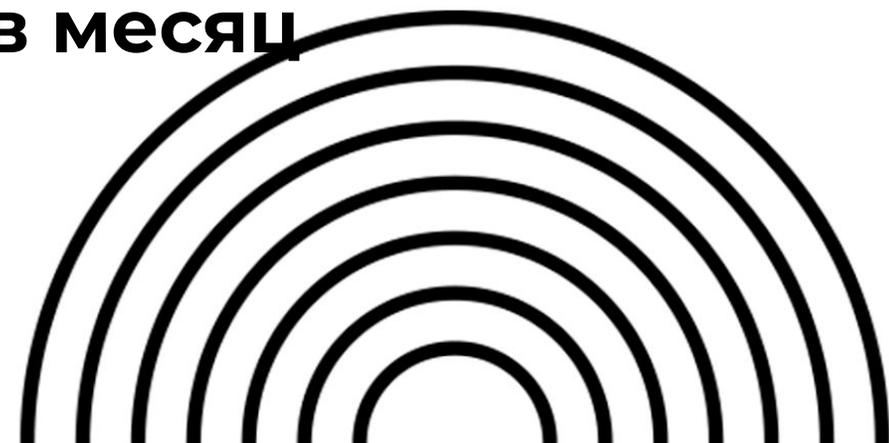




Анна Пенчукова из Нескучных финансов
Виктор Десага, маркетолог в Комплето

**Как привлечь более 1000 лидов ежемесячно
на услуги дороже 150 000 рублей в месяц
на примере Нескучных финансов**





Нескучные
финансы

Кейсы Газета НФ Отзывы

8 800 551-85-81 **Консультация**

Финдиректор на аутсорсе

01

Влияем на рост прибыли
и снижение неэффективных
расходов

02

Организуем прозрачную
систему контроля
финансовых показателей

03

Предоставим в команду
профессионального
финдиректора

[Начать работу](#)



COMPLETO

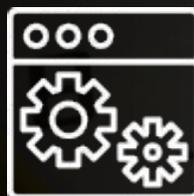
Лучшие цифровые решения

в области маркетинга и клиентского сервиса для B2B-компаний



Стратегии

Разрабатываем комплексные digital-стратегии развития бизнеса



Разработка

Создаем сложные IT-системы и умные сайты с опорой на путь клиента



Трафик

Находим ЦА и приводим конверсионный трафик из рекламы и органики



Прогрев

Формируем комьюнити вокруг бренда и разрабатываем персонализированные воронки прогрева

COMPLETO

B2B Sales Performance

достижение измеримых
финансовых результатов
с помощью digital-технологий



Воронка
продаж



Лидо-
генерация



Digital-
стратегия



Сайт и
посадочные
страницы



Автоматизация



Прогрев
клиентов

Сертифицированные
партнеры:

Битрикс24[©]

amoCRM.



1С-БИТРИКС

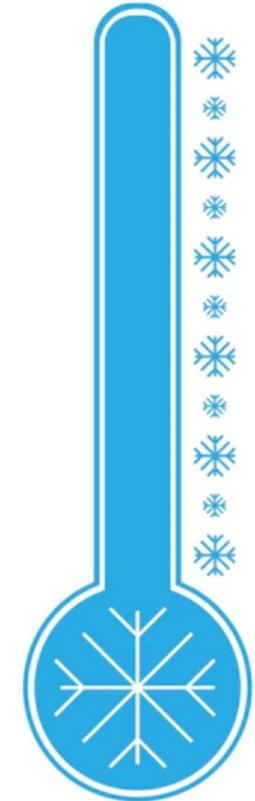
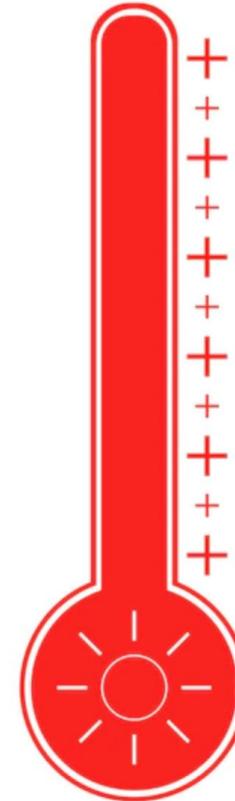
Особенности продукта

- **B2B-услуга**
- **Несформированный спрос**
- **Долгий прогрев**
- **Длинный цикл сделки**
- **Недоверие к продукту**



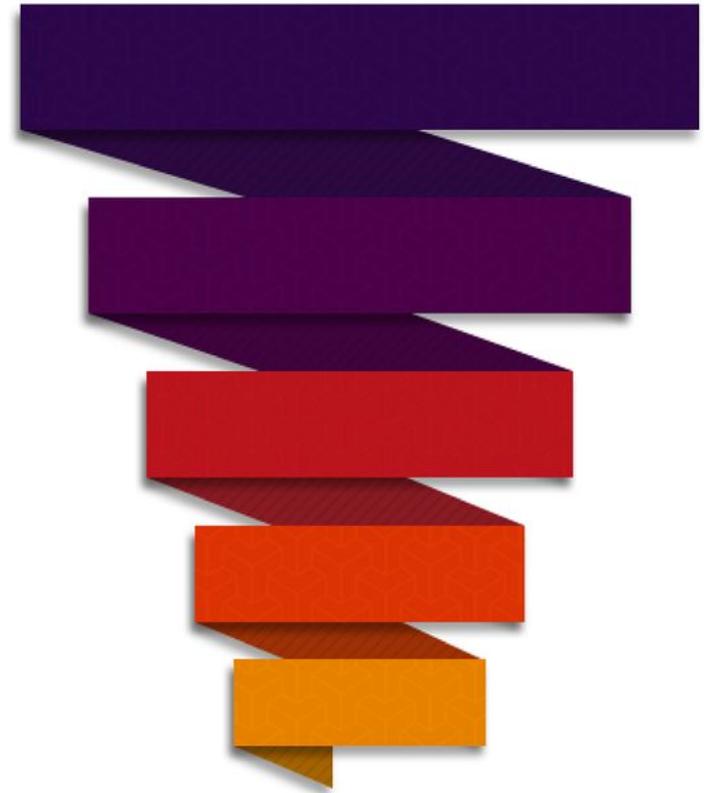
Воронки привлечения лидов

- Лидген на горячие механики
- Лидген через лид-магниты



Как работает холодная воронка

1. **Посетитель страницы с лид-магнитом**
2. **Холодный лид**
3. **Редирект на страницу с оффером**
4. **Горячий лид**
5. **Квалификация лида**
6. **Этапы продаж**



