12+

КСЕНИЯ БУШМЕЛЕВА



Воронки в Telegram.

+ готовые схемы воронок для 10 популярных ниш

+ видеоинструкции

+ чек-листы

«Настрой свой канал продаж»

Ксения Бушмелева

Воронки продаж в Telegram. Настрой свой канал продаж

«Издательские решения»

Бушмелева К. Г.

Воронки продаж в Telegram. Настрой свой канал продаж /
К. Г. Бушмелева — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-657402-1

Эта книга-инструкция для экспертов и предпринимателей поможет увеличить доходы, превращая ваш канал в мощный инструмент продаж.Вы найдете инструкции по настройке Telegram, изучите типы воронок и получите готовые схемы с текстами для 10 ниш. А еще узнаете про чат-ботов и методы рекламы для привлечения целевой аудитории. С помощью интерактивных элементов, QR-кодов и ссылок вы получите максимум от чтения. Откройте секреты успешного продвижения в Telegram и начните зарабатывать уже сегодня!

ISBN 978-5-00-657402-1

© Бушмелева К. Г.
© Издательские решения

Содержание

Введение 6
Инструкция по работе с QR – кодами 8
Глава 1. Telegram-площадка для продаж 9
Глава 2. Базовые элементы Telegram для продвижения 11
Личный профиль как визитная карточка 12
Telegram-канал: лицо твоего бренда 17
Дополнительные элементы упаковки 24
Глава 3. Создание воронок в Telegram 35
Бесплатные инструменты для сбора базы данных 37
Платные инструменты 38
Базовые элементы воронки продаж в Telegram 39
Конец ознакомительного фрагмента. 40

Воронки продаж в Telegram
Настрой свой канал продаж

Ксения Григорьевна Бушмелева

Редактор Наталья Сергеевна Шаверина
Корректор Наталья Александровна Суббота
Иллюстратор Татьяна Владимировна Сиренко

© Ксения Григорьевна Бушмелева, 2025
© Татьяна Владимировна Сиренко, иллюстрации, 2025

ISBN 978-5-0065-7402-1
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Во благо маркетинга, лидов и больших продаж.

Добро пожаловать, коллега, на этот мастер-класс в печатном варианте. Здесь мы с тобой разберем все, что касается канала в Telegram.

Здорово, если у тебя уже есть свой канал или группа, которую ты развиваешь. В этой книге ты найдешь массу идей, как сделать свое пространство продаж не только эффективным, но и по-настоящему привлекательным.

А если ты еще только в начале пути – тебе повезло. Ведь именно новичкам в Telegram я и хочу помочь сделать первые шаги. Знаю, как в начале бывает страшно. Много технических вопросов, сомнения: «А стоит ли начинать? Мои конкуренты ого-го какие!» Не переживай, это нормально! Эта книга написана, чтобы поддержать тебя и показать, что ты на правильном пути.

Конкуренты – это всегда хорошо. Они подстегивают нас развиваться, избегать бессмысленных трат на рекламу и использовать проверенные механики. Спасибо вам, конкуренты! Но не нужно забывать, что каждый из нас уникален. Твоя экспертность в теме и бизнесе – она точно есть и ее никто повторить не сможет. Потому что основана она на твоих человеческих качествах и ценностях. Так что смело вступай на этот путь, а я здесь собрала для тебя все самое важное, что поможет стартовать быстро и с результатом.

Чтобы добавить тебе смелости, я провела опрос среди экспертов, предпринимателей и маркетологов и узнала, зачем они хотят изучить Telegram.

И вот какие ответы я получила:

– Для личного развития. Хочу знать фишки, тренды.
– Хочу зарабатывать через Telegram.
– Ищу дополнительные каналы продвижения своих услуг, бизнеса.
– Хочу расширить спектр услуг и зарабатывать больше.
– Научиться вести свой канал эффективно.

Поскольку эта книга – воркбук, то мы будем сразу на практике делать действия. Иначе продвинуться не получиться. И для начала, определи, какую цель ты ставишь себе перед прочтением книги?

Это может быть запуск своего канала, улучшение контакта со своей аудиторией в Telegram, запуск рекламы, увеличение количества подписчиков. Что именно ты хочешь сделать? Для чего ты здесь?

Запиши это прямо сейчас.

И это не просто книга, а практический интерактивный инструмент – часть моей воронки. И ты на моем примере сможешь посмотреть, как все устроено внутри.

А еще в книге я буду давать ссылки и QR-коды, чтобы ты смог получить максимум от прочтения книги.

А теперь начнем!

Инструкция по работе с QR – кодами

Сканирование QR-кода на базе IOS

Сканировать QR-код можно в приложении «Камера». Для этого:

– Открой программу «Камера» на экране «Домой», в «Пункте управления» или на экране блокировки;

– Выбери основную камеру. Держи устройство так, чтобы QR-код находился в видоискателе приложения «Камера». Устройство распознает QR-код, о чем появится соответствующее уведомление;

– Коснись уведомления, чтобы открыть связанную с QR-кодом ссылку.

Сканирование QR-код на смартфоне на базе Android

– Открывай установленную программу для чтения QR-кода на мобильном телефоне;

– Направляй камеру смартфона на штрих-код, чтобы он полностью входил в обозначенные рамки;

– Если код автоматически не считался, то нажми клавишу спуска затвора камеры.

Для смартфонов на базе операционной системы Android создано огромное множество программ для чтения QR-кодов. Принцип работы у приложений практически идентичен, поэтому их выбор зависит от вкусовых предпочтений пользователя.

Глава 1. Telegram-площадка для продаж

У вас нет Telegram?
Тогда мы идем к вам.

Telegram сегодня стал не просто мессенджером, а полноценной бизнес-платформой. Это место, где человек чувствует себя комфортно. Здесь нет назойливой рекламы, интерфейс удобный и интуитивно понятный, а уровень доверия к этому инструменту с каждым днем растет.

Это то, что отличает Telegram от других площадок, где иногда кажется, что маркетологи решили устроить настоящий «рекламный заговор».

Эксперты уже научились использовать его не только как средство общения, но и как мощный канал для лидогенерации и продаж.

Так почему же сейчас так важно обратить внимание на Telegram для твоего бизнеса? Давайте разберемся!

– Онлайн-продажи растут. Люди всё чаще выбирают общение и покупки в мессенджерах. Telegram соединяет людей с брендами буквально в два клика. Покупатели действительно ищут товары и услуги через поиск в Telegram. И находят.

– Многофункциональность платформы. В Telegram можно публиковать текст, видео, аудио и проводить опросы. Это создает разнообразие, вызывает интерес и вовлекает подписчиков в контент. А значит, они остаются с тобой и делают те шаги, которые тебе нужно. Как в хорошей книге – если сюжет захватывающий, читатель не отложит её до последней страницы! А в конце обязательно будет ждать следующую.

– Безопасность и конфиденциальность. Telegram шифрует сообщения, а это значит высокий уровень безопасности данных пользователей. Что очень важно для нас, ведь так проявляется забота о репутации и конфиденциальности подписчиков и клиентов.

– Расширение аудитории. Ещё один козырь в рукаве Telegram. Через каналы легко привлекать новых клиентов: для подписки им достаточно нажать кнопку «присоединиться». А для бизнеса это возможность выйти на новые рынки и увеличивать свою клиентскую базу.

– Автоматизация в тренде. Telegram дает гибкие возможности для автоматизации: продажи, рассылки, записи на услуги – достаточно настроить чат-бот. Хотите иметь своего личного помощника, который никогда не устает и всегда на связи? Telegram дает такую возможность.

– Прямой контакт с клиентом. Без посредников и алгоритмов: твой контент увидят именно те, кто подписался. В отличие от других социальных сетей, где алгоритмы показывают посты выборочно (и зачастую не тем, кто хочет их видеть), сообщения в канале видны всем твоим подписчикам.

Эта книга написана для тех, кто рассматривает Telegram как платформу для продвижения своих товаров или услуг. И хочет понять, как использовать его на максимум.

Что ждет тебя в книге?

Мы начнем с базы: как настроить Telegram для работы и что учитывать. Разберём, что такое воронки, какие они бывают в Telegram и как их создать. Я поделюсь реальными кейсами, которые помогли экспертам и владельцам бизнеса привлекать клиентов и увеличивать доход. Ты узнаешь о простых инструментах и лайфхаках, чтобы сделать свой канал мощным инструментом для роста – включая рост твоих доходов.

Telegram дает возможность не только повышать продажи, но и выстраивать крепкие, осознанные отношения с клиентами (что очень важно). Это место, где можно рассказывать свою историю, делиться опытом и вдохновлять.

Начинаем?

Ну что ж, поехали!

В основном большие продажи на этой платформе скрываются именно в Telegram-каналах. Это то место, где бизнес или эксперт заявляют о себе, проявляются, прогревают аудиторию, взаимодействуют с ней. И активно продают. Для этого в канале есть все инструменты.

Конечно, можно продавать и без канала. Например, через чаты или просто сториз. Эти способы подойдут в самом начале пути. Но когда тебе хочется больше продаж и больше трафика – важно привлекать больше людей. А это значит, их куда-то надо привести. Вот здесь-то мы и приходим к раскрутке Telegram-канала.

