

ИДЕИ К ВАШИМ РАСПРОДАЖАМ

Анализ 2 писем и 3х серий писем с акциями(90% с распродажами)

Давайте посмотрим на практику распродаж в инфобизнесе. Я проанализировал 2 акции от Олега Горячо, 2 от Финанс Консалтинга, 1 от Василия Ульянова, и еще письмо от Олега, но об акции Алексея Толкачева.

Больше интересного у меня в архивах не накопилось, хотя есть от совсем начинающих, их я не стал учитывать, так как думаю те кто достаточно долго в инфобизнесе, и известны в своих нишах - делают более удачные распродажи, и у них можно поучиться.

Вот что интересного я нашел, и какие выводы можно сделать из проведенного мной анализа:

Выделяйте основные моменты письма не только жирным или большими буквами. Например в письмах Финанс Консалтинг(я не знаю точно чья это компания, то те письма что я изучал, были от Николая Мрочковского и Андрея Парабеллума) используются большие красные буквы, они сильно бросаются в глаза.

И ими выделены не какой то текст внутри, а подзаголовки между абзацами текста. Поэтому основные моменты письма можно прочитать только читая их.

Вы можете отослать предложение о распродаже не всем, а кто перейдет по специальной ссылке, и добавит в себя в специальную рассылку. Такую закрытую распродажу опять же устраивали в Финанс Консалтинг.

Опять же, можно отправлять уникальные предложения, тем кто купил уже какой то продукт - может для них можно специально подготовить еще более удачный комплект продуктов, который повысит конверсию продаж.

Дополнительная идея от меня - соответственно вы можете предложить рассказать этим людям, которые решат подписаться, о будущем распродаже своим друзьям - или сделать ссылку на страницу регистрации на распродажу и дать партнерам. То есть сделать из распродажи практически полноценный "одноразовый запуск продукта" после которого он убирается с продаж.

Сколько писем обычно отправляют о распродаже? Андрей Парабеллум вместе с Николаем Мрочковским сделали одну в 5 писем. Василий Ульянов - 4 письма. Олег Горячо - в одной 3, в другой 2

Сколько по длятся распродажи в инфобизнесе? Андрей Парабеллум вместе с Николаем Мрочковским(финанс консалтинг) сделали одну в 36 часов. Василий Ульянов - 36 часов. Олег Горячо - два раза было по 24 часа (один раз продлил еще на 24).

Недолго верно? Но давайте посмотрим на размер скидок - Андрей Парабеллум вместе с Николаем Мрочковским давали 60%, Василий Ульянов - 80%. То есть короткий срок скорее всего из за этих огромных чисел.

Будьте аккуратны с большими скидками, трюки выполнялись профессионалами, повторяйте дома на свой страх и риск. Я думаю нет вообще никакого смысла давать такие большие, пока у вас нет, что называется бэкэнда.

То есть я думаю, что авторы рассчитывают просто приучить покупать аудиторию, и показать что их продукты действительно качественные, а потом они компенсируют затраты на распродажу через другие продукты, которых еще нет у людей. И возможно которые дорогие.

Что кроме скидки может мотивировать? Дайте бонус. Например Олег Горячо давал 16 бонусов стоимостью 8800 рублей. А Алексей Толкачев давал книгу, которая уже была распродана на Озоне, что повысило ценность бонуса.

Как выжать все соки? Вы можете спросить почему люди не воспользовались вашим предложением. Например Олег Горячо - спросил и выяснил что некоторые нехотели покупать комплект с кучей курсов, а только один из них, кто-то не успел принять участие, либо сейчас у людей ненашлось денег.

Что дальше? Он запустил повторную, где сделал отдельные продукты и даже еще понизил цены на комплекты.

Тестируйте и думайте. Как говорится, всегда анализируйте все своей головой, возможно в каждой нише работает разное число писем, разные предложения, разное время длительности акций. У вас есть информация об этом? У меня тоже нет, поэтому единственный правильный путь - тестировать и замерять результаты, и подобрать свой уникальный способ делать распродажу.

Где еще взять идеи? Я сделал для себя очень просто. Завел отдельный электронный ящик специально чтобы находить фишки в рассылках других людей. После этого подписался на 20-30 разных рассылок.

Через полгода - год вы с легкостью сможете найти интересные идеи по акциям просто вбив "акция" в поиск в этом ящике. Хотите распродажу? Вбейте "распродажа" или выберите даты близкие к праздникам и просмотрите темы писем, наверняка что нибудь найдете.

Хорошо же придумал? Вы можете сделать это прямо сейчас, чем раньше, тем больше писем накопится:)

Удачи.

--

Юджин Бос

<http://makedreamprofits.ru>