



АВТОМАТИЗАЦИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ • РАССЫЛКИ

АВТОМАТИЗАЦИЯ РАССЫЛОК И РУТИНЫ

Telegram-боты, сервисы email-маркетинга, автоворонки. Как настроить автоматические напоминания, сбор заявок и выдачу доступов для digital-специалиста

 **Зачем нужна автоматизация:** В digital-услугах много рутины: ответы на одни и те же вопросы, отправка напоминаний, сбор заявок, выдача файлов, проверка оплат. Если делать все вручную, вы тратите 2-3 часа в день на повторяющиеся действия. Автоматизация освобождает это время для работы с клиентами и развития. В этом документе мы разберем, какие процессы можно автоматизировать и как это сделать без программиста.

Мы разделили документ на три блока: **Telegram-боты**, **email-рассылки** и **автоворонки**. В конце - чек-лист по внедрению автоматизации.

1. TELEGRAM-БОТЫ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ

Telegram - основной канал общения с клиентами для digital-специалиста. Боты позволяют автоматизировать прием заявок, ответы на частые вопросы и выдачу материалов.

1.1. Что можно автоматизировать через Telegram-бота

- **Прием заявок:** клиент заполняет форму в боте, заявка попадает в CRM или на почту.
- **Ответы на частые вопросы:** бот отвечает на типовые вопросы (цены, сроки, условия).
- **Выдача материалов:** после оплаты бот автоматически отправляет файлы (бриф, шаблоны, доступы).
- **Напоминания:** бот напоминает клиенту о дедлайне, встрече или необходимости прислать материалы.

- **Квалификация лидов:** бот задает вопросы и отсеивает нецелевых клиентов.

1.2. Сервисы для создания ботов без программирования

BotFather (официальный)

Бесплатно

Для чего: Создание простого бота с базовыми командами и автоответами.

Плюсы: Бесплатно, встроено в Telegram. Быстрый старт.

Минусы: Ограниченный функционал. Нет визуального конструктора. Требуется программирование для сложных сценариев.

Для кого: Для тех, кто хочет создать простого бота для автоответов.

PuzzleBot, SaleBot

Бесплатно / от 1 000 ₽/мес

Для чего: Конструкторы ботов с визуальным интерфейсом. Позволяют создавать сценарии, формы, рассылки, интеграции с CRM.

Плюсы: Не нужен программист. Готовые шаблоны. Интеграции с CRM (АмоCRM, Битрикс24), платежными системами.

Минусы: Платные тарифы для расширенного функционала. Требуется время на освоение.

Для кого: Для digital-специалистов, которые хотят автоматизировать прием заявок и ответы на вопросы.

ManyBot, SendPulse

Бесплатно / от 500 ₽/мес

Для чего: Создание ботов для рассылок, приема заявок, выдачи материалов.

Плюсы: Простой интерфейс. Бесплатные тарифы. Интеграции с email-рассылками.

Минусы: Ограниченный функционал по сравнению с SaleBot.

Для кого: Для начинающих, для простых сценариев.

1.3. Пример сценария бота для digital-специалиста

1. **Приветствие:** "Здравствуйте! Я бот [имя]. Помогу вам оставить

заявку на [услуга]. Выберите, что вас интересует: дизайн / копирайтинг / таргетинг".

2. **Квалификация:** "Расскажите, какая задача? Какой срок? Какой бюджет?"
3. **Сбор контактов:** "Оставьте, пожалуйста, ваш email и телефон для связи".
4. **Передача заявки:** Бот отправляет данные в CRM или на почту.
5. **Подтверждение:** "Спасибо! Я передал вашу заявку. [Имя] свяжется с вами в течение 2 часов".

 **Совет:** Не пытайтесь автоматизировать все сразу. Начните с простого бота, который принимает заявки и отвечает на частые вопросы. Это уже сэкономит вам 1-2 часа в день.

2. EMAIL-РАССЫЛКИ ДЛЯ DIGITAL-СПЕЦИАЛИСТА

Email-рассылки помогают прогревать клиентов, напоминать о себе и продавать повторно. Для digital-услуг это особенно важно, так как цикл сделки может быть длинным.

2.1. Что можно автоматизировать через email

- **Приветственная серия:** 3-5 писем после подписки или первого контакта.
- **Напоминания:** о дедлайнах, встречах, необходимости прислать материалы.
- **Прогрев:** серия писем с кейсами, отзывами, полезными материалами для клиентов, которые думают.
- **Пост-продажа:** письма после сдачи проекта с запросом отзыва и предложением следующих услуг.
- **Реактивация:** письма клиентам, которые давно не обращались.

2.2. Сервисы для email-рассылок

Unisender Российская Бесплатно / от 500 ₽/мес

Для чего: Создание и отправка email-рассылок, автоворонки, шаблоны писем.

Плюсы: Бесплатный тариф (до 1 500 писем в месяц). Простой интерфейс. Интеграции с CRM, Telegram.

Минусы: Ограничения на бесплатном тарифе. Требуется время на настройку.

Для кого: Для digital-специалистов, которые хотят автоматизировать прогрев и напоминания.

SendPulse Бесплатно / от 500 ₽/мес

Для чего: Email-рассылки, Telegram-боты, SMS, автоворонки.

Плюсы: Бесплатный тариф (до 15 000 писем в месяц). Интеграции с CRM. Простой интерфейс.

Минусы: Ограничения на бесплатном тарифе. Интерфейс на английском (есть русский).

Для кого: Для digital-специалистов, которые хотят объединить email и Telegram в одном сервисе.

