
WYZWANIE STRATEGIA MARKETINGOWA EKSPERTA

MAGDALENA V PAWŁOWSKA



Copyrights Launch Valley Ltd 2022



W poprzednich dniach dowiedziałeś się jak przyciągać ludzi zainteresowanych tematem Twojej ekspertyzy, w jaki sposób komunikować się w mediach społecznościowych i zachęcić do pozostania w kontakcie na liście mailowej. Dzisiaj skupimy się na tworzeniu propozycji, której trudno się oprzeć.

ZACNIEMY OD SPRECYZOWANIA ELEMENTÓW, KTÓRE POMOGĄ CI STWORZYĆ SKUTECZNĄ OFERTĘ.

7 ELEMENTÓW SKUTECZNEJ OFERTY

1	5
2	6
3	7
4		

MIEJSCE NA TWOJE NOTATKI

**Szablon metody ONDO (Oferta Nie Do Odrzucenia)****ZAPAMIĘTAJ MAGICZNĄ FORMUŁĘ:****ODPOWIEDNIA PUBLICZNOŚĆ + ODPOWIEDNIA OBIETNICA + ODPOWIEDNI CZAS = OFERTA,
NIE DO ODRZUCENIA.****PODSTAWY**

Co sprzedajesz?	
Ile to kosztuje?	
Jak długo to trwa?	
Kto podejmie natychmiastowe działania w związku z tą ofertą?	

KORZYŚCI

Główną korzyścią jest ...?	
Drugą ważną korzyścią jest ...?	
Jakie dowody społeczne/referencje możesz wykorzystać, aby wesprzeć tę ofertę?	
Odwrócenie ryzyka, jaką gwarancję możesz zaoferować?	



OBIEKCJE

Jakie są główne obiekcje do oferty?

Jak sobie poradzisz z tymi obiekcjami?

ODPOWIEDNIA PORA / CTA

Dlaczego ktoś powinien to kupić teraz?

Co możesz dodać, aby ta oferta była jeszcze bardziej atrakcyjna (bonusy/premie)?

Jak im powiesz, co mają dalej zrobić?

CO SPRZEDAJESZ?

NAPISZ NAZWĘ ORAZ WYJAŚNIJ, W CZYM POMAGA TWÓJ GŁÓWNY PRODUKT.



WYPISZ 5 KORZYŚCI TWOJEGO PRODUKTU, WEDŁUG SCHEMATU CECHA - WARTOŚĆ

NP. KURS SKŁADA SIĘ Z KRÓTKICH LEKCJI, DZIĘKI TEMU PRZYSWOISZ GO NAWET W KRÓTKICH OKIENKACH WOLNEGO CZASU.

**WYPISZ 5 NAJCZĘSTSZYCH OBIEKCJI TWOICH KLIENTÓW I SPRÓBUJ JE ROZBIĆ.
JEŚLI NIE MASZ TAKICH INFORMACJI, TO POSTAW SIĘ NA MIEJSCU SCEPTYCZNEJ KLIENTKI,
KTÓRA WAHA SIĘ, CZY KUPIĆ TWÓJ PRODUKT.**

OBIEKCJE TWOICH KLIENTÓW

NIE WIEM, CZY TEN KURS JEST DLA MNIE. PRZYKŁADOWE ZBIECIE OBIEKCJI: TEN KURS JEST DLA CIEBIE JEŚLI MASZ PROBLEM Z X I CHCIAŁABYŚ PRZEJŚĆ DO PRAKTYCZNEGO ZASTOSOWANIA Y.



DODAJ FORMĘ OGRANICZENIA, KTÓRE BĘDZIE MOTYWATOREM DO ZAKUPU. MOŻESZ ZASTOSOWAĆ TAKŻE OGRANICZENIE ILOŚCIOWE. WYPISZ 2 DOPASOWANE DO TWOJEGO PRODUKTU.

OGRANICZENIA

PRZYKŁAD: DOŁĄCZ DO KURSU X TYLKO DO WTORKU DO 22:00! ZOSTAŁO NAM TYLKO 6 MIEJSC W GRUPIE VIP!

TWORZYMY ELEMENTY STRONY SPRZEDAŻOWEJ

Mocny nagłówek
i pogrubione tytuły działów

Wideo sprzedażowe

Akapit otwierający

Dowody, że produkt działa

Grafika produktu

Wypunktowanie korzyści

Oferta nie do odrzucenia

CTA

Licznik

O autorze

FAQ

Regulamin i polityka prywatności



MOCNY NAGŁÓWEK

Wypisz 3 przykłady mocnych nagłówków, które znajdą się na samej górze strony sprzedażowej i mają przykuć uwagę oraz zachęcić do czytania kolejnego akapitu.

TWOJE NAGŁÓWKI

AKAPIT OTWIERAJĄCY

Przybliż kontekst kursu online: dlaczego teraz jest dobry moment, aby kupić. Podaj argumenty, dane statystyczne, wspomnij o branży, o sytuacji na świecie w kontekście problemu grupy odbiorców.

TWÓJ AKAPIT OTWIERAJĄCY



INFORMACJE O AUTORZE

Napisz w czym jesteś ekspertem, pochwal się swoimi osiągnięciami (mogą to być produkty online, książki, firma, doświadczenie zawodowe itp).

INFORMACJE O TOBIE

BONUSY

Wypisz 5 propozycji na przykładowe bonusy do kursu lub produktu. Mogą to być zarówno elementy rozszerzające treść głównego produktu lub pozwalające osiągnąć jeszcze lepsze rezultaty.

TWOJE BONUSY



PAKIET GENERAL I VIP

Podsumuj składniki oferty w pakiecie standardowym oraz VIP. