



# СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ .....	11
Чему вы научитесь и что сможете изменить в бизнесе после прочтения этой книги? .....	13
Давайте познакомимся .....	16
<b>1. ЧТО ТАКОЕ ВОРОНКА ПРОДАЖ В ИНТЕРНЕТЕ .....</b>	<b>23</b>
Глава 1. Что мы можем назвать воронкой? .....	25
Глава 2. Принципы воронки продаж .....	50
Глава 3. Из чего состоит автоворонка? .....	57
<b>2. ПРОДУКТОВАЯ МАТРИЦА. СПОСОБ НАУЧИТЬ ВАШИ ПРОДУКТЫ ПРОДАВАТЬ СЕБЯ САМИМ .....</b>	<b>65</b>
Глава 1. Зачем нужна продуктовая матрица .....	67
Глава 2. Товар-магнит: официальное разрешение на вашу продажу .....	73
Глава 3. Предложение, от которого нельзя отказаться: устанавливаем финансовые отношения с помощью трипваера .....	84
Глава 4. Если клиент готов на большее: оптимизация прибыли .....	91
Глава 5. Тропинка возврата, или как продавать раз, а деньги получать в течение долгих лет .....	103
<b>3. АВТОКОММУНИКАЦИЯ .....</b>	<b>113</b>
Глава 1. Создаем роботов в нашем бизнесе .....	115
Глава 2. Автопродавцы .....	121

Глава 3. Планируем путешествие клиента по воронке: стратегия емейл-рассылки .....	128
Глава 4. Емейл-письма в автоворонке: как удерживать интерес пользователей на длительной дистанции .....	136
Глава 5. Трафик-система .....	144
<b>4. СОБИРАЕМ ВСЕ ВМЕСТЕ.</b>	
<b>РАЗБОР ДЕЙСТВУЮЩИХ АВТОВОРОНОК .....</b>	<b>153</b>
Глава 1. «Большой котел» .....	155
Глава 2. Автовебинарная воронка .....	158
Глава 3. Автоворонка на базе формулы запусков Джека Волкера .....	171
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>	<b>185</b>
Инструкции, чек-листы и другие полезные материалы для создания воронок .....	189
Инструкция по созданию портрета целевой аудитории ...	190
Инструкция по составлению аватара целевой аудитории ...	194
Пример образа аватара для информационного проекта по нетрадиционной медицине .....	196
История бренда .....	198
30 ментальных триггеров для продающих видео и текстов ...	200
Инструкция по созданию посадочной страницы (лендинга) ...	208
Рекомендации по написанию и оформлению емейл-писем ...	213
Структура продающего выступления на вебинаре от Тимура Тажетдинова .....	216
Чек-лист подготовки проведения вебинара .....	224
Словарь профессиональных слов и терминов .....	228
Отзывы о курсе .....	231

*Эта книга посвящена  
двум замечательным личностям —  
маркетологам, моим учителям и партнерам  
Тимуру Тажетдинову и Михаилу Дашкиеву.*

*А также всем ученикам и клиентам,  
внедрившим автоворонки и вдохновившим  
своими результатами на это издание.  
Без вас его не было бы.*



*Алиса пошла вслед за кроликом и угодила в целый необъятный мир, о существовании которого никто даже и не подозревает. Чтение этой книги заставит вас тоже почувствовать себя Алисой в Зазеркалье. Вы обнаружите, что за одной лишь кнопкой или безобидным баннером в Интернете могут скрываться целые системы туннелей и ходов, которые приносят миллионы их создателям.*

*Концепция автоворонок — это совсем не то, что вы думаете и ожидаете услышать про воронку продаж. Вы убедитесь, что ваше предыдущее понимание было слишком поверхностно и не имело практической значимости.*

*Новое же понимание и видение, которое возникнет после прочтения этой книги, откроет вам глаза на бизнес и деньги по-новому. Вы поймете, что можете зарабатывать гораздо больше на том, что у вас есть уже сейчас.*

*Вы почувствуете азарт и предвкушение победы над конкурентами, потому как то, что вам предстоит увидеть на следующих страницах, практически невозможно разгадать, скопировать или придумать случайно. Если не прочесть эту книгу, конечно.*

*При первом же серьезном опыте внедрения воронок в наш бизнес мы смогли сделать около миллиона долларов выручки при практически 90% рентабельности. Ведь теперь нашими продавцами стали не люди, а роботы.*

*Мария проделала огромную работу по адаптации лучших технологий американского маркетинга к нашим бизнес-реалиям. Наслаждайтесь!*

