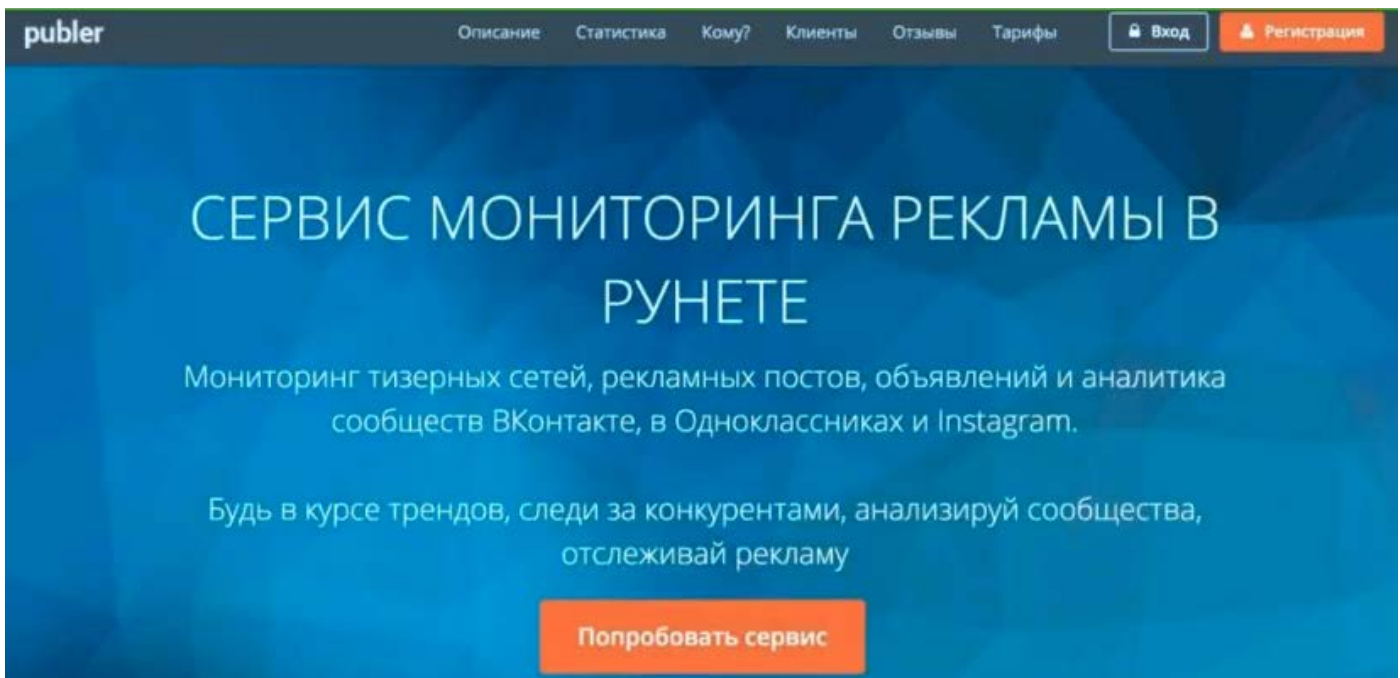


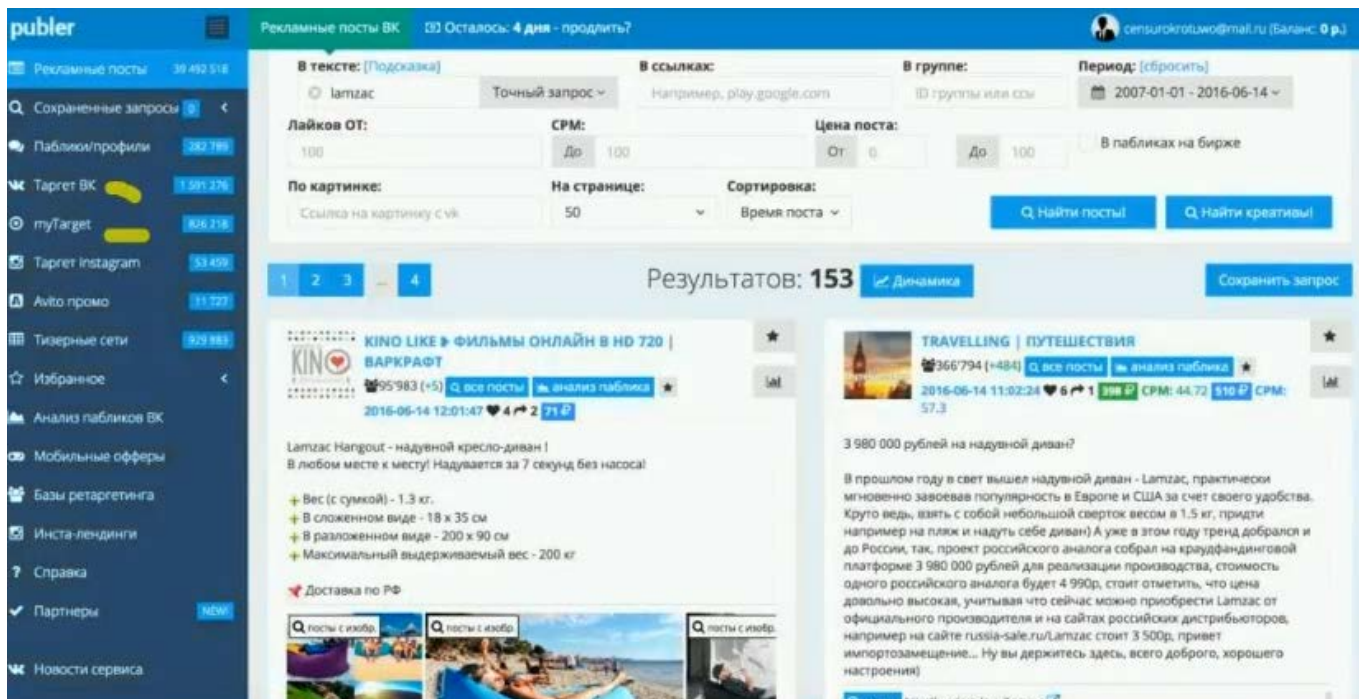
## День 8

# Интернет бизнес 2016

## Вебинар 8 - обратная связь по товарке



- **Publer** - <http://publer.wildo.ru/> - сервис мониторинга рекламы. Анализ конкурентов, поиск прибыльных ниш, подбор креативов и лендингов.  
Промокод - **Avito-Jonn22**  
Скидка - **41%**
  - **AdmobiSpy** - <http://admobispy.com/> - сервис мониторинга мобильной рекламы. Анализ конкурентов, поиск прибыльных ниш, подбор креативов и лендингов.  
Промокод - **Jonn22**  
Скидка - **15%**  
[Подробнее](#)
  - **AdvanceTs** - <http://advancets.org/> - сервис мониторинга рекламы в тизерных и социальных сетях. Позволяет знать оптимальные настройки таргетинга для достижения максимальной эффективности и конверсии вашей рекламной кампании.  
Промокод - **Jonn22**  
Скидка - **17%**  
[Подробнее](#)
- 
- 
-



- С этих сервисов можно брать объявления, тексты картинки для моделирования.
- Искать новые ниши и товары.
- Искать, анализировать, моделировать лендинги.
- Анализ конкурентов.
- Возможности очень огромны - рекомендовано к использованию.

## Вещи которые влияют на выкуп

- Выбранная схема работы.
- Качество товара.
- Способ отправки.
- Скорость отправки.
- Оперативность прозвона.
- СМС напоминания.
- Лендинг и уровень "мотивации" на нем.
- Подарки и сюрпризы к заказу.
- !!!Трафик!!!!

- **Будьте людьми** - не угрожайте клиентам. Используйте другие способы повышения выкупа.