Mailchimp Бесплатно / от 10 \$/мес

Для чего: Email-рассылки, автоворонки, шаблоны.

Плюсы: Бесплатный тариф (до 500 подписчиков). Мощные инструменты. Красивые шаблоны.

Минусы: Нет русскоязычной поддержки. Ограничения на бесплатном тарифе.

Для кого: Для тех, кто работает с международными клиентами.

2.3. Пример приветственной серии писем

- Письмо 1 (сразу):** "Спасибо за интерес! Вот примеры моих работ и кейсы. Если есть задача - напишите, обсудим".
- Письмо 2 (через 2 дня):** "Хочу поделиться кейсом: как я помог [клиент] получить [результат]. Если у вас похожая задача - давайте созвонимся".
- Письмо 3 (через 4 дня):** "Остались вопросы? Вот ответы на частые вопросы о моих услугах. Если готовы начать - вот ссылка на оплату".

4. **Письмо 4 (через 7 дней):** "Последнее напоминание: у меня осталось 2 свободных места на этот месяц. Если хотите начать - напишите".

3. АВТОВОРОНКИ ДЛЯ DIGITAL-УСЛУГ

Автоворонка - это последовательность автоматических действий, которая ведет клиента от первого контакта до покупки. Для digital-услуг автоворонка помогает не терять лидов и увеличивать конверсию.

3.1. Структура автоворонки

Этап	Действие	Инструмент
1. Привлечение	Клиент оставляет заявку или подписывается на канал	Telegram-бот, форма на сайте, биржа
2. Знакомство	Отправка приветственного сообщения и полезных материалов	Telegram-бот, email-рассылка
3. Прогрев	Серия писем с кейсами, отзывами, полезными советами	Email-рассылка, Telegram-канал
4. Продажа	Предложение услуги, ссылка на оплату	Email, Telegram, CRM
5. Пост-продажа	Запрос отзыва, предложение следующих услуг	Email, Telegram, CRM

3.2. Пошаговая настройка автоворонки

1. **Создайте лид-магнит:** бесплатный чек-лист, шаблон или мини-урок. Это то, что клиент получает за подписку или контакт.
2. **Настройте форму захвата:** на сайте, в Telegram-боте или в соцсетях. Клиент оставляет email и получает лид-магнит.
3. **Настройте приветственное письмо:** сразу после подписки - благодарность и ссылка на материалы.
4. **Создайте серию прогревающих писем:** 3-5 писем с кейсами, отзывами, полезными материалами.
5. **Добавьте продающее письмо:** предложение услуги, ссылка на оплату или запись на консультацию.
6. **Настройте пост-продажу:** после оплаты - благодарность, запрос отзыва, предложение следующих услуг.

7. Автоматизируйте через CRM: свяжите форму, email-сервис и CRM, чтобы все работало без вашего участия.

 **Совет:** Начните с простой автоворонки: приветственное письмо + 3 прогревающих + продающее. Этого достаточно для первых клиентов. Усложняйте по мере роста.

4. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ТАБЛИЦА СЕРВИСОВ АВТОМАТИЗАЦИИ

Сервис	Тип	Цена	Бесплатный тариф	Для кого
BotFather	Telegram-бот	Бесплатно	Да	Простые автоответы
SaleBot	Конструктор ботов	от 1 000 ₽/мес	Да (ограниченно)	Автоматизация заявок
Unisender	Email-рассылки	от 500 ₽/мес	Да (1 500 писем)	Прогрев, напоминания
SendPulse	Email + Telegram	от 500 ₽/мес	Да (15 000 писем)	Объединенная автоматизация
Mailchimp	Email-рассылки	от 10 \$/мес	Да (500 подписчиков)	Международные клиенты

5. ЧТО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ

Не пытайтесь автоматизировать все сразу. Начните с процессов, которые отнимают больше всего времени.

Процесс	Сколько времени отнимает	Приоритет
Ответы на частые вопросы	30-60 минут в день	ВЫСОКИЙ
Прием заявок и сбор контактов	20-40 минут в день	ВЫСОКИЙ
Напоминания клиентам	15-30 минут в день	СРЕДНИЙ
Выдача материалов и доступов	10-20 минут в день	СРЕДНИЙ
Запрос отзывов	10-15 минут в день	СРЕДНИЙ
Прогрев и продажи	30-60 минут в день	ВЫСОКИЙ

 **Важно:** Автоматизация не заменяет живое общение. Клиенты ценят персональный подход. Используйте автоматизацию для рутины, но оставляйте время для личных сообщений и созвонов.

6. ЧЕК-ЛИСТ ПО ВНЕДРЕНИЮ АВТОМАТИЗАЦИИ

- [] Определены процессы, которые отнимают больше всего времени.
- [] Выбран сервис для Telegram-бота (BotFather, SaleBot, PuzzleBot).
- [] Создан простой бот для приема заявок и ответов на вопросы.
- [] Выбран сервис для email-рассылок (Unisender, SendPulse).
- [] Настроена приветственная серия писем.
- [] Настроены напоминания о дедлайнах и встречах.
- [] Создан лид-магнит для сбора контактов.
- [] Настроена автоворонка (приветствие → прогрев → продажа → пост-продажа).
- [] Интегрированы CRM, бот и email-сервис.
- [] Проведен тест: заявка проходит весь путь без вашего участия.

 **Совет:** Начните с одного процесса. Например, настройте Telegram-бота для приема заявок. Когда он заработает стабильно, добавьте email-рассылку. Постепенно автоматизируйте все больше рутины.

Документ разработал:

_____ / _____

(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.