birch

ПРОДВИЖЕНИЕ ИНФОПРОДУКТОВ

Схема запуска онлайн-курса

От первого касания до продажи: 12 шагов с контрольными точками и что считать на каждом

Пройдите по списку и отметьте сделанное

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

- [ ] **1. Сформулирован один результат курса**
  Что студент сможет сделать по итогу.
- [ ] **2. Есть бесплатный вход**
  Гайд, урок или мини-курс, а не сразу покупка.
- [ ] **3. Посадочная на регистрацию с одним действием**
  Без меню и лишних ссылок.
- [ ] **4. Цепочка прогрева из 3–5 касаний**
  Польза, история, ответ на сомнения.
- [ ] **5. Напоминания о вебинаре**
  За сутки, за час и в момент старта.
- [ ] **6. Считаете доходимость до эфира**
  Если мало дошли, менять надо прогрев, а не рекламу.
- [ ] **7. Предложение на эфире с понятным сроком**
  Настоящий дедлайн, а не придуманный.
- [ ] **8. Запись вебинара и серия дожима**
  Несколько касаний после эфира, с разбором сомнений.
- [ ] **9. Отдел заботы отвечает быстро**
  Вопрос об оплате без ответа это потерянная продажа.
- [ ] **10. Есть рассрочка или способ оплатить частями**
  Часто решает для дорогих продуктов.
- [ ] **11. Считаете окупаемость на запуск**
  Реклама, подрядчики и выручка в одной таблице.
- [ ] **12. База сохраняется для следующего запуска**
  Купившие и не купившие в разных сегментах.

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

Сразу продают дорогой курс холодной аудитории, минуя бесплатный шаг и прогрев.

Считают стоимость регистрации, хотя смотреть надо на доходимость и окупаемость рекламы.

После вебинара один дожим, хотя много оплат приходит на следующие дни при нормальной серии касаний.

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