- Если у Вас хороший товар, адекватное отношение к клиентам, то и клиенты потенциально начинают к Вам хорошо относиться.
- **Прозвон** - еще одна важная МЕЛОЧЬ, которые многие пренебрегают. Не звоните сразу клиенту после заказа. Сразу он в большинстве случаев согласен и подтверждает заказ. Лучше звонить через 2-4 часа, когда он уже немного "остыл" и может адекватно принять решение о покупке. Основной плюс в адекватности принятия решения - это повышает выкуп и уменьшает пустую трату на почтовые расходы по пересылке посылок отказников обратно.
- **Играем на любопытстве** - не говорим конкретно какой, но говорим, что будет подарок - работает очень хорошо!

## **Подарки и бонусы (халяву) все любят...**

- Повторение мать учения - апсельте, придумывайте новые решения для апселов - это реальный путь к большим деньгам.

**Почему не выкупают посылки?**

**Нужно просто спросить у клиентов!**

- Позвонить клиентам и спросить, они очень много чего интересного Вам скажут.

## **Почему не выкупают посылки.**

1. Нашли дешевле - ПРЕДУПРЕЖДАЕМ ЗАРАНЕЕ НА ЛЭНДИНГЕ И ПО ТЕЛЕФОНУ!
2. Почитали что товар плохой - ПРЕДУПРЕЖДАЕМ ЗАРАНЕЕ, ЧТО ДРУГИЕ ЛЮДИ ПРОДАЮТ ПЛОХОЕ!
3. Уже купили - метро, переход, магазин - ПИШЕМ НА ЛЭНДИНГЕ ЧТО В МАЛЕНЬКИХ МАГАЗИНАХ ВЫ КУПИТЕ КОПИИ ПЛОХОГО КАЧЕСТВА. НО СЛАБО ПОМОГАЕТ.  
Спросить, довольны ли товаром.
4. Сделали заказ на эмоциях, а потом включили мозг - ОТДЕЛЬНО.
5. Остались без денег - ОТДЕЛЬНО.
6. Послушали друзей или родственников - ОТДЕЛЬНО.
7. Не пришло уведомление с почты - ОТДЕЛЬНО.