Примеры наших лидмагнитов

Книга Управленка



Барсетка шаблонов



Скачайте

[Книга Управленка](#)



[Барсетка шаблонов](#)

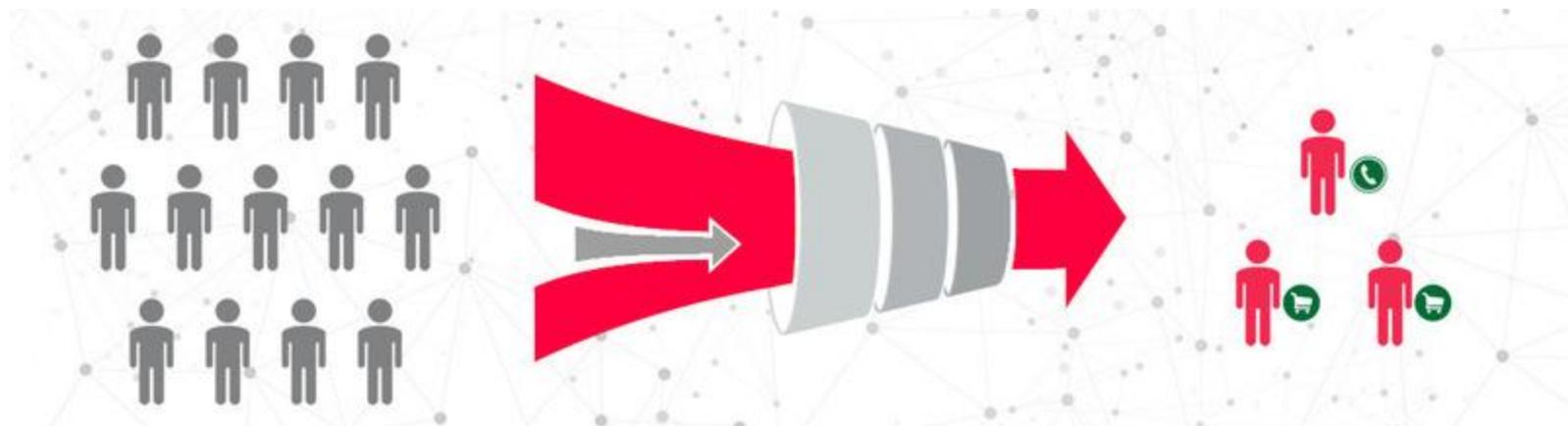


Цифры по воронке

Посетитель страницы с лид-магнитом	50 000
Конверсия страницы	17%
Холодный лид	8500
Конверсия горячей страницы	6,80%
Горячий лид	578
Конверсия в квал лида	22%
Квалифицированных лидов	127



Как работаем с конверсиями



Упаковка лид-магнитов

Вариант 1

CV – 8,2%



8 800 551-85-81

Панель управления

Скачайте ТОП-15 шаблонов таблиц и начните управлять бизнесом на основе цифр

Скачать бесплатно →



Вариант 2
CV – 13,6%



НФ
Нескучные
финансы

8 800 551-85-81

Топ-15 шаблонов для наведения порядка в бизнесе

Шаблонами пользуются уже более
10 000 предпринимателей



Скачать шаблоны →



Работа с оффером

Вариант 1

CV – 7,28%



Мы отправили файл вам на почту!
Но не спешите уходить, мы подготовили для вас спец.предложение!



Получите дорожную карту внедрения учета специально под ваш бизнес

Узнайте, как получать три понятных отчета каждое 5 - е число месяца на встрече с финансовым директором

Оставить заявку →

Только для собственников бизнеса с выручкой от 2 млн рублей



Вариант 2

CV – 5,7%

НФ Нескучные финансы

8 800 551-85-81 [Записаться →](#)

Мы отправили файл вам на почту!

Но не спешите уходить, у нас для вас кое-что еще есть!

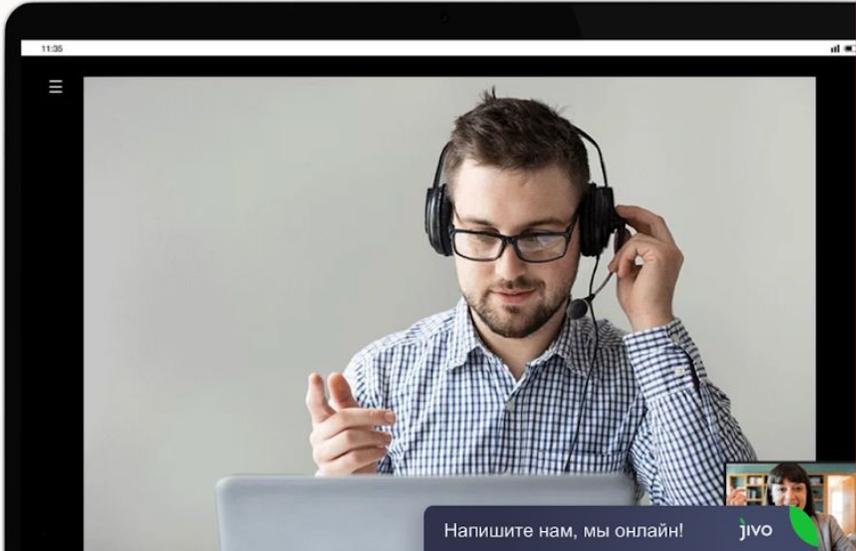
↓

online

Бесплатная онлайн-встреча с финансовым директором для предпринимателей

Увидите, где вы теряете до 40% прибыли

- Узнаете, как получать больше дивидендов
- Поймете, как избежать кассовых разрывов



Работа с качеством трафика

Контекстная реклама — основной канал для лидогенерации



Какие задачи выполнялись с помощью контекста



1 - сбор горячего трафика, который уже заинтересован в услуге



2 - сбор холодной базы контактов потенциально заинтересованных в услуге людей и немедленная их конвертация в горячих клиентов.

По холодным контактам в дальнейшем с помощью инструментов прогрева формировать у людей интерес к услуге и идею, что они (а под словом “они” понимаются те, кто имеет такую же проблему, что и текущие наши клиенты) могут решить свои проблемы с помощью нашей услуги.

