[00:00 – 03:37]

Так, давайте поговорим про страницу благодарности. Смотрите, когда человек подписывается, очень важно брать его в том числе и телефон на странице, где обычно мы говорим «Спасибо, что подписались, увидимся с вами на мастер-классе». То есть, по нашей статистике, когда мы что-то спрашиваем у человека на странице благодарности, или проводим какой-то опрос, то где-то там от 40 до 70% людей делают то, что мы их просим. Поэтому, если мы их просим оставить телефон, то люди оставляют телефоны. Если мы их просим заполнить какую-то анкетку, то люди заполняют анкету. Если мы преследуем цель повысить доходимость до мастер-класса, то мы прямо просим у людей телефон, чтобы потом можно было отправить им смс и сделать автодозвон. Да, из этих автодозвоном где-то половина будет уходить в никуда, потому что люди будут указывать неверные номера, но как бы нормально, потому что половина будет указывать нормально.

Смотрите, мы дали вам шаблон нашей страницы благодарности, там, на самом деле, ничего сложного. Я прочитаю вам текст. “Важно! Иногда письма попадают в спам, оставьте свой телефон для одноразового напоминания, чтобы гарантированно получить ссылку на вебинар” То есть мы напомним, что письма попадают в спам, есть некая причина, и люди оставляют собственно сам телефон. А потом уже в будущем, то есть мы с вами различаем, есть первая прогонка для первичного запуска, и есть вторая прогонка. Вот обычно, когда мы запускаем проект, мы спрашиваем телефоны, мы даже не делаем какое-то видео на странице благодарности. Но когда мы хотим повысить конверсию, то мы туда вставляем видео, где мы рассказываем примерно следующее: “Приветствую, меня зовут так-то, у меня такая-то школа, мы работаем с такими-то клиентами, помогаем клиентам делать то-то то-то, приходите на мастер-класс. Из мастер-класса вы узнаете...” - и по основным выгодам уже этого мастер-класса. Вот у нас онлайн-школа, школа пения сделала такой-то оборот, школа английского сделала такой-то оборот. Если это, например, курс по фитнесу, то как там молодая мама из города Нижневартовск за две недели сбросила 10 килограмм, не применяя жесткие методы, диеты и даже без упражнений. Что-то такое, что должно как-то заинтересовать людей. Вы рассказываете об этом в этих видео, а дальше мы говорим “Возьмите календарь, откройте его прямо сейчас и поставьте себе в календаре напоминание, что завтра в восемь вечера у вас состоится мастер-класс. И вы на этом мастер-классе планируете присутствовать. Сделайте себе напоминалку за час до мастер-класса. Это реально важно, иначе очень много разных дел, у всех у нас куча событий происходит, поэтому поставьте заметку, и в нужный момент вы просто вспомните о мероприятии, и вам же это будет приятно.”

Смотрите, мы текст для этого видео тоже даем. Можете, к примеру, замоделировать нас, как мы это делаем, но в целом оно очень похоже на голосовое сообщение в автопрозвонщике.