, поскольку наша конечная цель — привести его к приобретению core product.

Средний уровень

Опять же начинаем с того, что предлагаем посетителю лид-магнит в обмен на контакты. Пользователь согласен — тогда он получает бесплатный товар и перенаправляется на страницу с трипваером.

Если нет — предлагаем ему другой лид-магнит. В случае отрицательного выхода из этого атома, ушедшему посетителю будет показан рекламный баннер, перейдя по которому, он попадет уже в новую автоворонку.

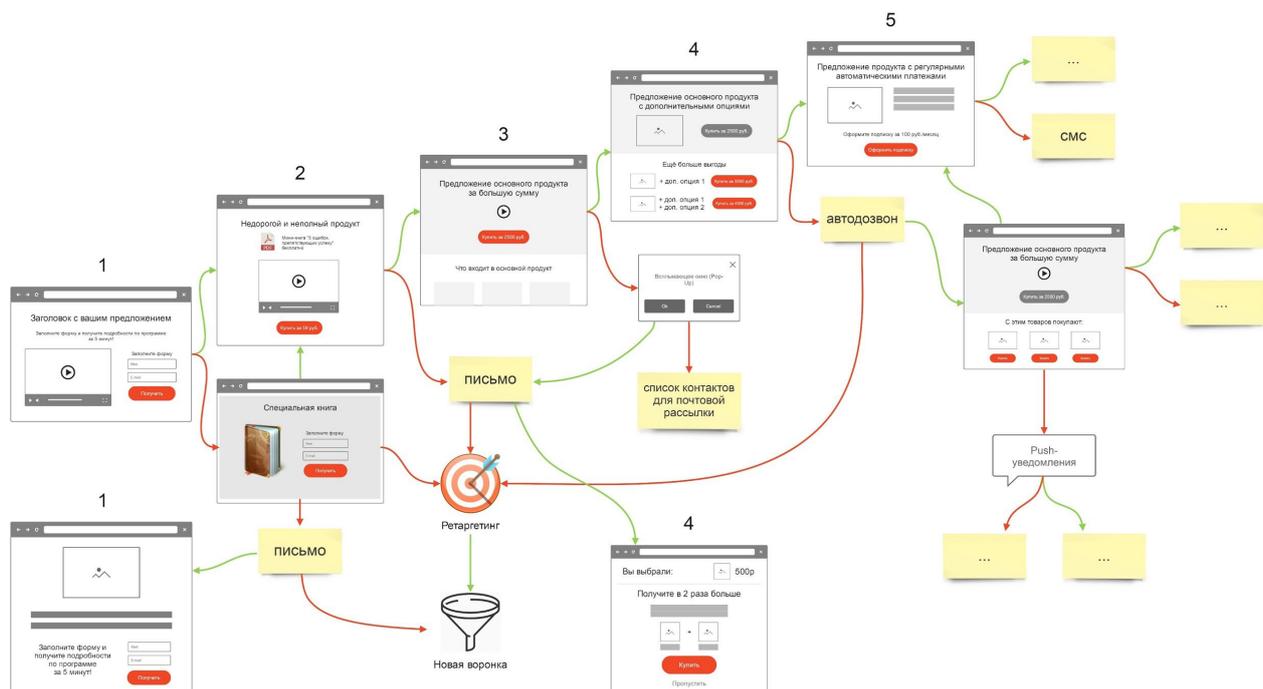


Затем действуем так же, как в примере простого уровня, направляя клиента от tripwire к core offer. Из посещения страницы основного продукта следует 2 исхода: покупка товара и переход к дополнительным опциям или же отказ от покупки, и тогда мы можем показать клиенту всплывающее окно с определенным предложением для того, чтобы он всё-таки остался в нашей воронке.

Если наш клиент покупает и товар, и дополнительные опции, мы показываем ему страницу с предложением продукта с рекуррентными платежами, т. е. подписку с автоплатежами. Если он отказывается от максимизаторов прибыли, используем один из подходящих способов коммуникации с покупателем, например, автодозвон.

Сложный уровень

Сложный уровень отличается от среднего тем, что у одного атома может быть несколько выходов, как положительных, так и отрицательных.



Кроме того, в нашем примере вы можете увидеть несколько страниц с лид-магнитами и несколько страниц с максимизаторами прибыли, которые показываются разным частям целевой аудитории в зависимости от их действий.

Данная схема не является конечной и может быть дополнена различными атомами, исходя из продуманных вами сценариев поведения потребителей в автоворонке.



Друзья! Хотите получить гарантированный подарок?

Внесите ваши предложения по улучшению последней воронки с подробным описанием каждого атома и того, зачем он нужен. Отправьте нам письмо с вашей схемой и описанием по адресу info@autofunnels.pro. Чем более глубокую воронку вы построите — тем более значимый подарок получите.



Полезные источники

Знания

<https://vk.com/autofunnels>

Закрытая группа, где выкладывается практика применения автоворонок в России и СНГ. Там только практика и кейсы реального бизнеса.

Поэтому в закрытый клуб пускают не всех. Вступите в сообщество и добавляйтесь в друзья к [Саше Алексеевой](#). Тогда вы гарантированно попадете в закрытый клуб :)

[Курс «10 лет преимуществ»](#)

Подробный разбор автоворонок от основателей Бизнес-Молодости как инструмента автоматизации продаж и бизнеса, принципов их построения и управления.