Одноэтапная воронка

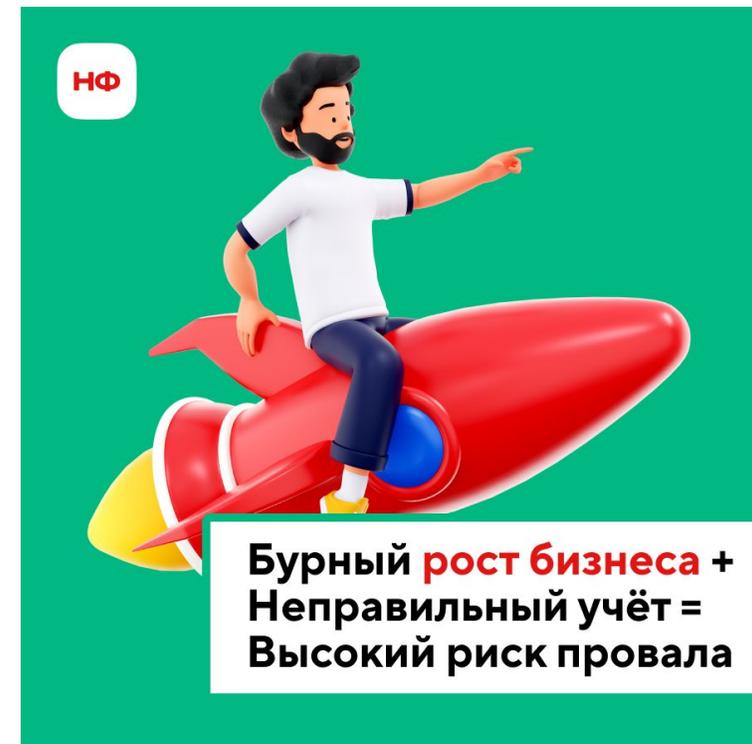
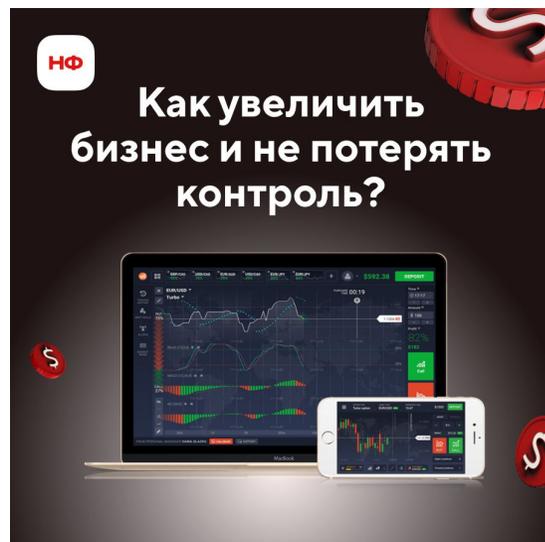
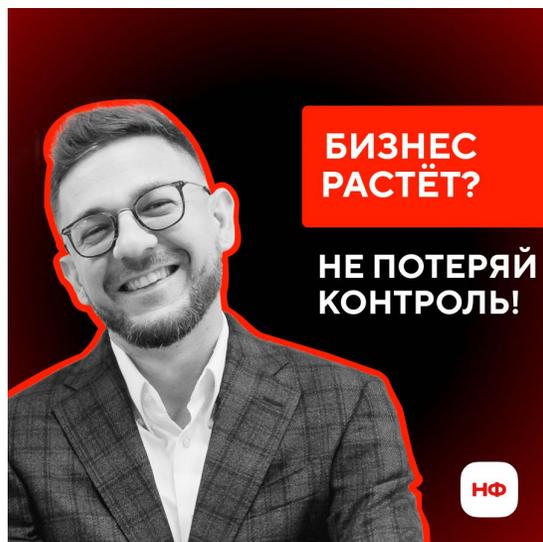
В рамках этой воронки мы вели трафик не только на посадочные с услугами, но и на страницы с полезным контентом:

Лонгриды. На сайте выбрали страницы с продающими статьями от специалистов «Нескучных финансов». Примеры таких статей:

- «Как масштабировать бизнес за 90 дней»
- «Предприниматель, стой! Пошаговый план выхода из ж@#пы за 90 дней»

Посадки с услугами

- «Дорожная карта по внедрению учета»
- «Встреча с финансовым директором»
- «Стратегия роста»
- «Выход из операционки» «Как собрать команду»



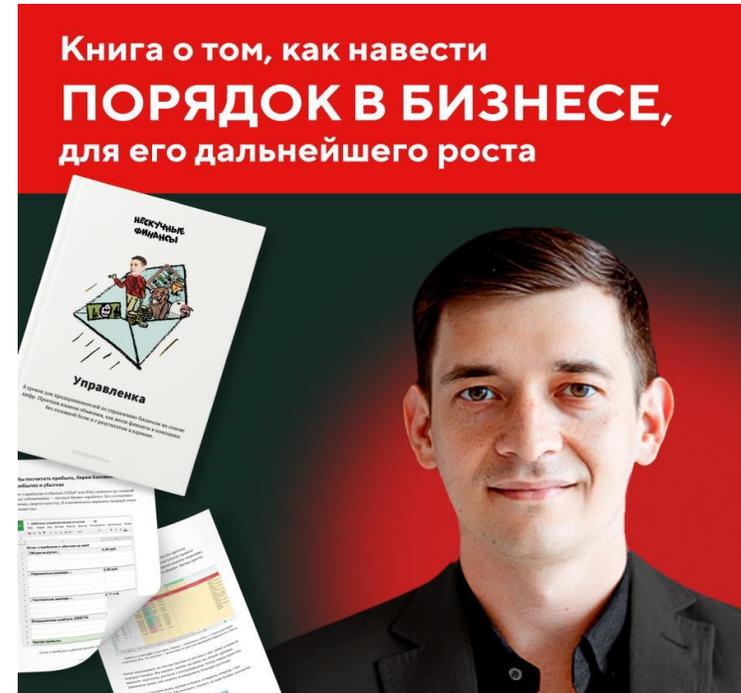
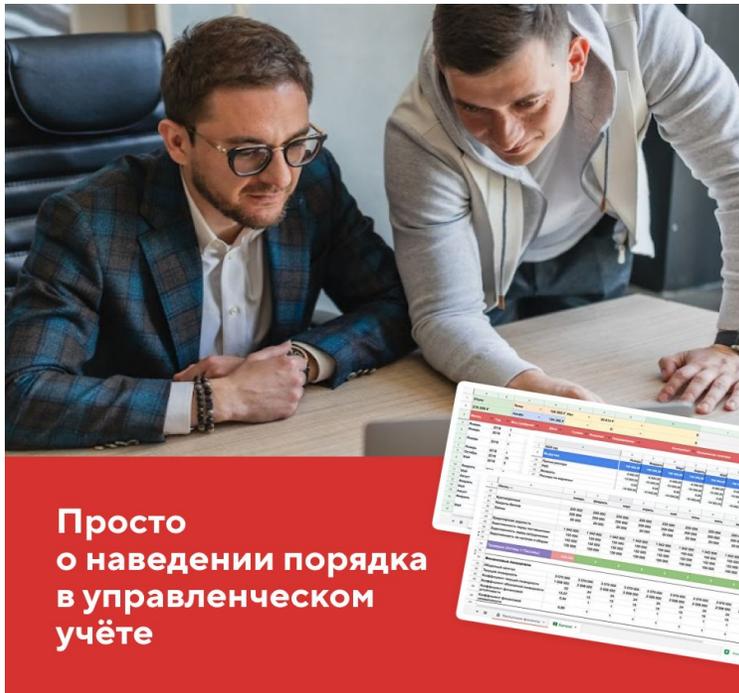
Двухэтапная воронка

