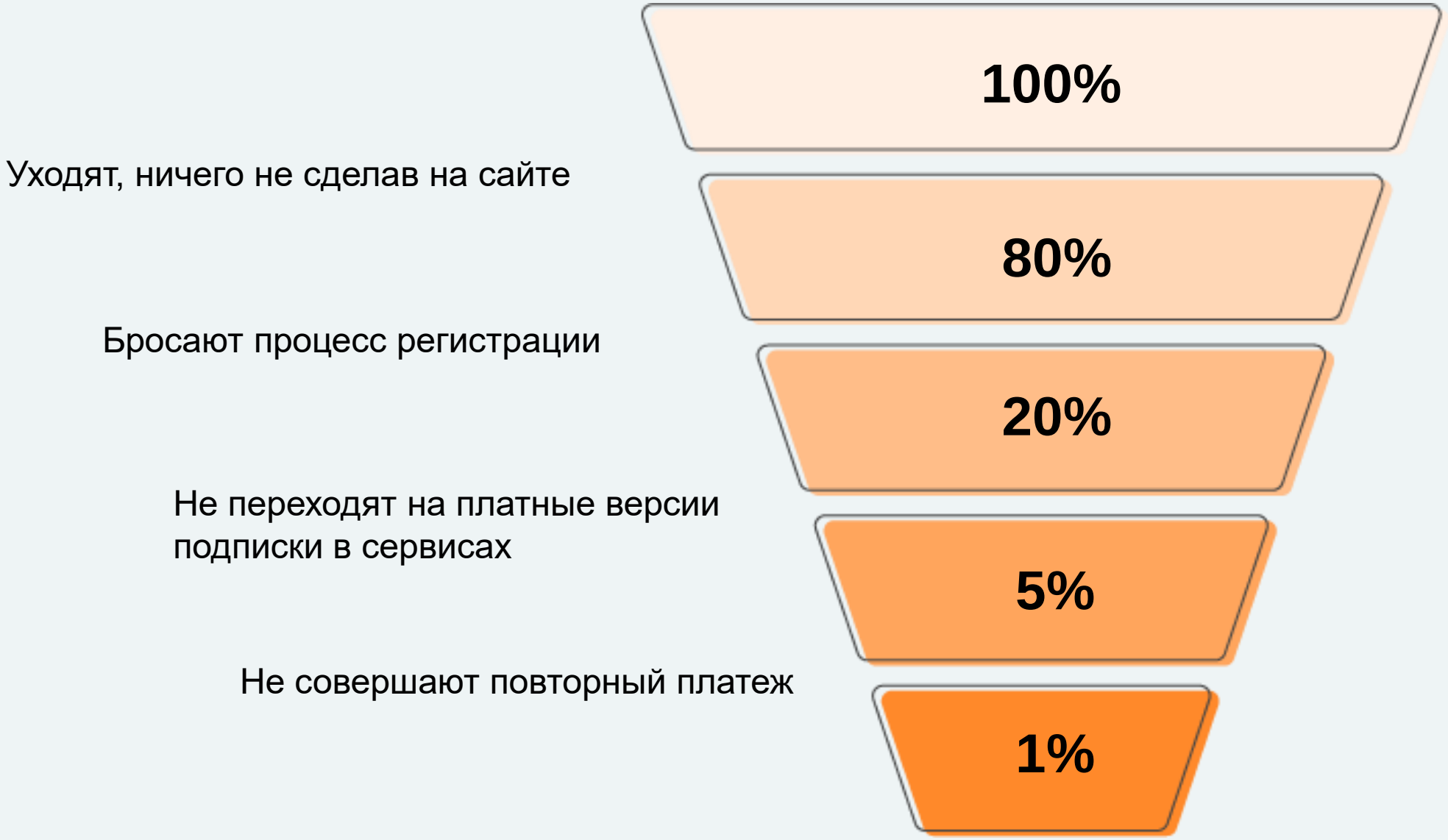
# Туннели продаж
# Автоматизация пути клиента
# Прогрев клиента

