



СООБЩЕСТВО
СИЛЬНЫХ

СООБЩЕСТВО СИЛЬНЫХ

ЗАКРЫТОЕ СООБЩЕСТВО ЭКСПЕРТОВ ОНЛАЙН РЫНКА

ТРЕК РАЗВИТИЯ 2023-2024



СМОТРЕТЬ ПРОГРАММУ

ПРОГРАММА СООБЩЕСТВА

АВГУСТ

КАК РАСКРУТИТЬ TELEGRAM.

Методы продвижения: бесплатные и платные.
Рабочие связки в Телеграм ads. Воронки продаж в Telegram

1. Разберемся, что нужно для продвижения в Telegram
2. Какие методы продвижения существуют

Инструкция: Как разместить рекламу и привлечь покупателей

СЕНТЯБРЬ

РАБОТА С ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКОЙ

Что мы будем продавать нашим клиентам?

1. Вытаскиваем из головы методику, отзывы, кейсы учеников. Все что понадобится для создания архитектуры продуктов.
2. Проектируем продуктовую линейку
3. Овчинка стоит выделки или почему Лид-магниты должны быть в вашей продуктовой линейке.

Создаем лидмагнит + бонусные материалы

ОКТАБРЬ

БОЛЬШЕ ДЕНЕГ ИЗ ОНЛАЙНА: стабильно растем и зарабатываем в своем проекте без хаоса и финансовых качелей

1. Воронки продаж: Обзор, особенности, плюсы и минусы.
2. Как правильно выбрать воронку продаж: марафон, вебинар, закрытая Зум-презентация или контентная воронка.

Создаем текстовую контентную воронку продаж

НОЯБРЬ

КАНАЛЫ ТРАФИКА:
формируем стратегию постоянного привлечения новой аудитории

1. Понять какие источники трафика сейчас доступны и актуальны
2. Особенности каналов трафика. Плюсы и минусы разных каналов трафика
3. Как с помощью Нельзязграм собрать новых подписчиков. Ошибки Reels, из-за которых аудитория не растет

ДЕКАБРЬ

РАЗРАБАТЫВАЕМ ПРОДУКТ ДЛЯ БЫСТРОГО ВОВЛЕЧЕНИЯ И МОНЕТИЗАЦИИ АУДИТОРИИ

Создаем продукт-конвертор и упаковываем трипвайер.
Тестируем MVP

ЯНВАРЬ

СОЗДАЕМ НАБОР ЭФФЕКТИВНЫХ СТРАНИЦЫ:

сайт, посадочная, продающая, страница Спасибо, на которых продаются ваши продукты и совершаются целевые действия

ФЕВРАЛЬ

КАНАЛЫ ТРАФИКА:

1. Автоматизация директа Инстаграм через чат-бота
2. Яндекс реклама для привлечения трафика в онлайн проекты

МАРТ

СОЗДАЕМ УПРАВЛЯЕМУЮ СИСТЕМУ ПРОДУКТОВ, КОТОРАЯ УВЕЛИЧИВАЕТ LTV КЛИЕНТА

1. Как спроектировать продукт-бестселлер. Разрабатываем архитектуру продукта. Основные продуктовые слои.
2. Три метода повысить доходимость до конца курса
3. Проработка сложных мест и социальные механики
4. Геймификация
5. Связываем продукты в одну систему

АПРЕЛЬ

ВЕБИНАРНАЯ ВОРОНКА

1. Этапы классической вебинарной воронки
2. Путь клиента. Как выглядит идеальная вебинарная воронка
3. Как считать показатели воронки. Декомпозиция

МАЙ

ПРОДАЮЩИЙ ВЕБИНАР

1. Подготовка к вебинару. Структура вебинара. Анализ вебинара
2. Цепочки писем до и после вебинара
3. Техническая настройка и проведение вебинара
4. Настройка автовебинара от А до Я

ИЮНЬ

СОЗДАЕМ УПРАВЛЯЕМУЮ СИСТЕМУ ПРОДУКТОВ, КОТОРАЯ УВЕЛИЧИВАЕТ LTV КЛИЕНТА

1. Видео воронка для продажи образовательных продуктов
2. Челлендж-воронки для генерации пассивного дохода без отдела продаж

ИЮЛЬ

КАНАЛЫ ТРАФИКА:

1. VK Как увеличить количество участников школы
2. Как с помощью Ютуб собрать лиды для онлайн школ

АВГУСТ

КОНСУЛЬТАЦИИ/НАСТАВНИЧЕСТВО продукт, воронка, лайфхаки

ЕЩЕ БОЛЬШЕ
ИНФОРМАЦИИ
О СООБЩЕСТВЕ МОЖНО
ПОЛУЧИТЬ В НАШЕМ
TELEGRAM-КАНАЛЕ

[HTTPS://T.ME/S_SYLNYH](https://t.me/s_sylnyh)



[ПРИСОЕДИНЯЙСЯ](#)



СООБЩЕСТВО
СИЛЬНЫХ