Эту механику мы использовали для привлечения более холодного трафика. Очевидно, что прямая продажа может только увеличить процент отказов, в этом случае с аудиторией необходимо работать поэтапно, прогревая ее.

Первый этап — предложение скачать полезный материал. Мы использовали два основных лид-магнита:

«Подборка из 15 шаблонов для ведения управленческого учёта в бизнесе».

Книга советов «Управленка», которая учит правильно вести управленческий учет.



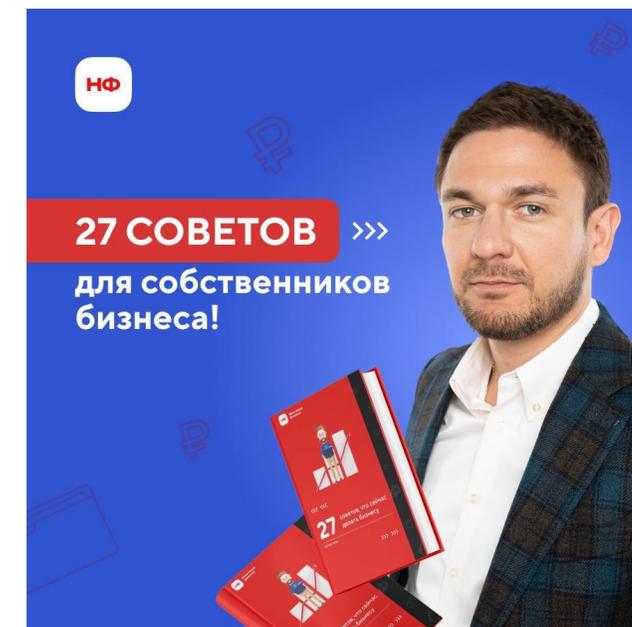
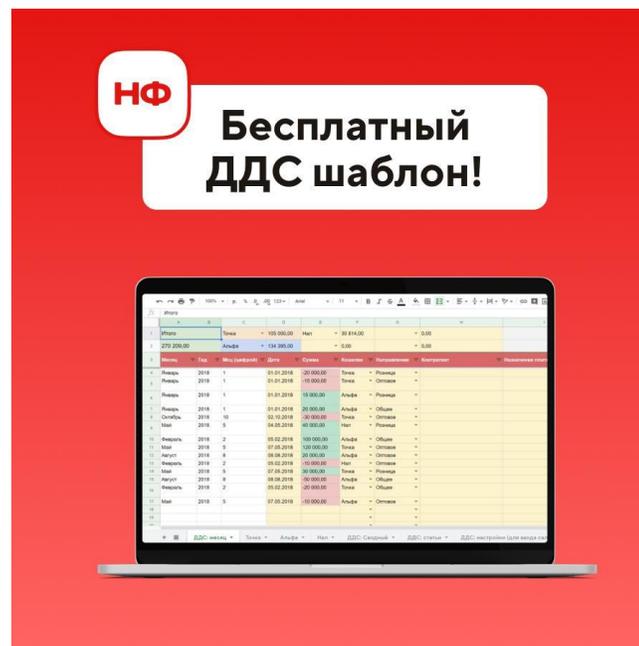
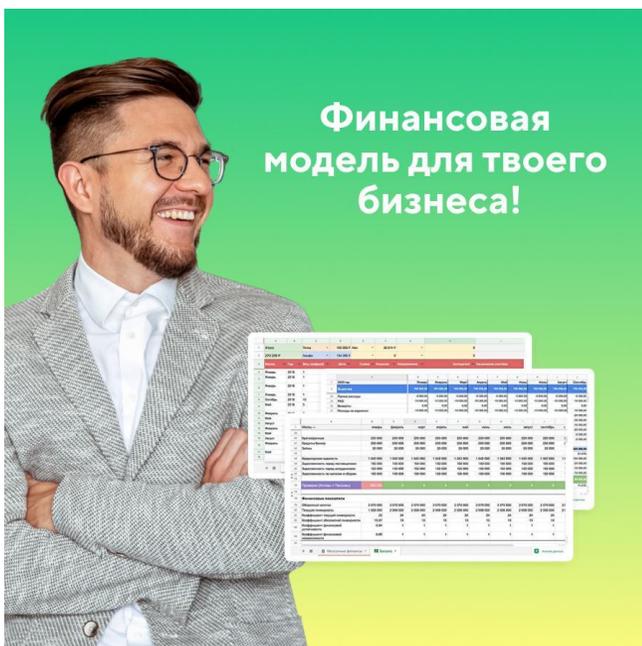
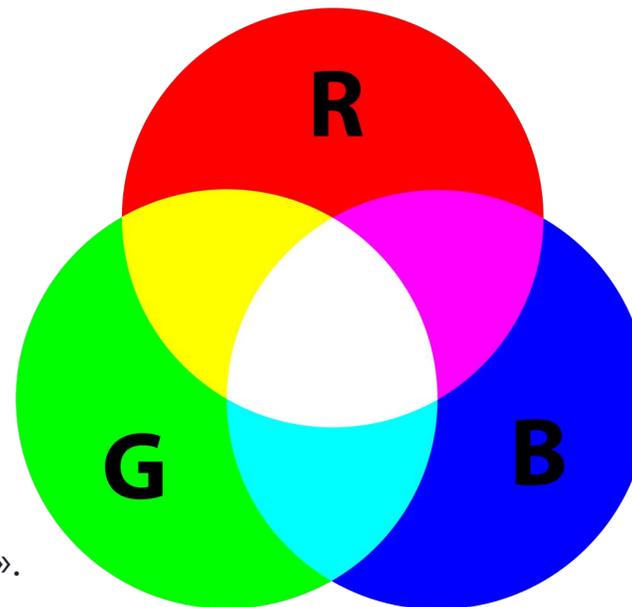
Двухэтапная воронка

А также дополнительные полезные материалы:

«Шаблон финансовой модели».