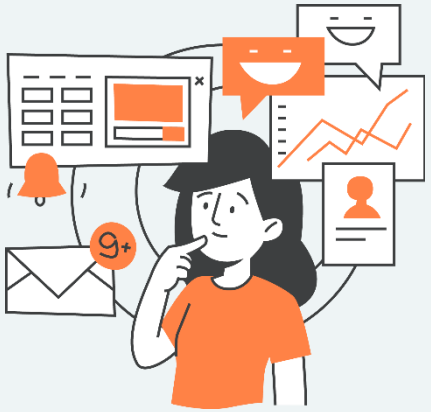
Комаров Иван
facebook.com/Ivan.Komarov121

Carrot quest
www.carrotquest.io


100%
Уходят, ничего не сделав на сайте
80%
Бросают процесс регистрации
20%
Не переходят на платные версии подписки в сервисах
5%
Не совершают повторный платеж
1%

# Основы работы с трафиком

## Данные




## Коммуникации

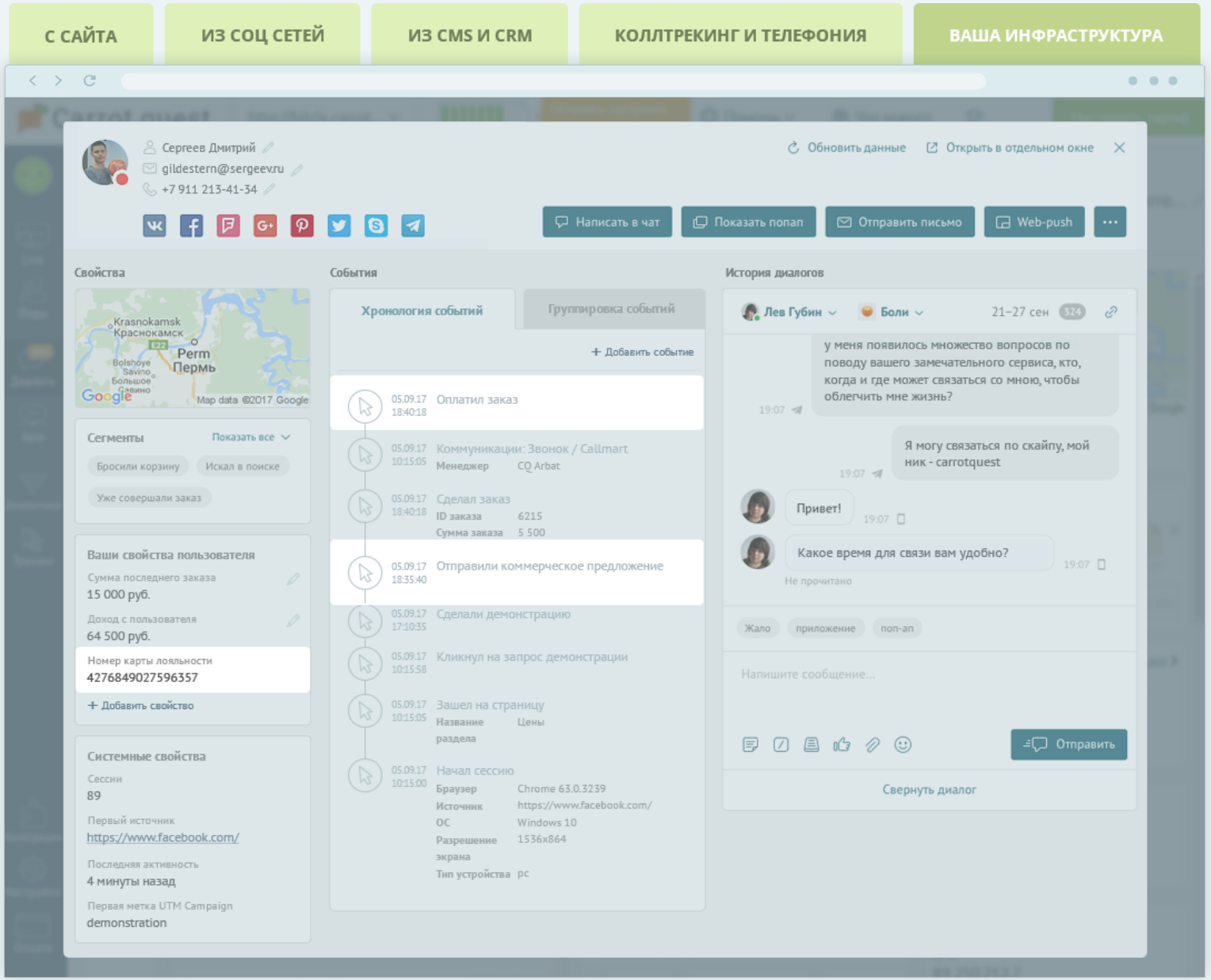
## Цель

# Данные

**События**
Действия пользователя на сайте

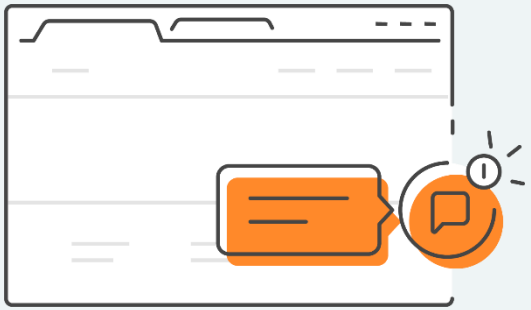
**Свойства**
Дополнительные данные о пользователе