**Что сказали наши клиенты.**  
**...в ответах есть решение.**

## Сделали заказ на эмоциях, а потом включили мозг

1. Не нужно обещать сорвать луну с неба.
2. Работа с выкупом начинается с рекламы. Нет поспешности.
3. У вас фора, вы можете открыто троллить всех людей, кто продает говно.
4. И делать это на лендингах и в рекламе.

- Чем лучше предварительная подготовка и вычисление своей ЦА для рекламы - тем лучше выкуп и продажи.
- Объясняйте человеку на лендинге, в объявлении и при разговоре по телефону о своем товаре. Чем честнее и лучше Вы с ними взаимодействуете.


## Остались без денег

1. Никогда не давим! Нет смысла.
2. Спрашиваем, сможет ли купить человек позже.
3. Просим оплатить 100-300 рублей, если нужно отправить еще раз.
4. Даем несколько вариантов, киви, сбербанк, мобильный телефон.

- Второй раз бесплатно не отправляем - если первый раз не выкупил, но заказывает второй раз. Разговариваем, объясняем причину, берем предоплату, хотя бы за доставку и отправляем.



## Послушали друзей или родственников

1. Открыто признаем что в интернете многие продают говно. \_\_\_\_\_
2. Но вы следите за качеством. \_\_\_\_\_
3. И у вас есть гарантия.  \_\_\_\_\_  
**Евгений Дорохин**
5. Заранее все это пишем на лэндинге!

## Не пришло уведомление с почты

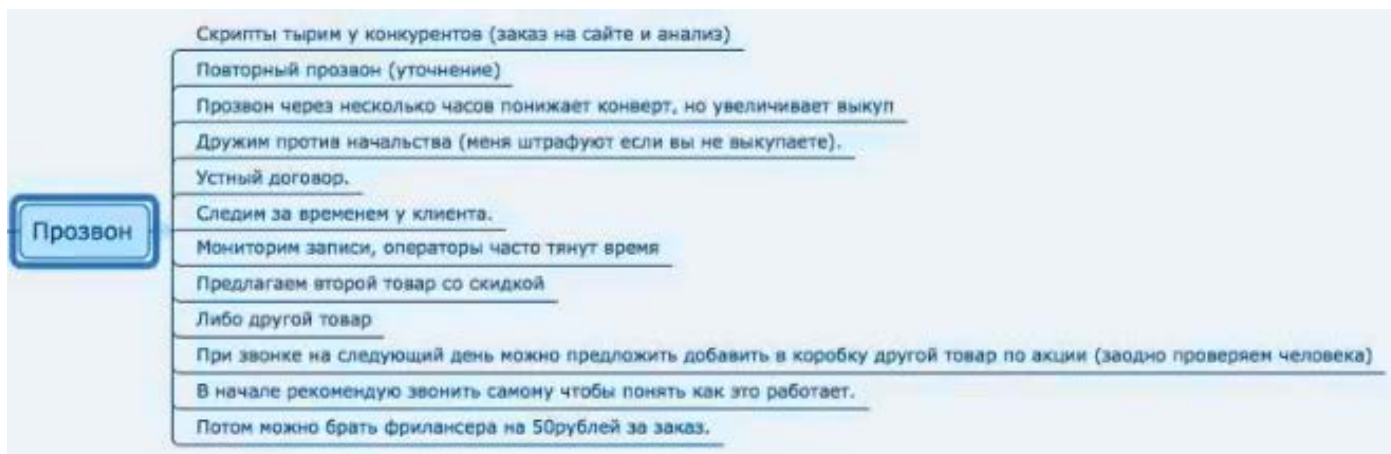
1. Всегда шлем смс сообщения с трек номером! \_\_\_\_\_
2. По телефону лишний раз не стесняйтесь спросить, получили ли трек номер, все ли понятно.
4. Почта работает не всегда хорошо, это нужно понимать!

## Фишки которые сработали лучше всего

1. **Фишка:** я такой же работник как и вы, меня штрафуют если заказы не выкупают.
2. Доставка по городу.
3. Выкуп это не работа после заказа! Выкуп это работа до заказа!

## Главное: отсекаем на лэндинге тех, кто не может выкупить!

- Есть наблюдения, так называемы "джамшутки" - плохо выкупают.
- Перед самой отправкой делаем "прозвон с уточнение" - какой точный адрес, номер дома. Это хорошо помогает с фродом.



- При прозвоне-подтверждении апсел - "Вы заказывали у нас..., мы как раз упаковываем и отправляем Вам посылку и хотим предложить еще второй товар по акции" "Обычно стоит столько-то, а сейчас столько-то."
- Суть в апселах в том, что стоимость на привлечение клиента остается такой же и в ваших интересах продать еще один-два-три дополнительных товаров. И за счет такого уменьшения стоимости привлечения можно делать скидки на дополнительный товар.

[illegible]

[illegible]



This image shows a full page of blank white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, providing a template for writing or drawing. There are no margins, text, or other markings present.