«27 советов — Что бизнесу делать летом 2022 года».

«Отчет движения денежных средств».



Двухэтапная воронка

Лучший результат показала «Подборка из 15 шаблонов для ведения управленческого учёта в бизнесе».

Мы получили 25 500 кликов и 2707 конверсий с CPA — 480 рублей.

На втором месте — книга «Управленка».

11 600 кликов и 2480 конверсий с CPA — 285 рублей (в чем подвох?)

Но при более низкой стоимости конверсии, лиды тут были более холодными и реже переходили на следующий этап.



Просто о наведении порядка в управленческом учёте

Книга о том, как навести **ПОРЯДОК В БИЗНЕСЕ**, для его дальнейшего роста



Управленка

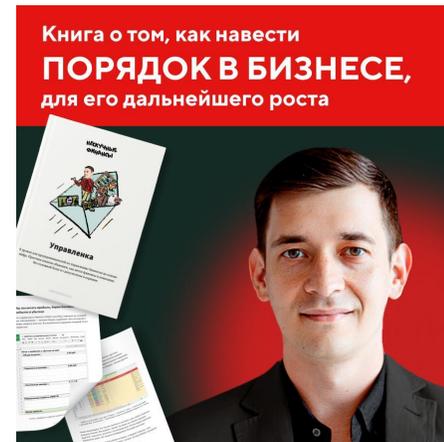
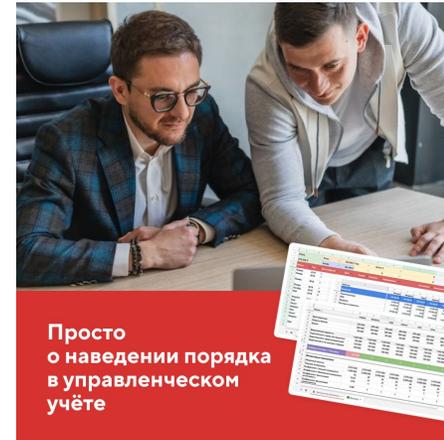
Двухэтапная воронка

Второй этап

Переход на страницу «Спасибо», где пользователь видит предложение записаться на бесплатную консультацию.

Результат
«Барсетка» ⇒ 67 квал. лидов
CРА= 17 000₽

Результат
«Управленка» ⇒ 30 квал. лидов
CРА= 17 569₽

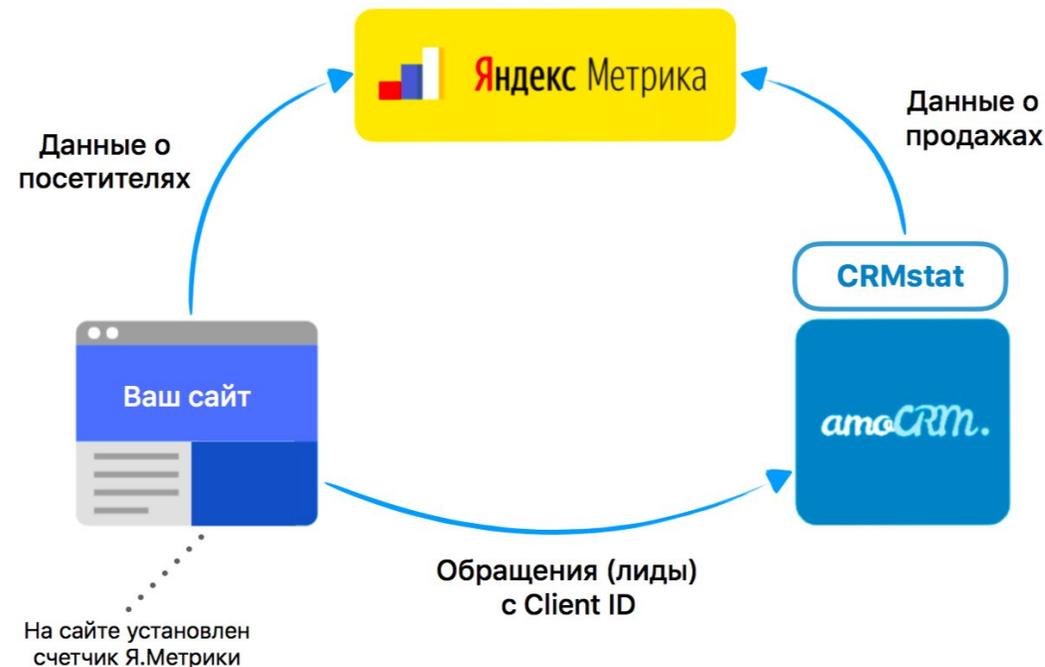


Что делается для улучшения результатов

1 - интеграция Яндекс.Метрики и CRM. Какие плюсы:

а - поймём какие лиды перешли в оплату

б - запустим кампании с оплатой за квал. лиды



Что делается для улучшения результатов

2 - настройка кампаний в Google Ads.

Да, вести рекламу в Google Ads на территории России сейчас не получится, но русскоязычное население находится не только в России. А характер услуги никак не ограничивает гео.



Что делается для улучшения результатов

3 - использование сервисов предоставляющих целевые сегменты с базами юридических лиц.

Контур Компас

clients.su
segments



Что делается для улучшения результатов

4 - использование сервисов для фильтрации трафика от роботов и спам-заявок.



