

Jednoduchý
funnel z toho,
co už máš

WWW.LUCIEHABERLOVA.CZ



01 *Není to raketová věda.*

Automatizované funnely vnímá spousta pokročilých podnikatelek i podnikatelů jako něco poměrně složitého. Zbytečně. Funnel je jednoduchá stavebnice poskládaná z několika komponentů.

A většinu z nich už nejspíš máte nebo umíte používat.

Postavíme si jednoduchý funnel na sběr kontaktů a první prodeje společně?

Budete k tomu potřebovat jen 3 věci.

- Leadmagnet (česky se mu říká magnet na kontakty nebo prostě produkt zdarma).
- Produkt k prodeji, který s tím zdarma nějak souvisí.
- Nástroj pro hromadný e-mailing



Leadmagnet

Dobrý magnet není o tom *dát něco zdarma*, ale o přivedení toho správného publika a prokázání toho, že opravdu víme, o čem mluvíme - a stojí za to si s námi něco začít...

Měl by mít hodnotu sám o sobě - a přinést rychle jeden užitečný výstup.



Produkt

Produkt ve funnelu nemusí být jen jeden. Naopak, krásně jich můžeme propojit několik.

Podstatné je ale to, aby produkt náš leadmagnet doplňoval nebo to na něj nějak navazoval. Podle toho mu ve funnelu přidělíme to správné místo.



E-mailing

Většina lidí se ke koupi nerozhodne hned. Ale často nakoupí v okamžiku, kdy vidí nabídku podruhé nebo potřetí.

Právě e-mailing nám dává možnost nabídku nenásilně zopakovat - a přidat další důvody k nákupu.



02 *Leadmagnet.*

Leadmagnet vychází z nabídky - ne naopak.

K tomu, abychom ho našim potenciálním kontaktům mohli nabídnout, budeme potřebovat vstupní místo. Většina lidí v tuhle chvíli vyřkne magický výraz Landing page - čili stránka s formulářem.

Dopravdy vlastně potřebujete jen ten formulář. A nebo ani ten ne. Důležitější je totiž místo, kde o něm řeknete svému publiku.

V e-mailu? Stačí vám i formulář v e-mailingovém nástroji nebo tlačítko na stažení.

V reklamě? Můžete použít formulář přímo na Facebooku.

Na sítích? Zkuste automatizaci přes soukromé zprávy.

Landing page samozřejmě můžete používat také - ale občas existují i jednodušší a efektivnější cesty.



03 Produkt.

Jeden a nebo víc. Máte totiž spoustu možností, kde ho nabídnout.

1. Hned po stažení magnetu zdarma na děkovací stránce. Tenhle produkt by měl váš magnet doplňovat, ne na něj přímo navazovat. Protože ho nabízíte v okamžku, kdy váš nový kontakt obsah magnetu ještě nezná.
2. V e-mailingu s lehkou prodlevou po stažení magnetu. Nebo přímo na stránce s ním, pokud je to třeba video. Tenhle produkt už může na magnet přímo navazovat.
3. V e-mailové sekvenci po první nabídce. Jednoduše představte služby nebo produkty, které by pro váš nový kontakt ještě mohly být relevantní. Samozřejmě neposíláme jenom nabídky - navazujeme vztah. Ale nebojte se zkusit prodat víckrát, než jen jednou.



04 E-mailing.

Rychlé prodeje ve funnelech jsou super. Ale spousta lidí potřebuje více času. To nám nicméně ani trochu nevadí.