**События + Свойства = Сегмент**

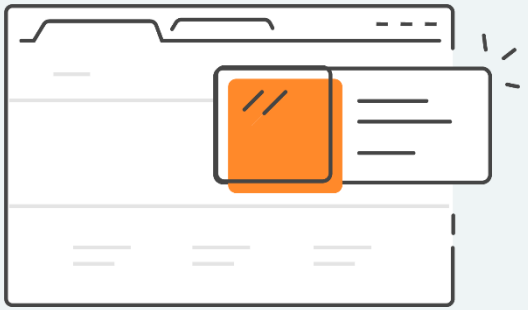


# Коммуникации

*поп-ап*



*чат*

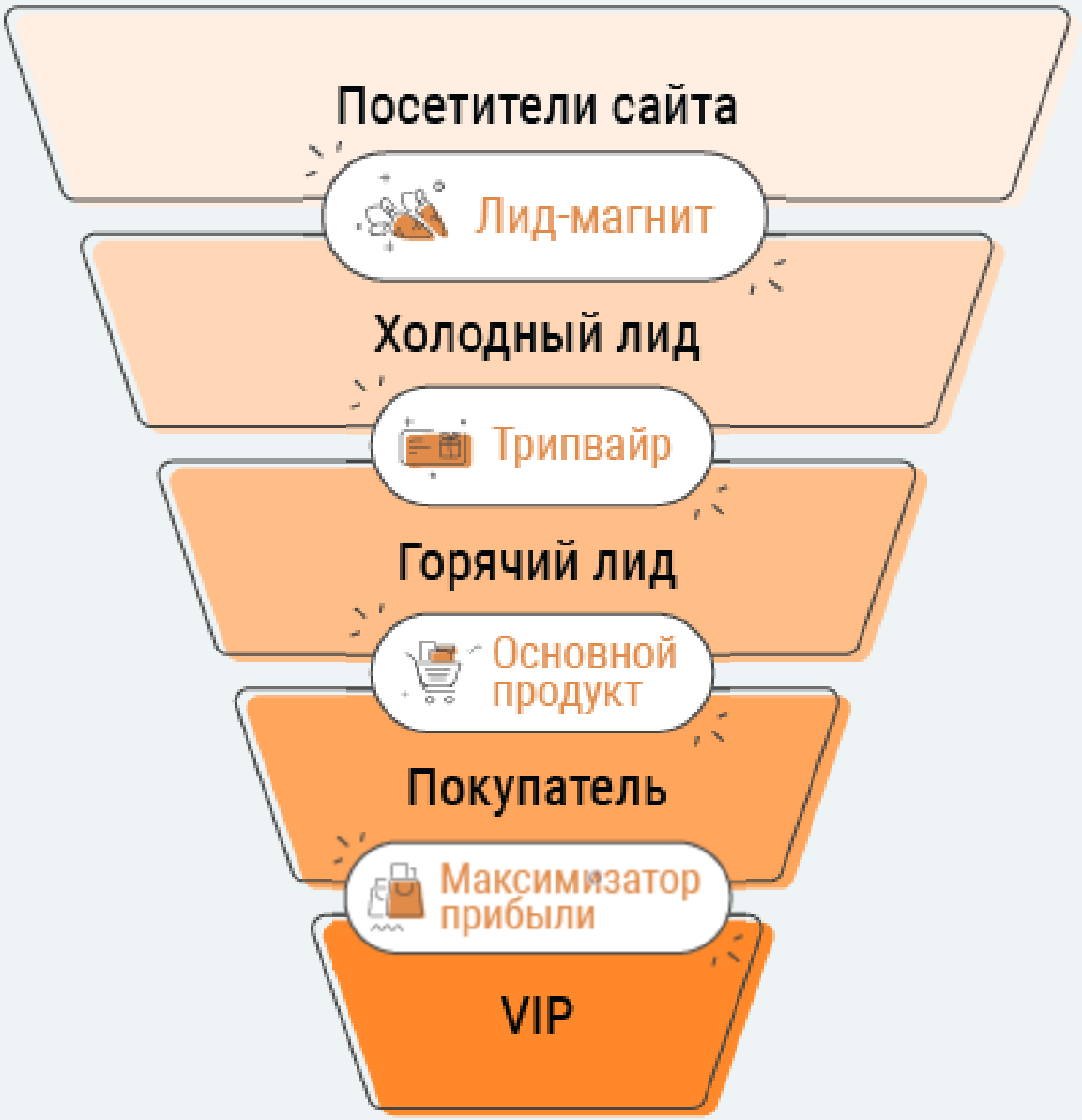


*web-push*

*письмо*

*sms/звонки*

# Цель


Посетители сайта
Лид-магнит
Холодный лид
Трипвайр
Горячий лид
Основной продукт
Покупатель
Максимизатор прибыли
VIP

[ YAGLA ]