Бесплатная аналитика рекламного кабинета в Яндекс.Директ от Комплето

Заполните форму, перейдя по QR-коду

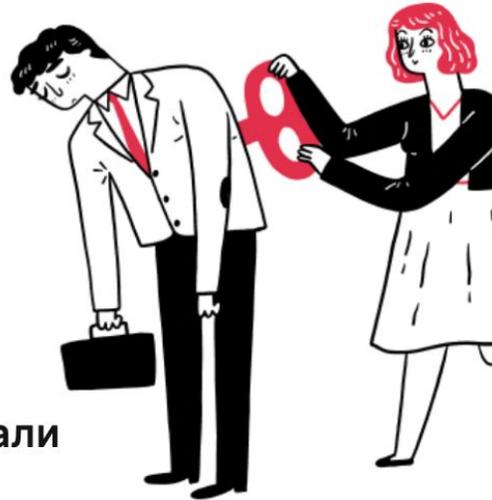


***Количество мест ограничено**

Условно-бесплатные каналы

- **SEO**
- **Email**
- **Социальные сети**

кейсы



Как у других

Финспецназ: разработали систему мотивации

система



Как у других

Кто ведет бизнес в других странах

Объяснялка

**Выручка упала.
Почему и что
делать?**

И как понять, что это не временная проблема, а зэ энд 🐼

Лейла Залялутдинова
финдиректор НФ

финпросвет

<https://noboring-finance.ru/gazeta/vyruchka-upala>

текучка



Инструкция

Бесплатно



**Барсетка: 16
шаблонов для
финучета**

Скачать

Скачали: 124

Бесплатно



**Управленка: курс
по финансам**

Скачать

Скачали: 99

Бесплатно



**Деньги под
контролем: курс
по ДДС**

Скачать

Скачали: 84

Бесплатно



**Мини-книга:
ДДС, ОПиУ,
Баланс**

Скачать

Скачали: 107

Сообщество финансистов

Работа в НФ

Онлайн-Практикум

Книга НФ

Связаться:

Почта для обращений

Увеличение продаж

Сервис учета

Базовый курс

Шаблоны

8 800 551-85-81

hello@noboring-finance.ru



07 мая 2021

Текучка

Мазь от кассовых разрывов: что такое платежный календарь и как им пользоваться



Лариса Баневич
финдиректор НФ



Татьяна Швецова
редактор

5 мин. чтения

3 561

Поделиться:



Поступления по постоплате			р.100 000					
Выбытия	-р.558 401	-р.558 401	-р.1 625 183	р.0	-р.129 150	-р.823 428	-р.472 080	-р.994 857
Оплата поставщику, сторон. орг.	-р.6 654	-р.6 654	-р.1 000 000	р.0	-р.92 000	-р.272 224	-р.50 000	-р.155 967
Изменения за неделю	р.1 586 599	р.286 149	-р.977 183	р.664 100	-р.129 150	-р.352 798	-р.472 080	-р.528 177
Остаток на конец	р.1 822 650	р.522 200	р.845 467	р.1 186 300	р.716 317	р.833 502	р.244 237	р.305 325

Платежный календарь

Шаблон таблицы для планирования денежного потока. Две версии с видеоинструкцией.



Нажимая на кнопку, вы принимаете Положение и Согласие на обработку персональных данных.

Теперь давайте разберемся с конкретными ситуациями, в которых платежный календарь помогает бизнесу. А потом дадим инструкцию, как организовать регулярное планирование денежного потока с помощью этого замечательного инструмента.



Работа с базой

Подстрекаем на...

Планирование финансов бизнеса

Полезные штуки, которые помогут разобраться и начать ↓



Это письмо для тех, кому не нужно объяснять важность финансового планирования в бизнесе. «Планировать очень важно, без планирования бизнес вести нельзя, бла-бла-бла...»

И без сопливых скользко.

Сегодня — только мясо. Прикладные материалы, которые подробно и в деталях отвечают на вопрос: как планировать финансы бизнеса? Летс гоу ↓



НФ Нескучные финансы



Глава про 5 дыр, в которые утекают деньги клиники — и как их заткнуть

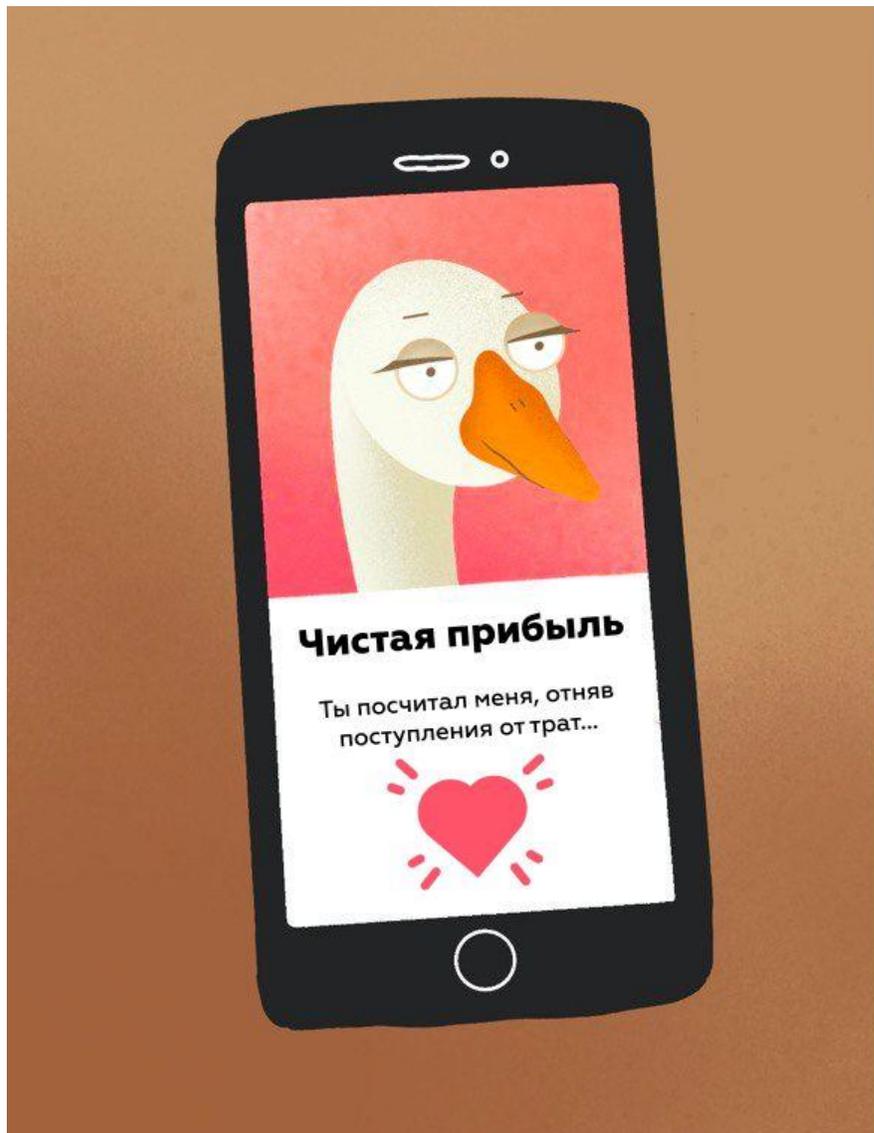
Бизнес всегда найдет, куда потратить деньги — поэтому контроль за ними должен быть регулярным и тщательным. Иначе в клинике возникнут так называемые денежные дыры. Одна побольше, другая поменьше — если их вовремя не затыкать, денег не останется.