Глава 2. Базовые элементы Telegram для продвижения

Делать деньги без рекламы может только монетный двор.
Томас Маколей

Когда ты решаешь продвигать услуги или продукты через Telegram, важно помнить одну ключевую истину: *правильно упакованный* личный профиль и канал – это твой аэродром, куда приземляется весь трафик. Прежде чем тратить деньги на рекламу или запускать продвижение, особенно масштабное, стоит создать фундамент, на котором будут построены твои успешные продажи.

Что такое упаковка профиля личной страницы и канала? Это тексты в профиле, которые призывают аудиторию к целевым действиям: поставить лайк, оставить комментарий, забрать чек-лист, купить продукт.

Почему так важно грамотно упаковать свой канал и личную страницу?

Представь, что ты строишь дом, укладывая кирпичи прямо на землю. Да, он какое-то время простоит, но потом обязательно начнет рушиться. Причем, с основания. Так и с продвижением: без прочного фундамента вся твоя рекламная активность будет безрезультатной. Иными словами ты просто сольешь деньги, но желаемое не получишь.

Поэтому, прежде чем запускать рекламу, платить блогерам или пробовать другие методы привлечения аудитории, давай разберемся с основами. Начнём с базовых настроек личного профиля и канала, чтобы создать мощный старт для твоего бизнеса.

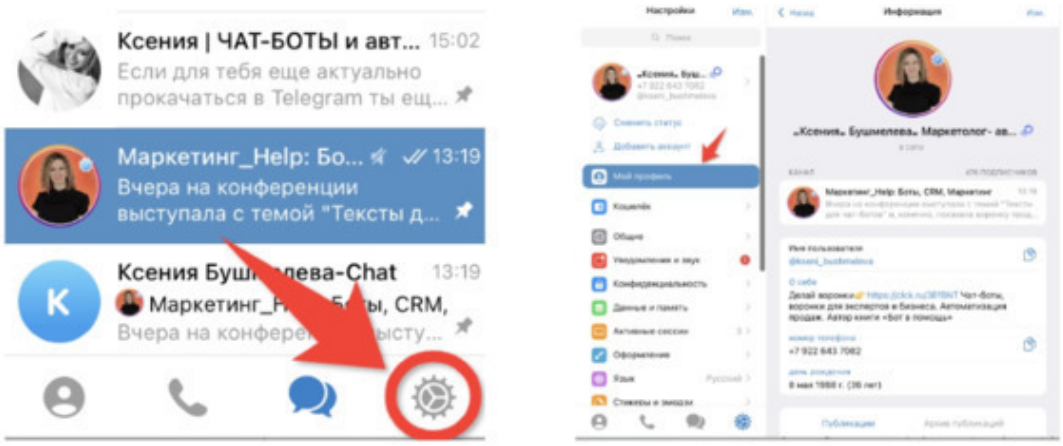
Личный профиль как визитная карточка

При регистрации в Telegram, создается аккаунт. Это и есть твой личный профиль. И это первое, что видят люди, когда хотят узнать больше о тебе и твоих услугах. Поэтому для начала разберём Топ-4 важных элемента в описании личного профиля:

– Контакты – это основной способ связи с твоими потенциальными клиентами.
– Telegram-канал. Его наличие позволяет строить сообщество вокруг твоего бренда, делиться полезной информацией, новостями и акциями.
– Ссылка на вход в воронку – это ключевой элемент для сбора контактов и генерации лидов.
– Описание о себе. Это первое впечатление, которое ты производишь на потенциальных клиентов.

О том, как грамотно заполнить эти элементы, чтобы они играли тебе в плюс, подробно расскажу ниже, а пока покажу, где изменяются настройки профиля.

Чтобы сделать базовые настройки личного профиля, открой Telegram и найди шестеренку. Нажми на него и выбери в меню «Мой профиль». Смотри на картинку – она тебе точно не помешает!



Где найти настройки профиля

Теперь заполняем профиль. И помни, сразу применяй полученные знания.

1. Фото (аватарка)

Используй качественное изображение. Не стоит ставить аватарку с котиком (хотя они милые), а лучше выбери яркую фотографию, где видно твое лицо (см. фото). Фон лучше сделать однотонным – не отвлекай клиента!

Можно добавить какой-то яркий элемент, который будет твоей фишкой: например, зелёный или оранжевый пиджак или шляпу. Вообщем то, что отличает тебя от других.

Если у тебя Telegram Premium, попробуй анимированную аватарку, например, в формате GIF – это точно привлечет внимание.



2. Имя

Укажи свое имя. К нему также можно написать ключевое слово через символ |, которое отражает твою деятельность. Это может выглядеть так: *Ксения Бушмелева | Маркетинг и чат-боты*

3. О себе

Это поле часто остается пустым, но это твое рекламное место! Именно здесь расскажи, кто ты и чем занимаешься. Не забудь добавить ссылку на воронку – например, на лид-магнит или чат-бот.

Нужно уложиться в 140 символов. Особо не разбежишься, но самое важное сказать можно. Все ключевые слова и преимущества оформляй в короткий текст и обязательно вставляй ссылку на вход в воронку. Если ссылка слишком длинная, используй специальные сервисы для её сокращения:

https://clck.ru/
https://bitly.com/
https://tilda.cc/ru/utm/

Постарайся в поле «О себе» указать, чем ты полезен людям и чем отличаешься от конкурентов. Составь список своих преимуществ – и у тебя получится сильный короткий текст о себе. Поверь, он тебе не раз пригодится для самопрезентаций, нетворкингов и онлайн-встреч с клиентами. Такой текст – это твоя жемчужина, потому что он всегда и везде нужен, когда ты продаешь свои услуги и ищешь клиентов.

Например:
«Маркетолог. Помогаю малому бизнесу выстраивать продажи через Telegram. Узнайте больше: [ссылка на канал или бота].»

Пример. Инструктор по работе с подсознанием. Научу ваш мозг создавать больше денег на финансовые цели: дом/машину/путешествия

Пройти тест→ [ссылка на канал или бота].

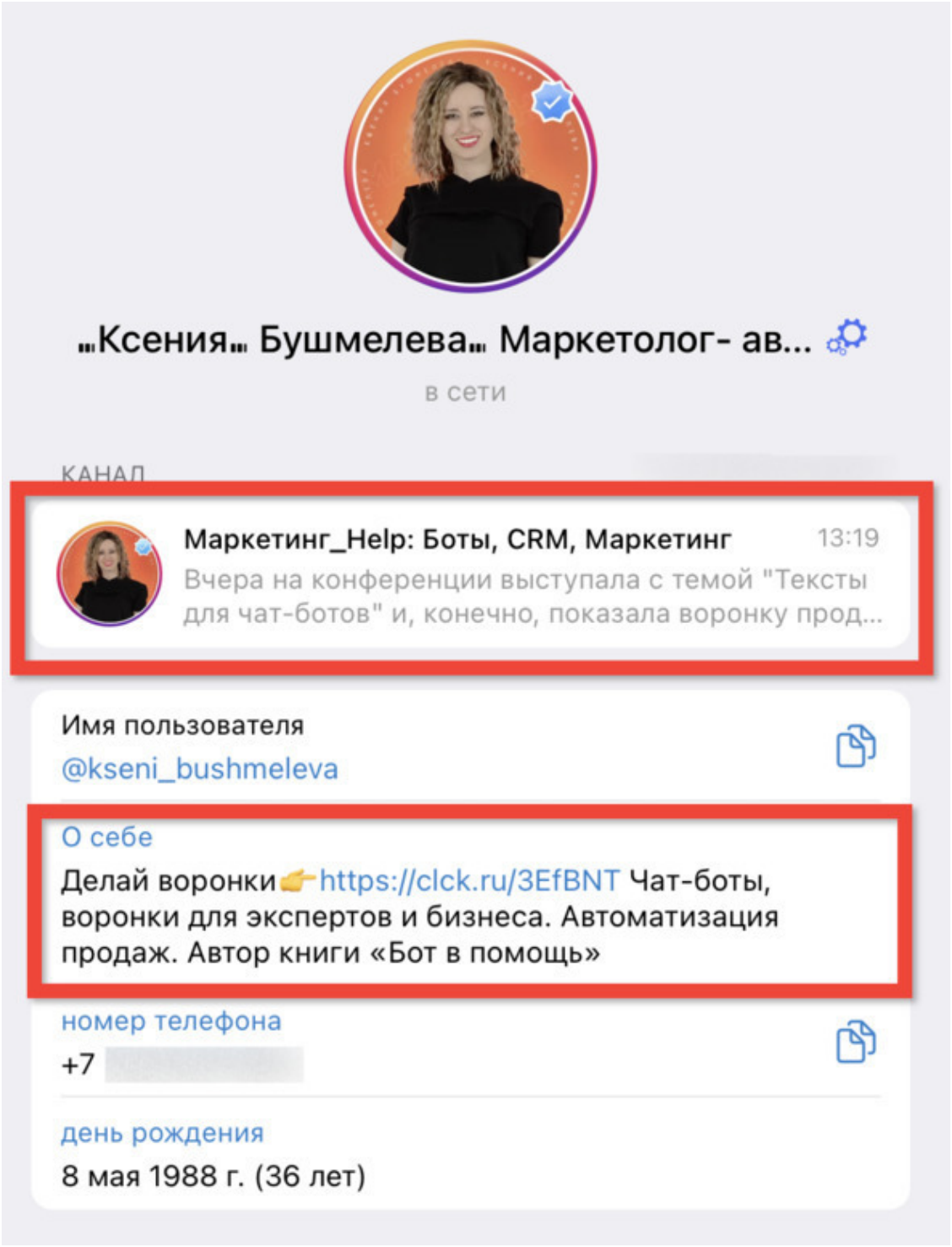
Пример. Литературный агент. Помогаю экспертам и бизнесу создать мощный инструмент имиджа и воронки продаж – свою книгу!