Анализ реальных примеров из российского бизнеса и практические рекомендации для конкретных отраслей. Есть много бесплатного и полезного материала + детальный онлайн-курс.

Цена курса: от 70 000 рублей.

Сервисы автоворонок

[Clickfunnels.com](https://clickfunnels.com)

Самый известный зарубежный сервис по автоворонкам. Плюсы в качественном контенте, но главный минус в цене — за полный функционал придется отдать круглую сумму.

Цена: от 300\$ в месяц.

[Intercom.com](https://intercom.com)

Эта англоязычная платформа подойдет для SaaS-сервисов, стартапов и крупных интернет-магазинов. Позволяет выстраивать триггерную коммуникацию через кастомные события. Тяжело внедряется на полную мощность.

Цена: от 50\$ в месяц.



[Autofunnels.pro](#)



Самый мощный сервис по созданию автоматических воронок. Адаптирован для РФ и СНГ. Все атомы и функции уже встроены внутрь сервиса + также есть множество интеграций. Есть готовые шаблоны автоворонок под разные сферы бизнеса.

Цена: бесплатно (пока будет находиться на бета-тестировании).

Конструкторы сайтов и лендингов

Конструкторов много, но мы отобрали только те, которые действительно хорошо подойдут для создания автоворонок.

[Unbounce.com](#)



Платформа имеет возможность интеграции с необходимыми для воронки сервисами sms- и e-mail-рассылок, чатами, CRM-системами и конструкторами маркетинговых отчетов.

Цена: от 49\$ (около 3100 рублей) в месяц.

[LanderApp.com](#)



Зарубежный конструктор с e-mail-интеграцией, готовыми страницами для максимизаторов прибыли, таймерами обратного отсчета и возможностью проведения А/Б-тестирований.

Цена: от 49\$ в месяц

[LPmotor.ru](#)



LPmotor и Autofunnels.pro работают на одной платформе. Поэтому конструктор максимально подходит для создания сайтов не только для автоворонки, но и для многостраничных лендингов.

Есть А/Б-тесты и другие инструменты тестирования. Возможен совместный доступ для команды или можно выдать отдельный доступ клиентам.

Цена: от 300 рублей в месяц.



Сервисы email-рассылок

[UniSender.com](https://unisender.com)

Имеет набор готовых интеграций с популярными CMS, CRM, платформами интернет-магазинов и другими сервисами.

Цена зависит от тарифа и начинается с 650 рублей в месяц или 0,325 рублей за письмо. До 100 человек и 1500 писем в месяц — бесплатно.



[Mailchimp.com](https://mailchimp.com)

Позволяет создавать собственный дизайн письма, сегментировать клиентов, имеет многопользовательский режим для совместной работы.

Ежемесячная стоимость зависит от размера базы и количества писем в месяц, минимальная — 20\$ (до 2000 человек и до 12000 писем в месяц — бесплатно).



[Getresponse.ru](https://getresponse.ru)

Конструктор писем с блочным редактором сценариев поведения подписчиков и сегментацией клиентов по различным правилам.

Цена: от 15\$ (около 1000 рублей) в месяц.



CRM-системы

[Битрикс24](https://bitrix24.ru)

Эта система больше подходит для корпоративного портала, поскольку, помимо CRM, объединяет в себе постановщик задач, соц. сеть для сотрудников, чаты, фотогалереи и т. д.

Цена: бесплатно для 12 сотрудников.



[АмоCRM](https://amoCRM.ru)

Эта CRM больше подходит для отделов продаж. Ее ключевой экран — воронка, которую вы можете настроить под себя — создать любое количество этапов и неограниченное число воронок продаж.

Цена: от 500 рублей в месяц.



SMS-сервисы

[SMSfeedback](#)

Предлагает возможность отбирать сегменты базы по некоторым признакам и реализовывать по ним выборочные рассылки.

[SMSintel](#)

Широкие возможности управления контактами и их фильтрации, таймер отправки сообщений, формирование расширенных отчетов.

[SmsAero](#)

Позволяет сегментировать вашу телефонную базу по любым параметрам, назначать отправку смс на любое время и анализировать статистику эффективности рассылок.

Сервисы PopUp-окон

[MailMunch](#)

Гибкие настройки внешнего вида, триггеров и таргетинга. Есть А/В тесты, встроенная аналитика, доступен экспорт данных.

Стоимость: от 9\$ в месяц (есть бесплатный тариф с ограничениями).

[Witget](#)

Позволяет создать всплывающее окно для сбора контактов, отзывов, акций, подписки на страницы в соц. сетях. Имеет готовые модули для распространенных CMS.

[JumpOut](#)

С его помощью можно делать серию попапов и 2-шаговые всплывающие окна. Поддерживает многие сервисы рассылок и позволяет настроить условия показа (попытка выхода, целевое действие, время). Просмотр статистики по каждому попапу.

Базовый тариф стоит 1000 рублей в месяц (при оплате за месяц).



Вы пользуетесь другими сервисами?

Напишите нам на info@autofunnels.pro и мы дополним нашу инструкцию проверенными сервисами.