**Михаил Дашкиев,**  
предприниматель, сооснователь  
сообщества «Бизнес Молодость»

*Эта книга вышла очень своевременно. Изложенный в ней практический опыт внедрения — то, что нужно каждому бизнесу, в том числе и на русскоязычном пространстве.*

*Именно так устроены бизнесы современных миллионеров, даже если у них в команде всего 4—5 человек.*

*Подкупает легкость подачи материала. Это высший пилотаж — так доступно объяснить довольно сложную систему автоворонки со всеми ее инструментами и принципами.*

*Получилось полноценное пошаговое руководство, которое никогда не будет лежать на полке после прочтения. Там столько идей по оптимизации бизнес-процессов, что с одного раза все и не внедришь. Я не ошибусь, если скажу, что практическая польза применения знаний из этой книги тянет на миллионы долларов.*

**Кристина Мянд-Лакьяни,**  
писатель, художник,  
основатель компании Mindvalley —  
мирового лидера рынка  
неформального образования

# **ВСТУПЛЕНИЕ**





## **ЧЕМУ ВЫ НАУЧИТЕСЬ И ЧТО СМОЖЕТЕ ИЗМЕНИТЬ В БИЗНЕСЕ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ЭТОЙ КНИГИ?**

**В**ы держите в руках очень полезную книгу. Надеюсь, что она является таковой хотя бы потому, что учит одному из ценнейших навыков в бизнесе. И это не умение привлечь инвестиции, построить финансовую модель или вести переговоры.

Благодаря ей вы научитесь превращать незнакомца в постоянного клиента, сокращая издержки и осознанно влияя на рост прибыли. Именно это является основной функцией автоворонки.

Мое окружение — предприниматели и маркетологи. Постоянно вижу сотни уставших бизнесменов вокруг, дело которых держится только на их персоне: они выжаты, уехать на месяц в отпуск или даже шанс на полноценные выходные не представляется реальным, огромные обороты совсем не маржинальны, раздутый неуправляемый штат «съедает» всю выручку.

Но вместе с тем я знаю и людей, которые делают бизнес легко: наши знакомые Speaking Empire зарабатывают более 5 миллионов долларов в год, и у них не более 5 сотрудников. Или Френк Керн: у него вообще один сотрудник, а миллионов — 10...

Осознание такой математики вводит в ступор.

Как это объяснить? Голубой океан? Уникальный продукт? Харизма лидера? Магия?

Одной из существенных причин такого успеха считаю эффективный подход к аудитории, продажам, бережливость, исключение дополнительных расходов на штат за счет автоматизации.

Иногда мне кажется, что у постсоветского человека гипертрофировано уважение к труду, вследствие чего культивируется его тяжесть и объем вместо эффективности: кто много и в поте чела работает, тот молодец. Но ведь на самом деле это совсем не круто. Нам стоит учиться работать мало, но метко.

Именно поэтому своей миссией я вижу развитие, популяризацию и внедрение на русскоязычном пространстве автоматизированных воронок продаж — инструмента, который увеличивает эффективность бизнеса.

За 5 лет практики внедрения этого инструмента в разные ниши и бизнес-процессы у меня накопилось много опыта и советов по автоматизации продаж, оптимизации воронок конвертации клиентов. И я делюсь им на многочисленных конференциях, курсах, в СМИ. За это время удалось сделать автоворонки трендом интернет-маркетинга. Сегодня они входят в обязательный набор продаж в Интернете: если раньше было достаточно трафика, сайта и отдела продаж, теперь к этому набору присоединилась и система автоматической конвертации и прогрева трафика.

Я очень рада, что весь этот опыт удалось поместить в одной книге. В итоге прочтения ее вы узнаете, как:

- выстраивать доверительные и длительные отношения с клиентами;
- в разы повышать средний чек;
- делать органический рост бизнеса прогнозируемым и управляемым;
- получать больше прибыли при тех же денежно-временных инвестициях;

## ВСТУПЛЕНИЕ

— автоматизировать процесс продаж, делая так, чтобы сотрудникам не приходилось проводить каждую операцию, но ее осуществляла система.

Мы с вами разберемся, что же такое эта самая воронка продаж и из чего она состоит. Построим продуктовую линейку, разберем механику продаж: апселлы, кросселлы, даунселлы и другие горячо любимые мной понятия. Освоим емейл-маркетинг и другие средства автоматизации коммуникации. Также поговорим о психологии: вовлечении, удержании внимания людей в воронке.

В итоге вы сможете внедрить воронку в свой бизнес, повысив показатели прибыльности. Либо выберете стать профессиональным мастером создания автоворонок и внедрять их в другие проекты.

Круто? Ну ведь очень классная и насыщенная программа. Мы постарались выложиться по полной. Поэтому запаситесь ручкой, терпением и любознательностью.

Итак...