+ [ссылка на канал или бота].

Пример. Оформляю визы в Китай для бизнеса и частных лиц: быстрое получение, полное сопровождение, гарантия. Консультация → ссылка

4. Ссылки

Добавь ссылки на свой канал, группу или сайт. В настройках обязательно укажи свой ТГ-канал – он будет отображаться отдельным блоком в описании. И тогда уже не нужно будет ставить ссылку на него в блоке «о себе» и занимать там лишние символы. Лучше укажи ссылку на твой лид-магнит.



5. Контактная информация

Многие не хотят указывать номер телефона. Если ты боишься навязчивых звонков, в Telegram есть возможность настроить, от кого можно принимать звонки. Контактный номер важен для клиентов, которые предпочитают обсудить детали по телефону. А звонить в Telegram удобно – во время созвона можно показать экран или подключить видео.

6. Дата рождения

Заполнение этой графы дает небольшой эффект: Telegram напоминает подписчикам о твоем дне рождения. Это дополнительный повод маякнуть о себе клиентам – такой 25 кадр. Понимаешь?

Telegram-канал: лицо твоего бренда

Твой канал – это главный инструмент продвижения, твой виртуальный офис, где ты создаешь контент для своей аудитории.

Каналы в Telegram бывают публичные (открытые) и частные (закрытые). Что это значит и на что влияет?

Публичный (открытый) аккаунт доступен для поиска. Его может найти любой человек, перейти в канал, просмотреть материалы и уже после принять решение – подписываться на него или нет. В таком канале стоит заботиться о маркировке, если ты активно рекламируешь услуги или товары другого бизнеса.

Частный (закрытый) канал – это закрытое пространство только для тебя и твоих подписчиков. Его не найти в поиске, и попасть в него можно только по специальной ссылке-приглашению, которая создается в настройках. В таком канале ты можешь быть спокойным за контент, ведь твои двери закрыты, и впускаешь ты туда только тех, кто тебе откликается. В закрытом канале подписчик не видит контент до подписки. В общем, тут посторонним вход запрещен.

Теперь давай разберемся, что должно быть в открытом канале, чтобы он стал настоящим магнитом для подписчиков.

1. Название

Выбирай простое и понятное. Используй ключевые слова – те самые, которые твоя аудитория часто ищет в поиске в интернете. Проверять популярность ключевых слов удобно в сервисе https://wordstat.yandex.ru. Например, «Воронки в Telegram», «Финансы для бизнеса». Не забывай, что название должно быть не только привлекательным, но и запоминающимся.

2. Аватар

Аватар – это твое лицо в канале. Если у тебя есть логотип компании, смело используй его. Если же ты продвигаешь себя как эксперта и строишь личный бренд, размести свое фото. Но учти, оно должно отличаться от профиля, чтобы подписчики могли легко различать, где они могут с тобой пообщаться лично, а где – получить полезный контент. Можно также сделать аватарку анимированной.

3. Описание канала

Это твой шанс «зацепить» подписчика. Если оно скучное или слишком общее, ты теряешь аудиторию. Описание должно сразу привлекать внимание и отвечать на три вопроса:
– Что за информация здесь будет?
– Почему это полезно?
– Что делать дальше?

Пример:
«Здесь вы найдете простые и эффективные советы по увеличению продаж через Telegram. Подписывайтесь, чтобы получить бесплатный гайд!»

Как сделать описание эффективным?

– **Краткость:** максимум 2—3 предложения. Не забывай, что краткость – сестра таланта!
– **Четкое обещание:** объясни, что получит подписчик. Например: «Всё о создании прибыльных воронок в Telegram».
– **Призыв к действию:** укажи, что нужно сделать – подписаться, скачать чек-лист или написать тебе в бот.

Пример хорошего описания:
«Канал о маркетинге и продажах через Telegram. Полезные кейсы, советы и готовые схемы. Подпишитесь, чтобы увеличить свои продажи на 30% уже сейчас!»

Не трать символы на повторение названия канала, которое уже видно в заголовке. Также не нужно в описании вставлять ссылку на канал в описании – человек уже здесь, он уже с тобой! Привлеки его внимание выгодами и преимуществами, которые он получит по ссылке, тем самым ты поможешь ему вступить в воронку.

Держи примеры лид-магнитов, которые привлекают аудиторию в воронки. И, поверь, все они точно работают. Кстати, в конце книги на стр. 132 ты найдешь чек-лист Топ-45 лид-магнитов – список, который сэкономит твое время, и тебе останется только выбрать подходящий триггер для своей аудитории.

Самые базовые лид-магниты – это:
– Подарок
– Скидка
– Купон
– Сертификат
– Бесплатный визит

Примеры описания канала эксперта визового центра :

Все виды виз в Китай: Бизнес, туристические, учебные и рабочие визы. Срочно и без вашего присутствия. Гарантия получения. Фото и доставка паспорта – за наш счёт.
Узнать стоимость визы → ссылка
Консультация → @irina_bure

Пример описания канала финансового консультанта:

Здесь ежедневно публикую установки о деньгах, каждую неделю провожу разборы в ЗУМ, каждый месяц публикую аудио-практики о продажах, клиентах и деньгах
Консультация → @yakusheva_yana
3 урока о больших деньгах → ссылка

Пример описания канала литературного агента:

Помогаю экспертам и бизнесу:
– Написать и выпустить книгу
– Превратить ее в инструмент маркетинга и продаж

– Усилить бренд и зарабатывать больше
Консультация @Natali_izdaiknigu
Сколько стоит написать книгу→ ссылка

4. Закрепленные посты в канале

Для чего закрепляют посты? Чтобы важная информация не затерялась в новостной ленте, как носок в стиральной машине. Это твой шанс показать самое важное и нужное.

Некоторые делают несколько таких постов. Но тогда, на мой взгляд, они теряют свою ценность: подписчики начинают путаться, что же на самом деле важно на текущий момент. Когда выделяешь 1—2 главных поста – это лучше фокусирует внимание пользователя на том, что ты хотел ему донести.

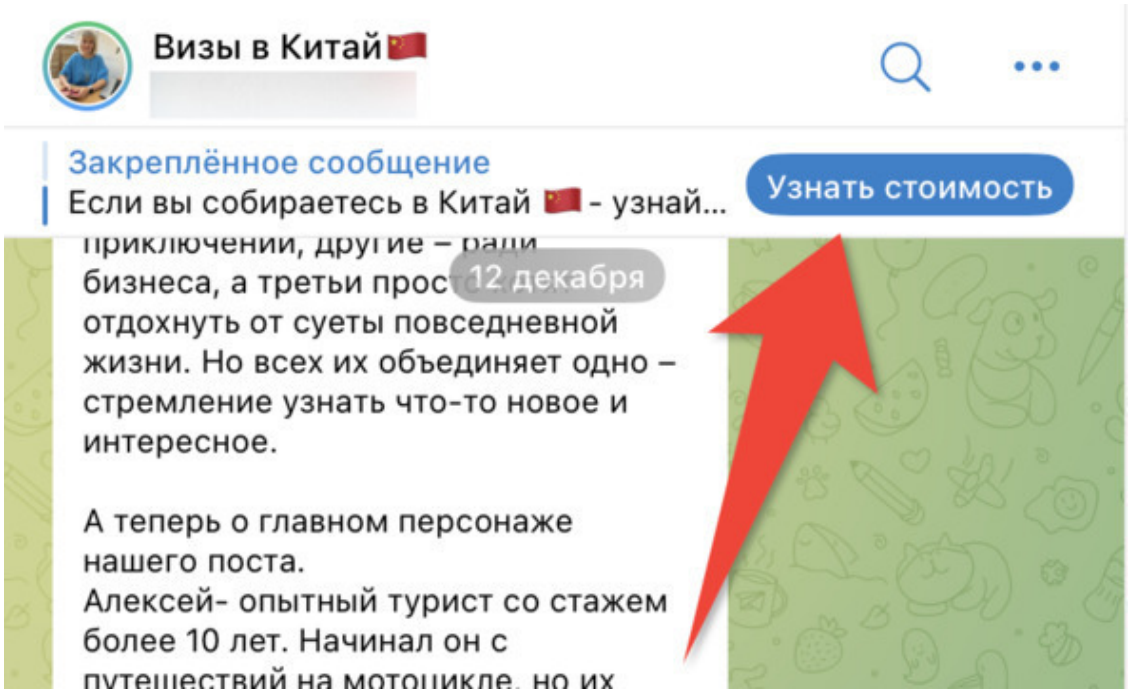
Закрепленный пост может стать твоей самой простой воронкой. Это первое, что увидят новые подписчики, и оно должно быть максимально цепляющим и информативным.

Как это работает?

Напиши пост с преимуществами твоего лид-магнита и закрепи его. Для этого нажми и удерживай сообщение, пока не появится меню. В меню выбери опцию «Закрепить» или «Закрепить сообщение» и подтверди действие.