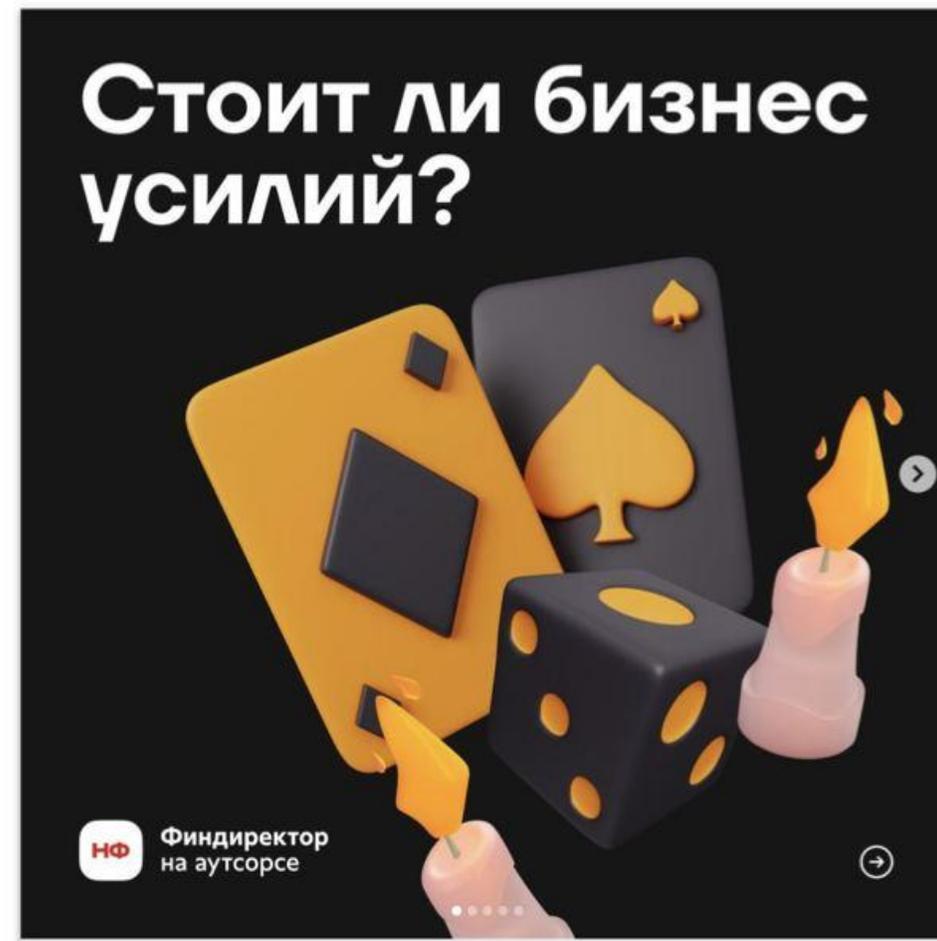
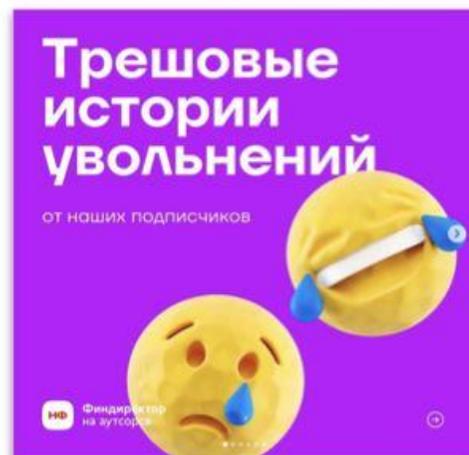
Мария Карпова,
финдиректор НФ

В этой главе вы узнаете, где в медицинском бизнесе чаще всего встречаются утечки денег, как их распознать и заткнуть раз и навсегда.