Welcome серия

Активационная серия

Продлевающая серия

***+29,6% продаж***

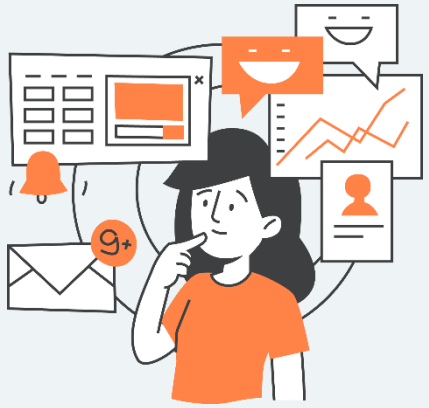
***+12% к продлению***

***ОТКАЗАЛИСЬ ОТ ОТДЕЛА ПРОДАЖ***

# Основная ценность автоматизации

# HADI-циклы

1. Формирование стратегии

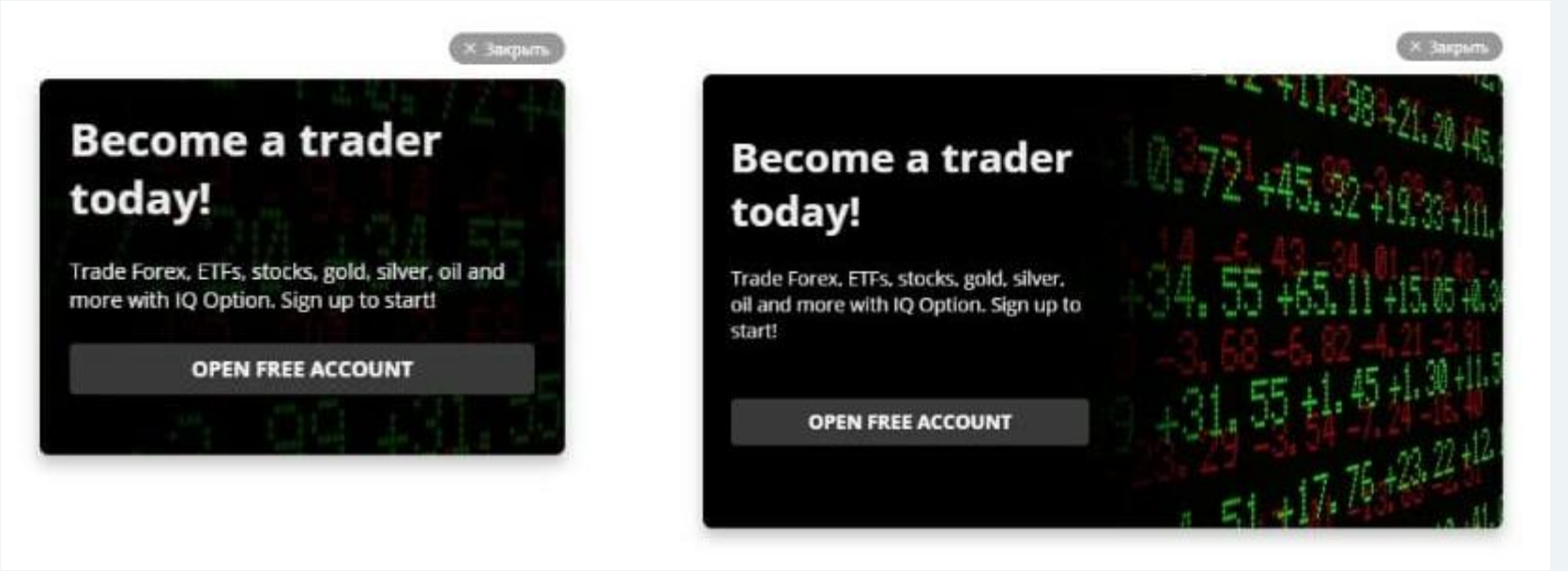


2. Запуск

3. Сбор данных

4. Анализ

iq option™




*Question:* Does the rate of success differ across two groups?

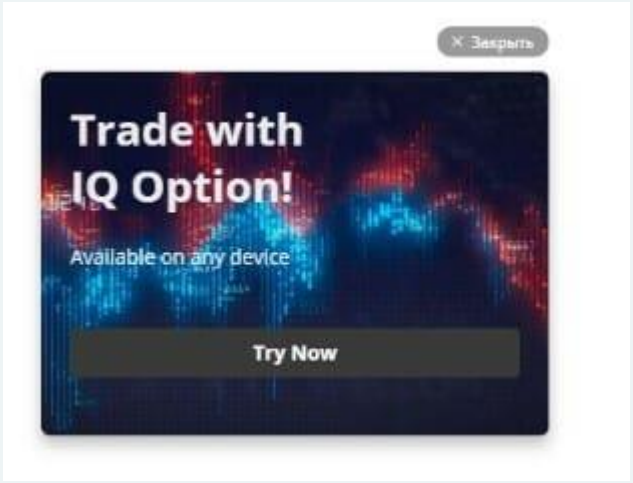
| | # successes | | # trials | Confidence interval | [ clear ] [ link ] |
|---|---|---|---|---|---|
| Sample 1: | 276 | / | 3762 | 6.5% – 8.2% | |
| Sample 2: | 327 | / | 3709 | 7.9% – 9.8% | |