Обрати внимание: первое предложение твоего сообщения лучше сделать побудительным и использовать глагол.

Когда ты закрепишь пост, клиент будет видеть только несколько первых слов и кнопку. Поэтому тебе нужно написать так, чтобы мотивировать клиента к действию, а именно – нажать синюю кнопку вверху канала.



И ты наверняка спросишь, как создать такую кнопку?

Это легко! Воспользуйся видеоинструкцией, которую ты найдешь в Telegram-канале. Скачай и смотри ее в Telegram-канале по ссылке https://t.me/voronki_v_telegram/16 или отсканируй QR-код.

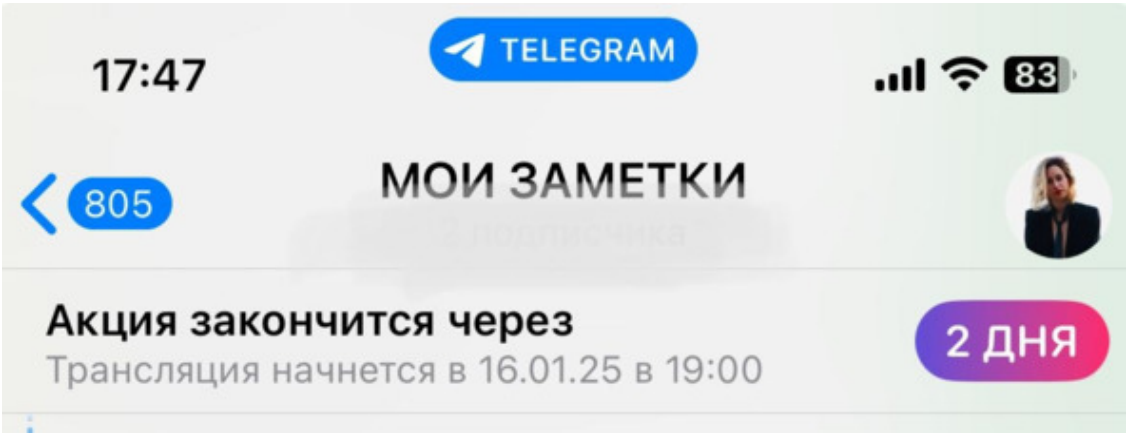


Видеоинструкция, как создать кнопку в Telegram- канале

И еще небольшой лайфхак по поводу закрепов. Если ты задумал провести акцию или спецпредложение, которое будет действовать всего несколько дней, закрепи кнопку с обратным отсчетом вверху канала. И я тебя обрадую, для этого не нужны никакие боты.

Просто используй функцию запланированного эфира. Для этого в настройках канала выбери пункт «Трансляция» и укажи дату эфира. Этот день и станет последним для твоей акции.

Затем в настройках трансляции задай нужный заголовок – он будет отображаться вверху около кнопки, как яркая вывеска на главной улице, привлекая внимание.



Как это выглядит в Telegram

Используй этот маленький трюк для активации твоей аудитории.

Конечно, ты можешь использовать эту функцию и по прямому назначению – планировать будущие эфиры и напоминать подписчикам о предстоящих мероприятиях подписчикам.

5. Комментарии

Обязательно включи комментарии в канале! Это сделает его интерактивным и подписчики смогут задавать вопросы под постами или делиться мнениями по теме. Ты получишь обратную связь от них. Согласись, такую возможность упускать нельзя.

Комментарии – это еще и возможность связаться с тобой. Прочитал человек пост, его заинтересовала твоя услуга, и он тут же может задать уточняющий вопрос. Это нативный способ выявить горячую аудиторию, которая заинтересована в решении проблемы. Именно она входит в 5% людей, которые покупают сразу.

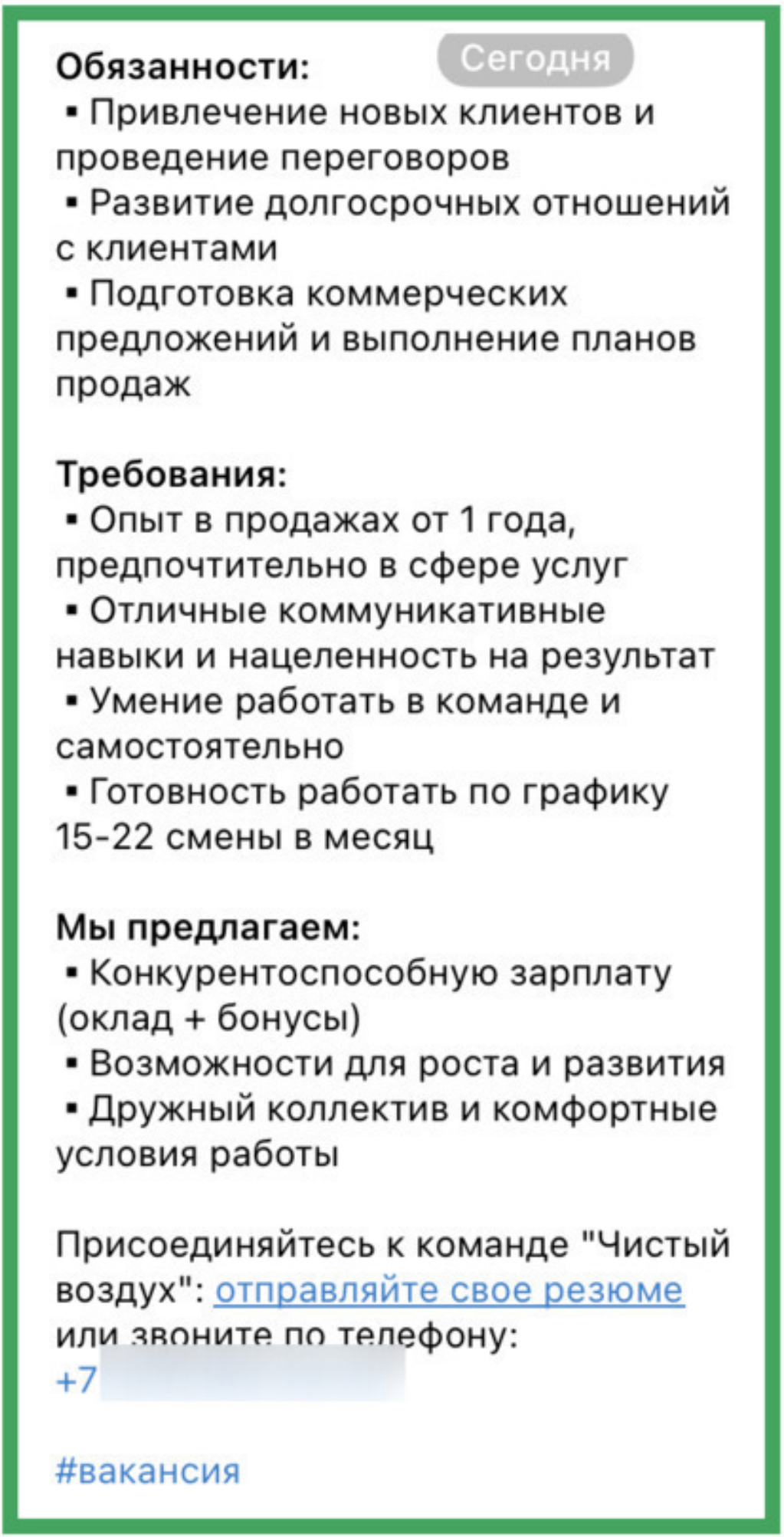
Позволь рассказать тебе историю из жизни, почему эта опция так важна.

Искала я как-то преподавателя для ребенка. Нашла канал, который идеально подходил по описанию. Но вот беда: связаться с автором я не смогла – было комментариев, а ссылки на личку или контактной информации автора тоже не нашлось. В итоге я нашла другого специалиста и заплатила ему.

Или вот еще пример.

Недавно я заглянула в канал одной клининговой компании. Они часто выкладывают посты о своих услугах, рассказывают тонкости работы. И вот вышел пост, что они ищут менеджера по продажам.

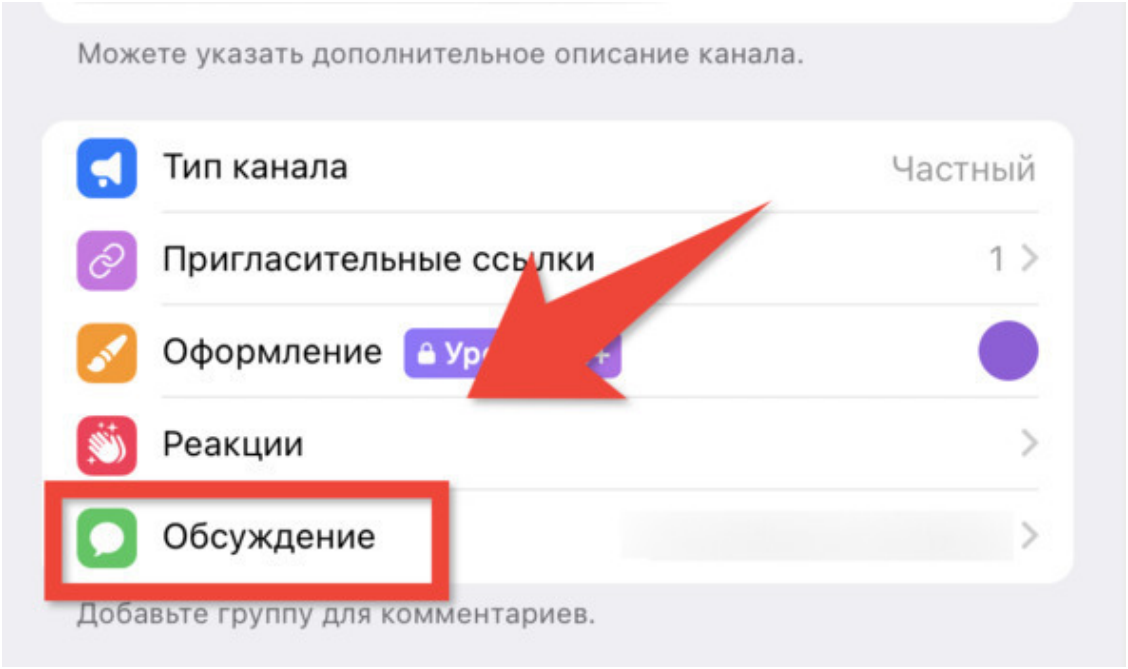
Сделала для тебя скриншот, чтобы показать, как выглядело объявление.