Нескучные письма



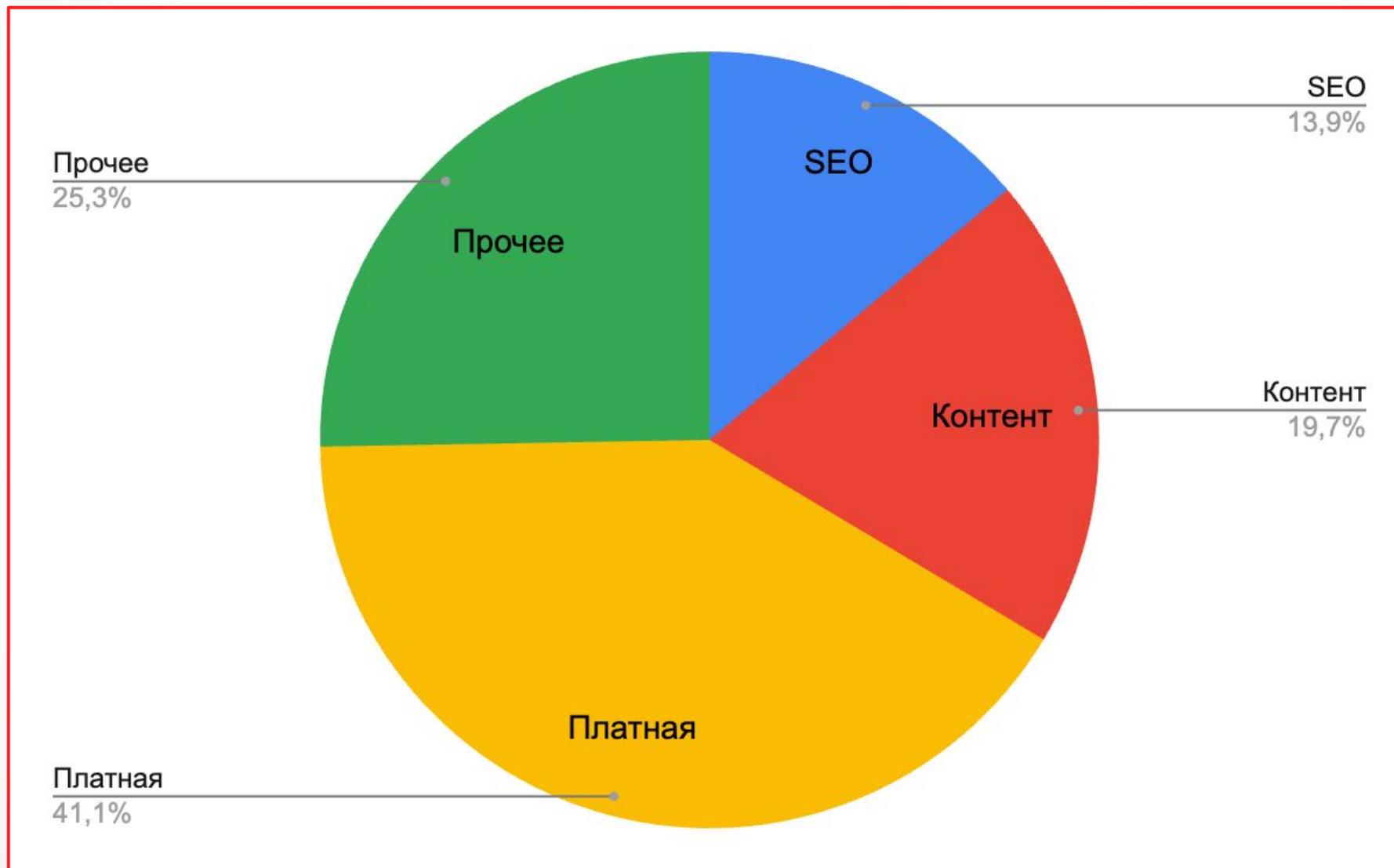
ЗАПРЕЩЕННАЯ СОЦСЕТЬ



Выгодно ли заниматься контент-маркетингом?

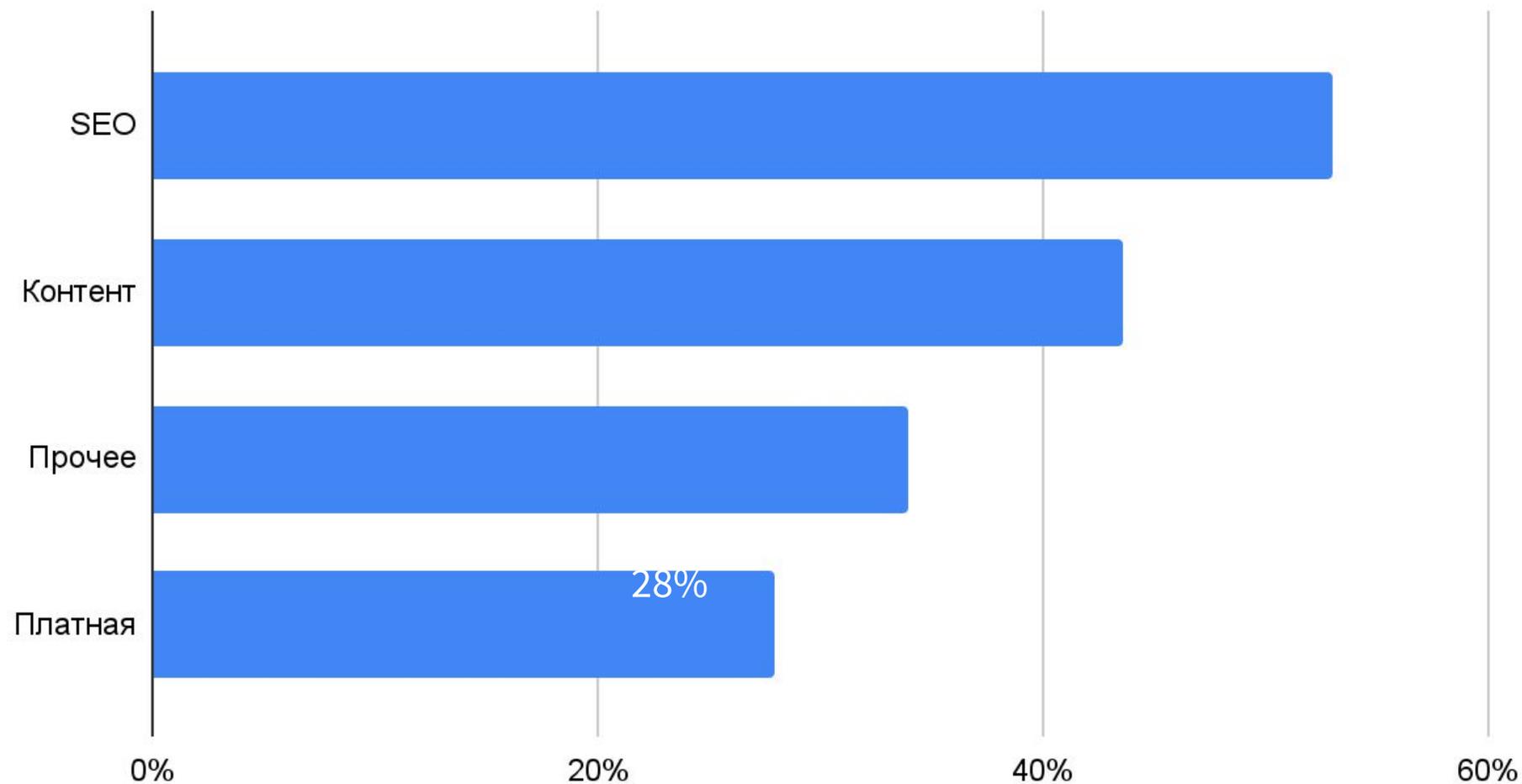


Цифры. Количество квалов по направлениям



Цифры. Конверсия из горячего в квал по направлениям

Конверсия из горячего в квал по направлениям



Стоит ли заниматься ко маркетингом?

Стоимость квал лида из PPC сегодня
22 000 руб.

Стоимость квал лида из e-mail и газеты —
условно бесплатно

Средняя стоимость квала ~10 000 руб.



Да.

Спасибо!

Задавайте вопросы :)



OPTI
MIZA
TION

Контакты:

Анна Пенчукова

+7 (918) 567-55-76

penchukova@gmail.com

Виктор Десага

+7 (967) 791 70 00

v.desaga@completo.ru