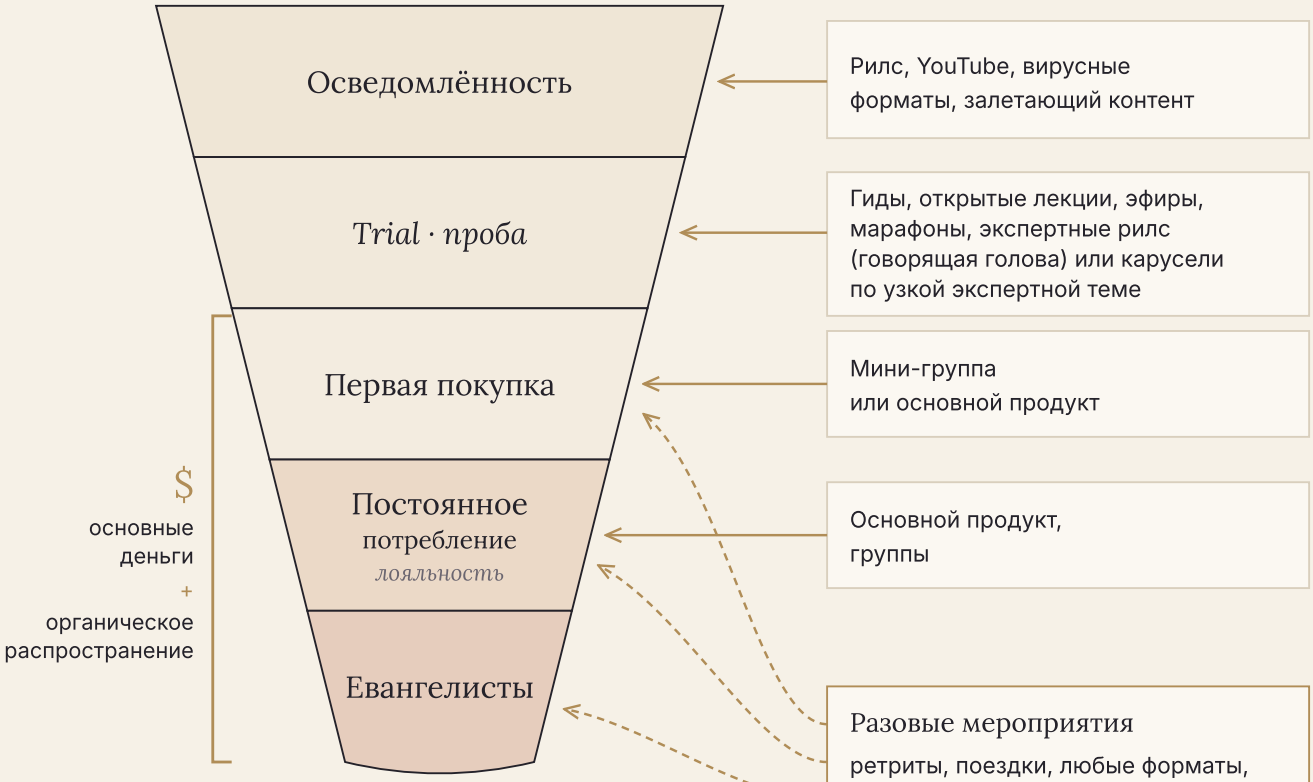
Продавать, не продавая

Бесконечный поток клиентов

Это **воронка лояльности**: как люди покупают без прямых продаж и с удовольствием.
Каждый слой питается своим форматом.
Воронки, о которых вы слышали в Инстаграме, не имеют с ней ничего общего.



Евангелисты — отдельный слой работы

Люди, которые поедут за вами на край света. Им всегда нужно давать что-то экстра, спешл. Это не про бесплатное, а про сообщество: выезды для постоянных клиентов, мастермайнд, куда могут зайти только постоянники.

Задача на осведомлённости

Быстро / точно. Не качество контента, а скорость производства и точность смыслов для вашей аудитории.

- быстро: много контента, часто, без шлифовки
- точно: 2–3 поста ровно в персону, по запросам клиентов

Ключевое во всей системе

- производство контента
- система, по которой вас репостят (инфлюенс-маркетинг)
- постоянные продажи
- скорость производства контента и точность смыслов

Красота не влияет на количество продаж.

Мы не зазываем, мы информируем

Чтобы у вас покупали, людям должно быть понятно, **что у вас можно купить.**

Продающие сторис и посты нужны не для «купи-купи» и не для того, чтобы кого-то уговорить. Это способ информировать аудиторию, которая уже готова покупать.

Тогда не нужно никому ничего доказывать, и люди покупают сами.

Домашнее задание

Работа в парах

1 Погрузитесь в мета-состояние, с которым вы уже работали в парах. Задайте друг другу эти вопросы, чтобы войти в состояние, и начинайте работать из него:

> *«Как ты себя чувствуешь? Как себя чувствует тело?»*
>
> *«Направь, пожалуйста, своё внимание в ощущения тела и дыхания. Возвращайся к ним, не вылетай в голову».*
>
> *«Вспомнишь ли ты моменты в своей жизни, когда тебе удавалось что-то, что казалось невозможным? Когда ты попадал на какую-то волну и в тебе открывалась такая уверенность, что в итоге ты делал то, что невозможно было представить? Расскажи в паре слов об этом ощущении».*
>
> *«Вспомни это ощущение телом и подгрузи его в тело».*
>
> *«Оставайся на этом слое. Этот слой парадоксальный: в нём не действуют правила, которые действуют в нашем обычном мире. Там возможно всё».*

2 По очереди, **по 20 минут на каждого**, расскажите партнёру, как вы будете выстраивать работу с каждым слоем своей аудитории, покупателей и клиентов:

- какие именно действия на каждом слое
- что вы уже делаете и что получается хорошо
- где вы увидели провал, где цепочка рвётся
- что вы хотите сделать, чтобы цепочка стала непрерывной

3 Отдельное задание, если пока нет понимания, как делать контент быстро и работать на осведомлённость.

Сохраните **10 рилс по вашей теме**, которые вы можете сделать на коленке за 10 минут:

- без монтажа и без предварительной подготовки
- одна мысль на 5 секунд видео
- можно даже без лица

Рабочий лист

Для заметок после рассказа в паре:

Слой	Что делаю	Что работает	Где рвётся	Что сделаю
Осведомлённость				
Trial · проба				
Первая покупка				
Постоянное потребление				
Евангелисты				