Сегодня
Обязанности:
▪ Привлечение новых клиентов и проведение переговоров
▪ Развитие долгосрочных отношений с клиентами
▪ Подготовка коммерческих предложений и выполнение планов продаж
Требования:
▪ Опыт в продажах от 1 года, предпочтительно в сфере услуг
▪ Отличные коммуникативные навыки и нацеленность на результат
▪ Умение работать в команде и самостоятельно
▪ Готовность работать по графику 15-22 смены в месяц
Мы предлагаем:
▪ Конкурентоспособную зарплату (оклад + бонусы)
▪ Возможности для роста и развития
▪ Дружный коллектив и комфортные условия работы
Присоединяйтесь к команде "Чистый воздух": отправляйте свое резюме или звоните по телефону:
+7
#вакансия

Да, есть возможность пройти по ссылке и отправить резюме, есть номер телефона. Но гораздо быстрее было бы написать комментарий и задать уточняющие вопросы по вакансии. Например: «Требуется менеджер на холодный рынок для поиска новых клиентов или для работы с текущей базой для продления договоров?» Но поскольку комментариев нет, упущена возможность собрать вопросы от аудитории.

Не допускай этой ошибки! Убедись, что твои клиенты всегда знают, как с тобой связаться, чтобы купить товар или услугу. Это может показаться мелочью, но на самом деле существенно влияет на твои доходы.

Включить комментарии просто: просто следуй инструкции. Зайди в настройки канала и выбери пункт «Обсуждения». В нем включи тумблер «чат». Telegram предложит создать чат с названием твоего канала. Если ты заранее создашь чат, просто выбери его из списка – и дело в шляпе!



Дополнительные элементы упаковки

Визуальная структура контента

Важность визуального оформления контента трудно переоценить. Правило первого впечатления за 3 секунды никто не отменял. И оно чаще всего не оставляет шансов на изменение мнения о человеке, особенно в онлайн-сфере. Поэтому давайте сделаем так, чтобы ваши посты выглядели привлекательно!

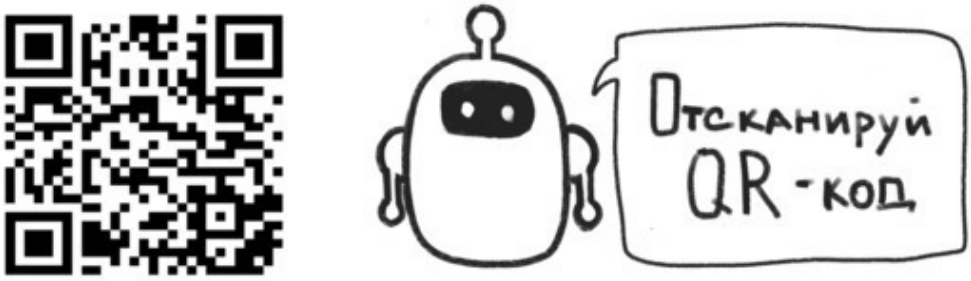
Поработай с форматированием текста. Не пиши сплошной «простыней» без абзацев и пробелов. Такой текст не хочется читать – он вызывает ассоциации с бесконечным списком дел. А еще создает ощущение, что его откуда-то скопировали и вставили без малейшей обработки. Это показывает отношение к читателю.

Пусть твоим подписчикам будет приятно эстетично и читать посты. Выделяй главные мысли и акценты с помощью шрифта, маркированного списка и эмодзи. Только не переборщи с последними: трех-пяти штук вполне достаточно. Размещай их либо в начале предложения, либо в конце, но не разбивай ими текст посередине – это разрывает мысль и сбивает с толку.

Для того чтобы вызвать интерес у читателей к постам, используй уникальные возможности работы с текстом в Telegram. Например, ты можешь сделать его скрытым, зашифрованным мелкими точками. Это создаст элемент интриги: чтобы увидеть его, нужно просто нажать! Но не скрывай большой абзац, чтобы у читателя не потерялась мысль.

Все эти приемы сделают чтение более удобным, а взаимодействие с твоим каналом – комфортным.

Если ты еще не пробовал работать с текстом в таком формате, обязательно посмотри эту видеоинструкцию. Она тебе поможет https://t.me/voronki_v_telegram/20.



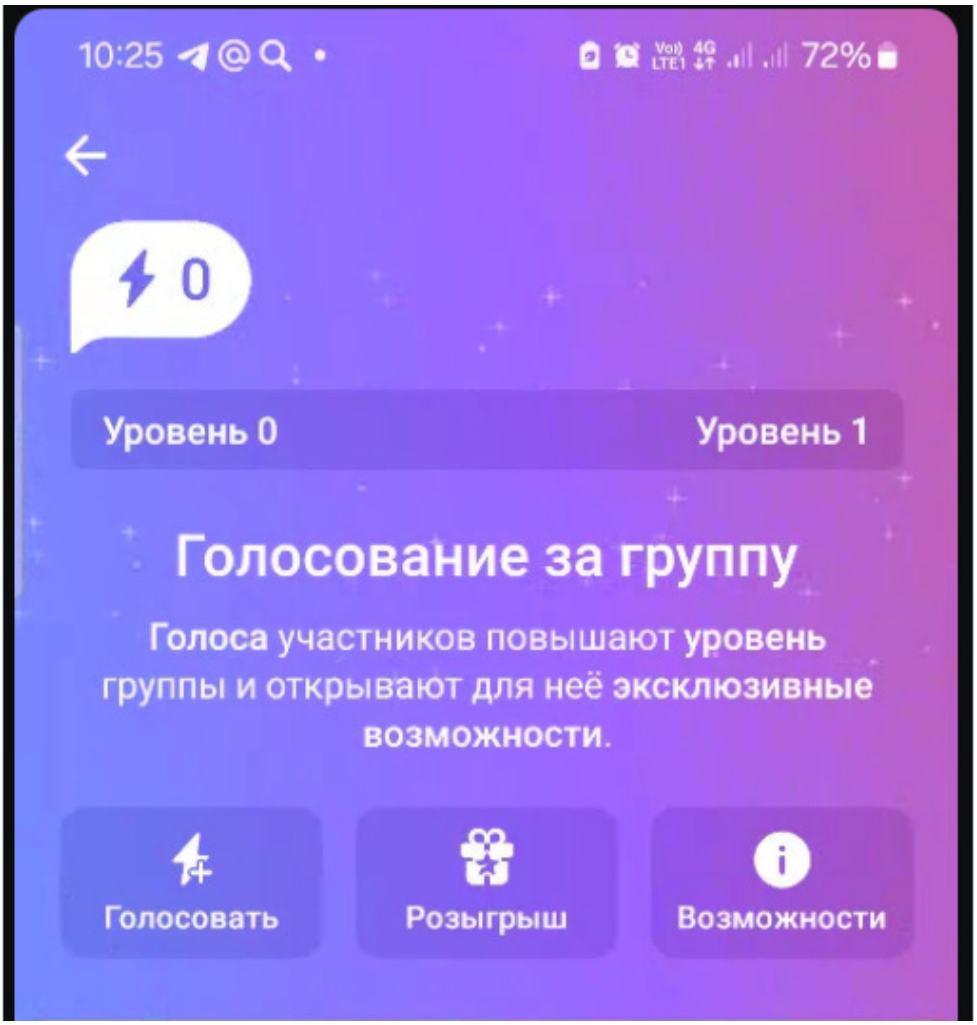
Видеоинструкция, как работать с текстом в Telegram

Инструменты Telegram Premium, которые помогут продвигаться и находить больше клиентов

Подключение премиум-версии дает больше возможностей для продвижения. С этим доступом ты можешь создавать сториз – мощный инструмент для «прогрева» аудитории. Считай, это твой личный рекламный канал, твое персональное телевидение! Плюс к этому: возможность вести сториз как от личной страницы, так и от канала. А это увеличивает твое эфирное время в разы.

Чтобы начать публиковать сториз от канала, сначала оплати Premium тариф и проголосуй за свой канал. Количество сториз зависит от количества голосов подписчиков. Ты можешь опубликовать пост со ссылкой на голосование с просьбой проголосовать за тебя.