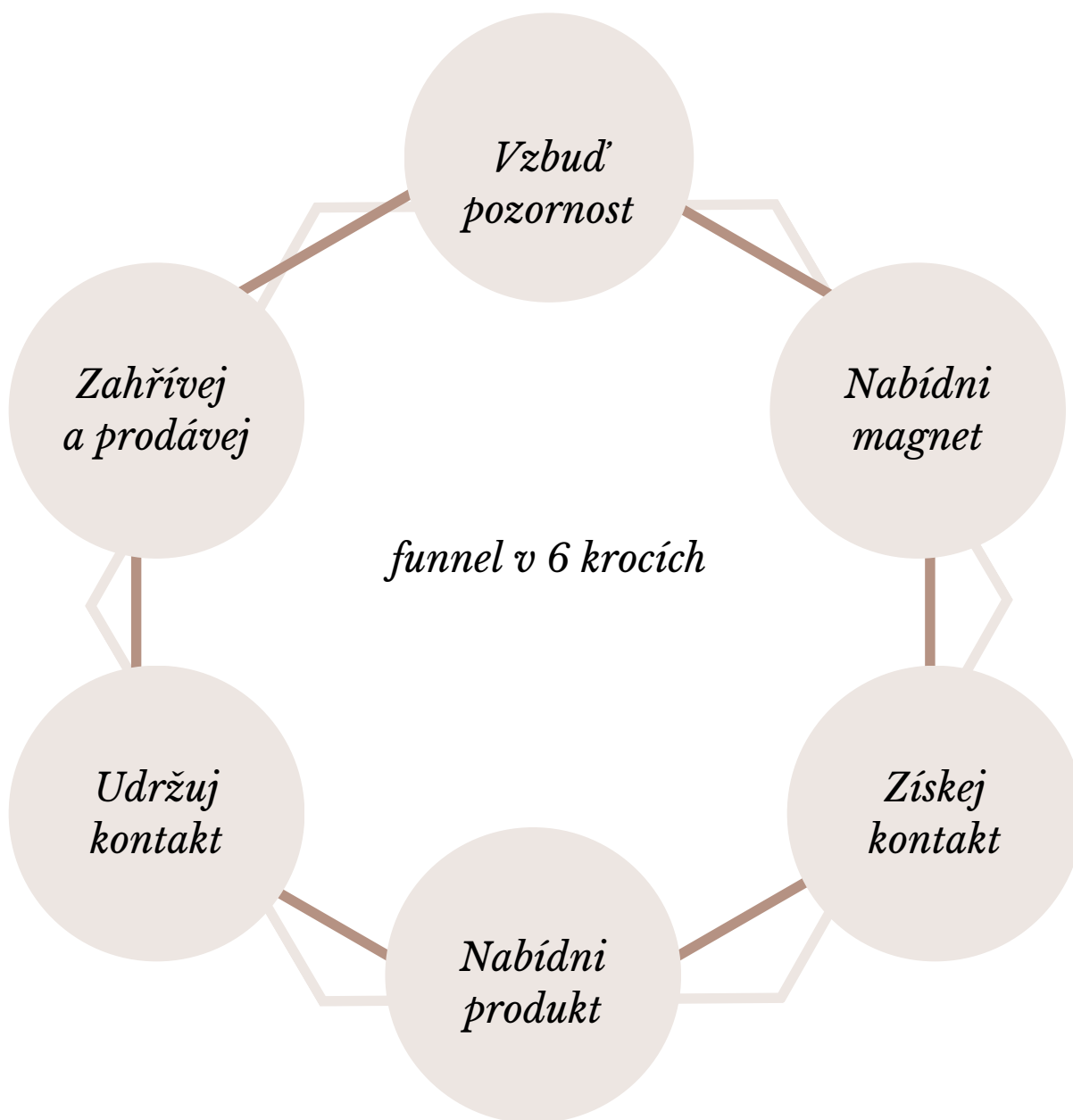
Tzv. relationship funnel - tedy dlouhodobé udržování vztahu s potenciálním zákazníkem, má totiž mnohem lepší výsledky, než samostatně stojící rychlé prodejní funnely.

Rozepište se. Pošlete odkaz na magnet, připomeňte ho, nabídněte upsell, představte se, propojte se na sítích, pošlete jim pár užitečných tipů navíc nebo třeba odkaz na blog - a tenhle vztah udržujte bez ohledu na to, jestli už jste něco prodali nebo ne.

Když je nebudete bavit, odhlásí se. Ale pokud jste přesně tím, co potřebují, nejspíš jednou k nákupnímu rozhodnutí dojdou.

Mapa funnelu

*Alespoň 1 automatizovaný funnel si zaslouží každý byznys.
Protože když nemáte komu prodávat, moc toho neprodáte.
Kvalitní databáze e-mailů je základ.*



Lucie, můžeš mi s tím pomoci?

I když je tenhle materiál hlavně poděkování za referenci a ne prodejní nástroj, pokud tě tahle otázka při čtení předchozích stránek napadla, tak ti na ni samozřejmě odpovím.

Na funnely jsem natočila samostatný kurz Funnel za 2 týdny. V tuto chvíli se neprodává samostatně, ale jen jako bonus k ročnímu členství v klubu Get It Done. Navíc Ti k němu ale přidám skvělý kurz FB reklamy (aktualizovaný na nový algoritmus Andromeda). Pokud tě to zaujalo, mrkni na <https://kurzy.luciehaberlova.cz/kurz-fb-reklamy-2-day-testing-formula/>

Druhý kurz, který by se ti mohl hodit, se jmenuje Perfektní prodejní stránka. V té učím, jak napsat stránku, která skutečně prodává. Najdeš ho na <https://kurzy.luciehaberlova.cz/bootcamp/>

Všechny 3 zmiňované kurzy jsou natočené předem a můžeš si je projít ve svém vlastním tempu.

DÍKY ZA REFERENCI A ZA PŘEČTENÍ!

XOXO LUCIE