*Verdict:*

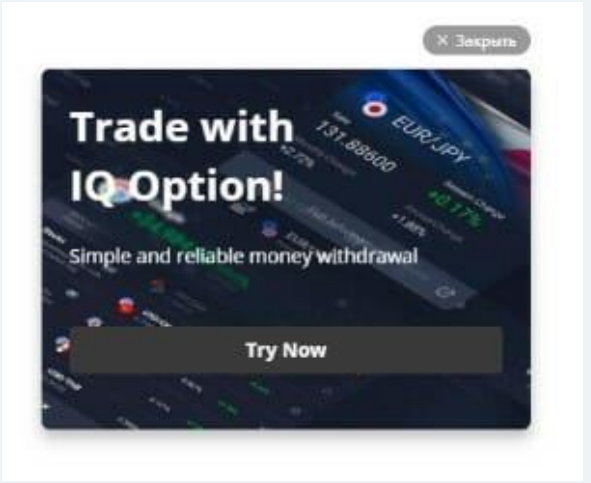
Sample 2 is more successful

(p = 0.0189)

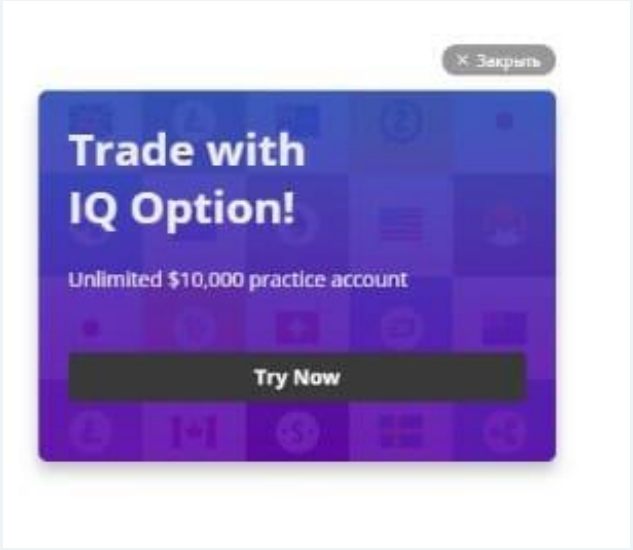
iq option™



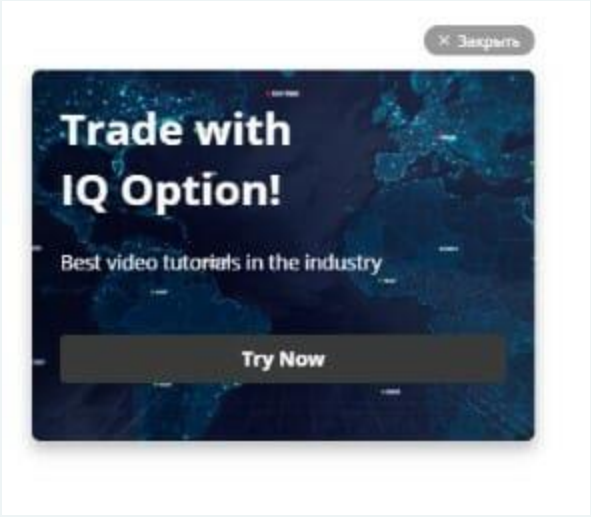

***Конверсия 6,09%***




***Конверсия 4,78%***




***Конверсия 3,67%***




***Конверсия 7,28%***

iq option™

***Показ только тем, кто пришел из органической выдачи Google***

| | # successes | | # trials | Confidence interval | [ clear ] [ link ] |
|---|---|---|---|---|---|
| Sample 1: | 271 | / | 2703 | | 8.9% – 11.2% |
| Sample 2: | 750 | / | 6029 | | 11.6% – 13.3% |

**Комаров Иван**

*carrotquest.io*
*Телефон: +7 919 48 48 347*
*E-mail: komarov@carrotquest.io*
*Facebook: facebook.com/Ivan.Komarov121*
*Телеграм: https://t.me/Ivan_Komarov121*