Отдать свой голос может тот, у кого также есть премиум. Если тариф у тех, кто отдал свой голос за твой канал, не продлевается, то сокращается количество сториз. Я записала видеоинструкцию о том, как сделать голосование в канале – она ждет тебя в конце книги в разделе видеоинструкций.



Возможно, на момент прочтения книги правила могут измениться. Поэтому обязательно изучи этот инструмент, если хочешь публиковать больше одной сториз в день от своего канала.

Также платный тариф дает дополнительные символы для описания профиля и канала, возможность сформировать быстрые ответы и автоприветствие. На данный момент очень мало

людей используют эти фишки, что дает тебе преимущество – ты будешь выделяться на фоне конкурентов. Эти две функции находятся в новом разделе «Telegram для бизнеса» и доступны только тем, у кого подключен тариф премиум.

Расскажу о них подробнее.

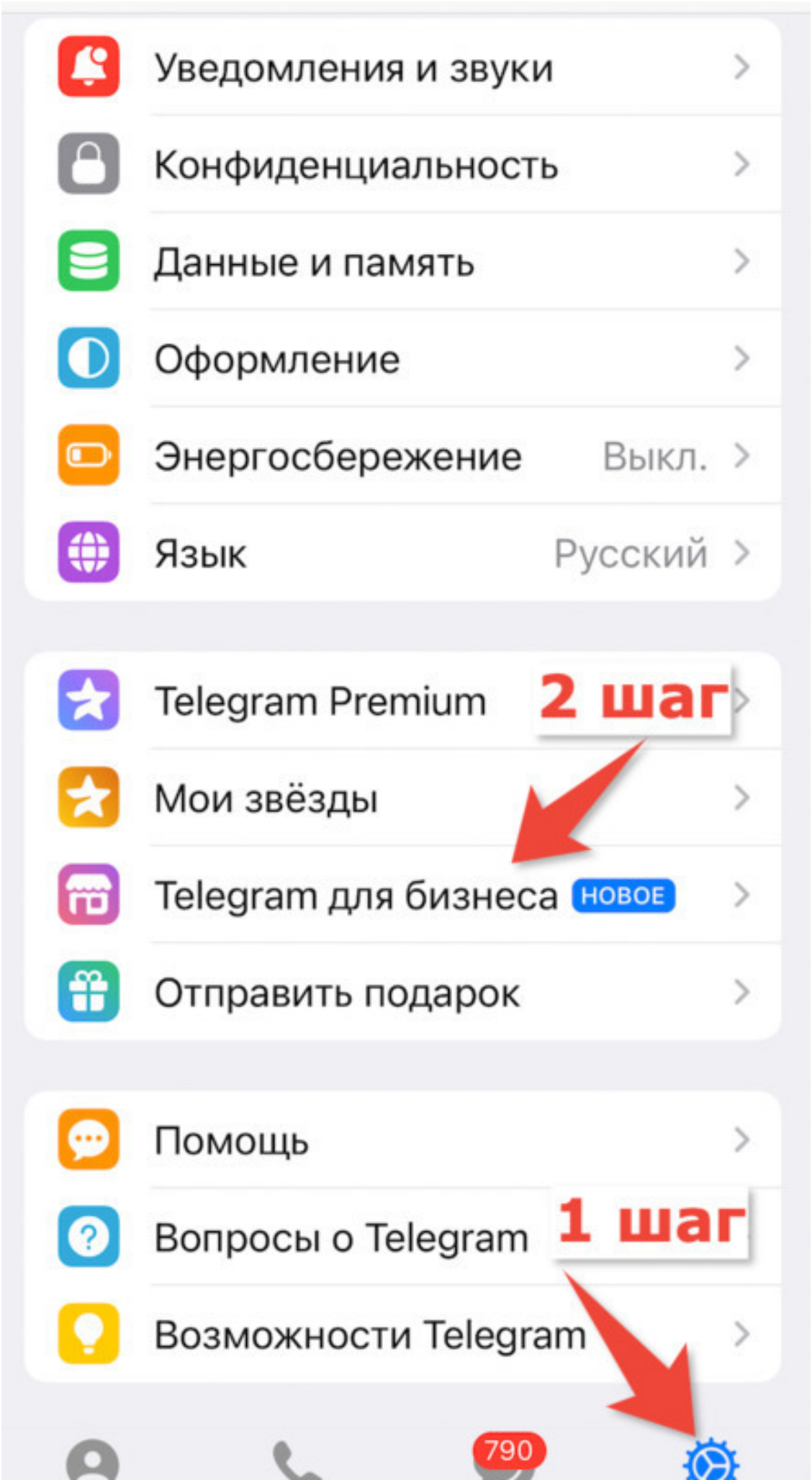
Быстрые ответы

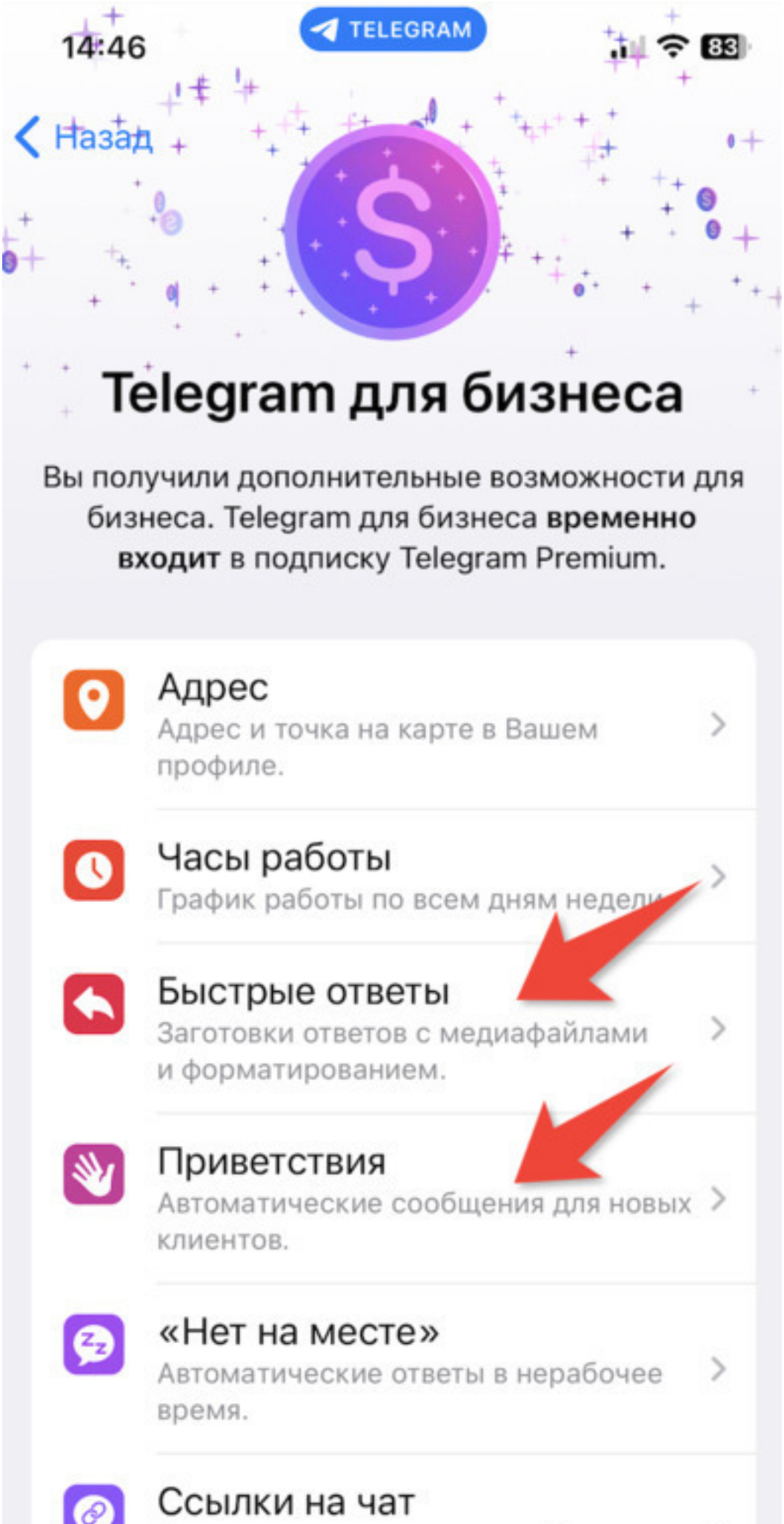
Быстрые ответы – это возможность оперативно общаться с клиентами. Если подписчики часто задают одни и те же вопросы, заранее подготовленные ответы с нужными ссылками могут сэкономить массу времени.

Зачем каждый раз тратить время на набор сообщения и раздумья о том, как бы лучше сформулировать ответ? Тебе просто достаточно один раз создать такой текст или просто скопировать тот, который ты уже писал ранее, доработать его и разместить в этом разделе.

Быстрых ответов может быть несколько – это очень удобно для экспертов, у которых еще нет чат-бота с собранной важной информацией. И если тратить время на рутинные вопросы не хочется, такая полуавтоматизация станет отличным подспорьем.

