

УДК 658.8
ББК 65.291.3
М60

Переводчик О. Бараш
Редактор А. Новресли

Миллер Д.

М60 Воронки продаж по методу StoryBrand: Пошаговое руководство / Дональд Миллер, Джей Джей Питерсон ; Пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2022. — 196 с.

ISBN 978-5-9614-5334-8

Воронка продаж — это маркетинговая модель, которая описывает путь покупателя от первичного привлечения внимания до приобретения товара или услуги. Выстроить воронку продаж с высокой конверсией под задачи бизнеса — ключевая цель отдела маркетинга в любой компании, малой или крупной. Автор нескольких книг-бестселлеров и создатель метода StoryBrand Дональд Миллер вместе с коллегой Джей Джей Питерсоном разработали уникальное практическое руководство для создания эффективных воронок продаж. Они рассказывают, что и в какой последовательности нужно делать, какие инструменты лучше всего применять на разных этапах воронки, чтобы клиенты на лету запоминали ваше предложение и превращались в преданных поклонников вашего бренда. Придерживаясь рекомендаций авторов и используя шаблоны и алгоритмы из этой книги, вы научитесь создавать и адаптировать воронки продаж для разных целевых групп и продуктов — и сможете вывести вашу компанию на новый уровень.

УДК 658.8
ББК 65.291.3

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу mylib@alpina.ru.

© 2020 Donald Miller
Published by arrangement with HarperCollins Leadership, a division of HarperCollins Focus, LLC.
© Издание на русском языке, перевод, оформление.
ООО «Альпина Паблишер», 2022

ISBN 978-5-9614-5334-8 (рус.)
ISBN 978-1-4002-0379-6 (англ.)

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	7
----------------	---

Часть I

Три стадии взаимоотношений

1. Маркетинговый план, о котором вы не пожалеете.....	13
2. Этапы выстраивания отношений <i>Почему людей надо заинтересовывать и информировать.....</i>	17
3. Контрольный список: введение	34

Часть II

Создайте воронку продаж

4. Создайте лайнер <i>Магическая фраза, на которой вы постройте бизнес.....</i>	45
5. Макет эффективного сайта.....	62
6. Лидогенератор <i>Никто не даст вам электронный адрес, если вы не объясните, зачем это нужно</i>	123
7. Сила электронного письма <i>Как занять место в чужом почтовом ящике.....</i>	148
8. Прогревающая рассылка <i>Пусть наши отношения будут теплыми!</i>	152
9. Продающая рассылка <i>Как закрыть сделку.....</i>	170
10. Как использовать воронку продаж <i>Пошаговое руководство.....</i>	177
Заключение.....	194
Об авторах	195