birch

АВТОВОРОНКИ И БОТЫ

Заявки без холодных звонков

Схема воронки в мессенджере: 7 сообщений от первого контакта до записи



Пройдите по списку и отметьте сделанное

Честно, без «вроде бы». Пустые клетки покажут, с чего начать.

- [ ] **1. Сообщение 1: отдаём обещанное**
  Материал сразу, без условий и анкет.
- [ ] **2. Сообщение 2, через час: один вопрос**
  Кнопка с нишей или задачей, чтобы дальше говорить про него.
- [ ] **3. Сообщение 3: история под нишу**
  Короткий пример или видео до 90 секунд.
- [ ] **4. Сообщение 4, на следующий день: частая ошибка**
  Что обычно идёт не так и почему.
- [ ] **5. Сообщение 5: мягкое предложение**
  Разбор или консультация и понятная кнопка.
- [ ] **6. Сообщение 6, через 2 дня: возражение**
  Ответ на самое частое сомнение.
- [ ] **7. Сообщение 7, через 4 дня: последний шаг**
  Прямой вопрос, актуально или закрыть.
- [ ] **8. Согласие на обработку данных до сбора контактов**
  Отдельная кнопка и ссылка на политику.
- [ ] **9. Метка источника в ссылке на бота**
  Видно, какой пост или реклама привели человека.
- [ ] **10. Каждое нажатие попадает в CRM**
  Менеджер видит этап, ответы и может вмешаться.
- [ ] **11. Есть выход на живого человека**
  Кнопка написать менеджеру в любой момент.
- [ ] **12. Раз в месяц смотрите, где отваливаются**
  Переписывайте шаг с наибольшей потерей.

Что делать дальше

Начните с первого пустого пункта. Не пытайтесь закрыть всё за раз: одна правка, которую сделали, полезнее десяти запланированных.

Частые ошибки, которые мы видим

Бот сразу продаёт. Человек получил материал, а вместо пользы ему приходит прайс.

Цепочка обрывается после второго сообщения, хотя большинство решений принимается позже.

Подписчики живут в конструкторе бота, и отдел продаж их не видит, поэтому тёплые люди теряются.

Разберём на вашем примере

30 минут, бесплатно. Посмотрим ваши цифры и назовём первые три шага. Если увидим, что можете сами, так и скажем.

Выбрать время

mail@dabirch.com · t.me/jonibirch