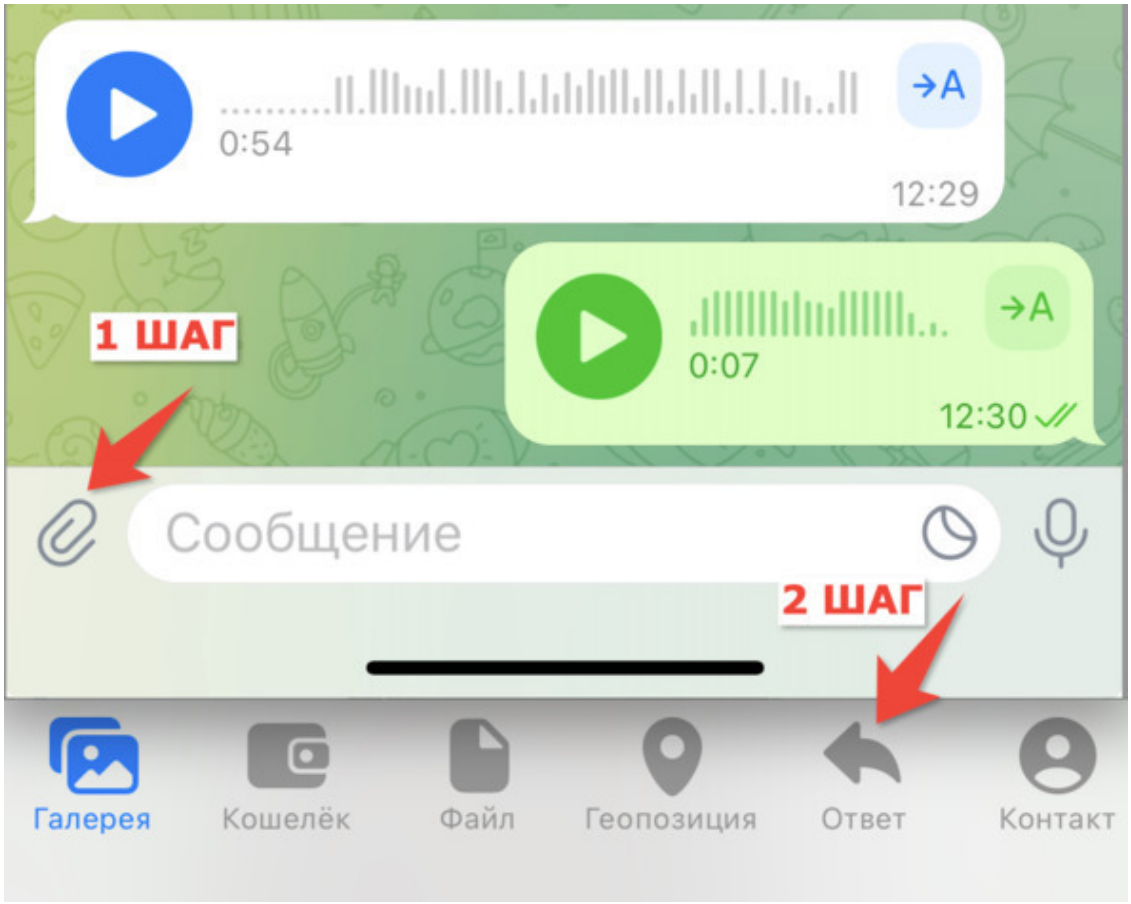
Вот как это выглядит внутри в настройках. Заходишь в «Настройки», выбираешь «Telegram для бизнеса». Появляется возможность настроить «Быстрые ответы» и «Автоприветствие».


Уведомления и звуки
Конфиденциальность
Данные и память
Оформление
Энергосбережение
Выкл.
Язык
Русский
Telegram Premium
2 шаг
Мои звёзды
Telegram для бизнеса
НОВОЕ
Отправить подарок
Помощь
Вопросы о Telegram
1 шаг
Возможности Telegram
790


14:46
TELEGRAM
83
Назад
Telegram для бизнеса
Вы получили дополнительные возможности для бизнеса. Telegram для бизнеса временно входит в подписку Telegram Premium.
Адрес
Адрес и точка на карте в Вашем профиле.
Часы работы
График работы по всем дням недели
Быстрые ответы
Заготовки ответов с медиафайлами и форматированием.
Приветствия
Автоматические сообщения для новых клиентов.
«Нет на месте»
Автоматические ответы в нерабочее время.
Ссылки на чат

Как это работает?

Чтобы появилось меню быстрых ответов, нажми на иконку «Скрепка» рядом с полем для ввода сообщения. Затем в предложенном меню выбери иконку «Стрелка» – и вот они, ваши быстрые ответы! Смотри фото.



Как добавить быстрый ответ в сообщении

Автоприветствие

Это классная возможность автоматически рассказывать новым людям, которые вступают с тобой в переписку, о себе и своих услугах или товарах.

Представь, что человек впервые пишет тебе. В этот момент ему выпадает заранее заготовленное сообщение – как удачно поданный фокус, который сразу же привлекает внимание.

Но это еще не все! Также можно сделать, если ты уже общался с клиентом, но прошло достаточно много времени с момента вашего общения. Ты сам настраиваешь, какой временной интервал будет у этой функции.

Конечно, такое сообщение будет рекламным. Здесь ты расскажешь о себе и вставишь ссылки на вход в воронку (что это такое, узнаешь из следующей главы) и лид-магниты.

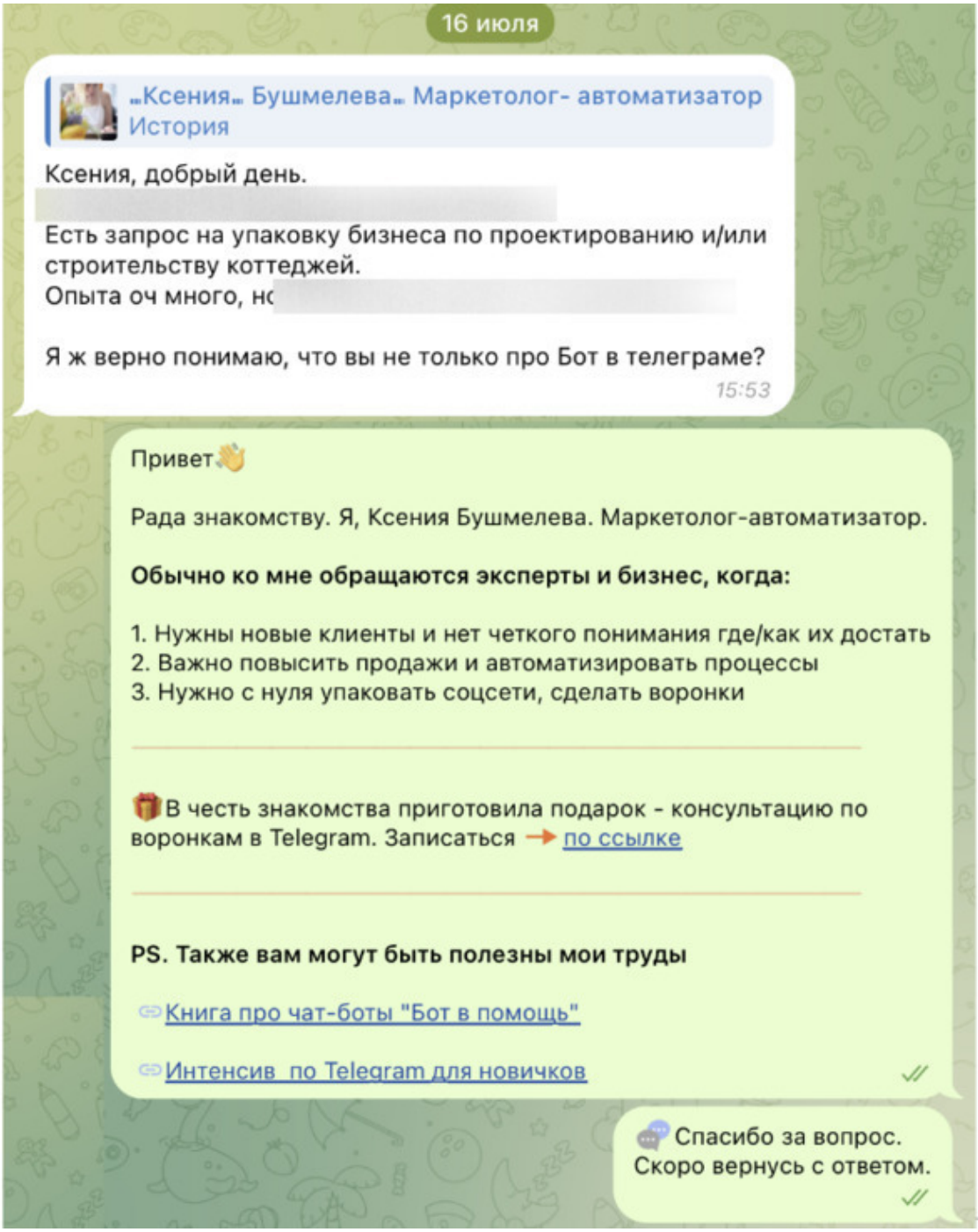
Но, если стесняешься быть слишком настойчивым, используй эту функцию как способ проявить заботу и поддержку. Скажи человеку, что ты рад ему и скоро дашь ответ. А затем, например, выбери нужный шаблон из функции «Быстрый ответ».

Но всё же я рекомендую: сделай это сообщение рекламным! Это снова твоя возможность заинтересовать клиента и создать самый «wow-эффект». Просто поверь мне.

Не все знают этот лайфхак! И когда люди видят такое приветствие, они запоминают его. Ты вызвал эмоцию и, значит, засел в голове. А что самое важное – они проходят по ссылкам, ведь им интересно узнать, как это работает. Потому что они только что захотели также сделать для себя.

Многие думают, что это уже работает чат-бот, потому что выглядит как суперавтоматизация с мгновенным реагированием на сообщения. Но на самом деле это встроенные функции Telegram. Настрой такое сообщение прямо сейчас! Не откладывай в долгий ящик и не переходи к следующей странице, пока не сделаешь это. Настраивай свой Telegram по мере чтения книги, и в итоге, когда ты закончишь, у тебя будет отличный результат!

Вот как это выглядит:



Можешь использовать как образец

Не знаешь что написать в таком приветствии? Не переживай! Воспользуйся простой формулой:



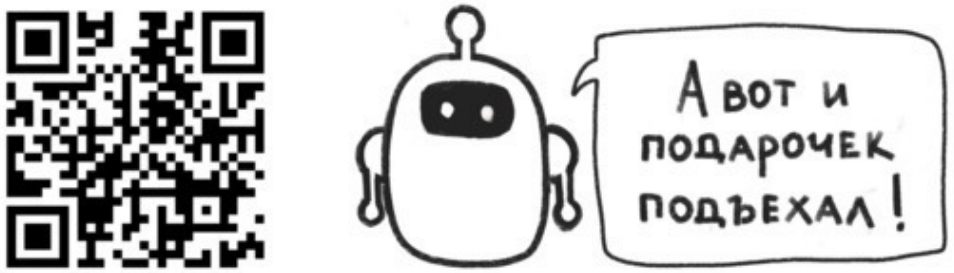
Чтобы переварить всю информацию, которая изложена в этой главе, и ничего не пропустить, я подготовила для тебя чек-лист. Ты сможешь скачать его в конце главы в электронном виде к себе на компьютер и написать тексты в таблице. Это удобно: увидишь, какие моменты уже готовы к переносу в Telegram, а над какими ещё стоит поработать.

Чек-лист упаковки личной страницы ТГ

– Ссылка на личную страницу
– Аватарка
– О себе. Описание в личном профиле (текст+ ловушка в воронку, 140 символов)
– Лид-магниты для входа в воронку
– Автоматическое приветствие: текст + ловушки
– ТГ-канал подтянуть – добавить ссылку на канал в личной странице

Чек-лист упаковки ТГ-канал

– Ссылка на Telegram-канал
– Название канала
– Описание канала (текст + ссылка на ловушку + ссылка на личку, 250 символов)
– Размещен пост-закреп с кнопкой



Скачай чек-лист в Telegram!

Подведем итоги:

Правильная упаковка личного профиля и канала в Telegram – это твой ключ к успешному продвижению. Без этой базы даже самый мощный маркетинг не даст хорошего результата.

Начни с малого: настрой профиль, добавь описание, закрепи важные посты. А дальше ты сможешь уверенно строить свою стратегию, привлекать аудиторию и увеличивать продажи.

Теперь, когда ты знаешь основы упаковки, пора переходить к следующему шагу – разработке воронки, которая превратит твой Telegram в настоящую машину для заработка!

Глава 3. Создание воронок в Telegram

Однажды ты спросишь у меня, кого я люблю больше: тебя или маркетинг? Я отвечу, что маркетинг. И ты уйдешь…

Но вернешься, потому что ретаргетинг, автоворонка, программа лояльности…

Маркетинговый юмор

Давай начнем с основ. Что же такое воронка продаж? Представь: на твой канал подписался новый человек, читал посты, ставил лайки, писал комментарии. И спустя некоторое время он купил твой продукт, о котором ты рассказываешь в канале.

Вот этот путь, эта последовательность шагов от знакомства до покупки и есть воронка продаж.

Цель воронки – собрать базу клиентов и повысить их уровень доверия к твоим продукту или услуге (то есть «прогреть») и, в результате, продать их.

Когда строишь воронку, ключевые вопросы, который важно задать себе: **«Что должен сделать клиент? Какое действие станет для него следующим шагом?»** Именно они помогают выстроить логичную и продуманную воронку, которая приведёт к продаже.

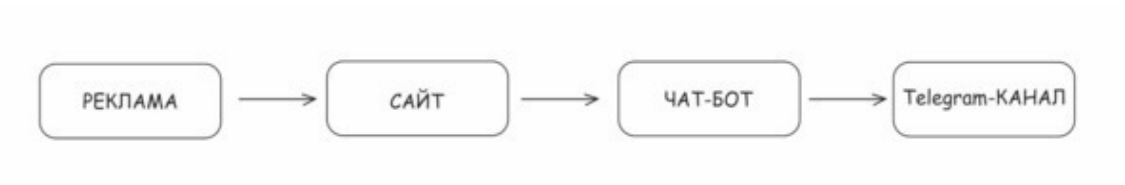
Чем чаще ты будешь задавать себе эти вопросы, тем более осознанной станет твоя стратегия. Ведь воронка – это не просто цепочка действий, это маршрут, который ты прокладываешь для клиента.

Воронки бывают длинные и короткие. Длинные воронки используют разные источники трафика, а короткие – оформлены внутри одной площадки, например, в том же Telegram. Давай я приведу пока общий пример, чтобы стало понятно, о чем речь.

Например, человек занимается строительством малоэтажных домов. Вот как будет выглядеть его воронка:

1. Настроить рекламу в Яндекс.
2. С рекламы вести клиента на сайт.
3. На сайте сделать оффер – специальное предложение. Например, получить скидку 10%, которую можно забрать в Telegram-боте.
4. В чат-боте подготовить предложение забрать скидку после подписки на канал.

В этой воронке 4 шага:



Цель – получить контакт клиента для прогрева и дальнейшей работы с ним. Но такой вид воронки нужен не всем. Есть множество других сценариев. Ты познакомишься с ними во второй части книги.

Чтобы определить, какое решение окажется эффективным именно для тебя – нужно протестировать несколько вариантов. Все зависит от ниши и рекламного бюджета, который ты готов инвестировать в продвижение.

Воронки могут быть многоступенчатыми или же представлять собой простые микроворонки с одним-двумя этапами.

С основой разобрались. Теперь нужно определиться, где именно ты хочешь собирать базу своих потенциальных клиентов. Вариантов много, но важно учитывать текущие ресурсы: цели, бюджет, целевую аудиторию и масштаб бизнеса.

Бесплатные инструменты для сбора базы данных

Если ты только начинаешь или твой бюджет на продвижение ограничен, если нужно собрать небольшое количество данных или ты работаешь с узкой целевой аудиторией, используй следующие доступные способы:

– **Telegram-канал:** идеальная площадка для прогрева и постоянного контакта с аудиторией.

– **Личные сообщения:** персональная коммуникация может быть эффективной на первых этапах.

– **Чаты:** создай группу для взаимодействия, обсуждений и вовлечения аудитории.

– **Формы заявок:** простое и доступное решение для сбора данных.

Бесплатные инструменты могут дать отличные результаты при грамотной стратегии. Главное – не усложняй! Особенно если ты только начинаешь.

Платные инструменты

Когда бизнес начал расти и у тебя появился рекламный бюджет, добавь к стратегии платные варианты:

– **Чат-боты:** автоматизируй процесс коммуникации и прогрева аудитории.
– **Сайт или лендинг:** создай площадку, которая станет центральной точкой твоего предложения.
– **Квизы:** пошаговый способ квалификации клиента и сбора заявок.

Воронка работает только тогда, когда она выстроена с чётким пониманием действий клиента. Каждое действие ведет к следующему шагу. Минимум препятствий и максимум пользы для аудитории.

На сегодняшний день Telegram прочно занял свое место в построении воронок и работе с людьми. В некоторых проектах – это единственная площадка приема рекламного трафика. Этот мессенджер помогает выстроить очень гибкий и автоматизированный процесс взаимодействия с аудиторией.

Каждая воронка состоит из следующих элементов:

1. *Точки входа* – места или моменты, через которые потенциальные клиенты впервые взаимодействуют с твоим бизнесом. Это могут быть различные каналы и источники, откуда приходит трафик.
2. *Этапы взаимодействия* – это последовательные шаги, которые проходит клиент после того, как он попадает в воронку. Каждый этап представляет собой определенное взаимодействие с продуктом или услугой.
3. *Точки выхода* – это конечная цель воронки, которая может варьироваться в зависимости от бизнес-целей. Это момент, когда клиент завершает желаемое действие.

Помнишь пример со строительством малоэтажных домов, о котором я рассказывала в начале главы? Там воронка продаж состояла из 4 шагов.

Давай покажу на этом примере, что будет являться точками входа и выхода, а что этапами взаимодействия.

Реклама в Яндекс – это точка входа.
Переход на сайт → Оффер со скидкой → Переход в Telegram-бот – это этапы взаимодействия.
Получение контакта клиента (подписка) – точка выхода.

Базовые элементы воронки продаж в Telegram

Точки входа Telegram, с которых клиент начинает путь знакомства с тобой или твоим бизнесом:

– Личный профиль
– Сториз
– Telegram-канал

Основные этапы воронки, которые проходит клиент:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.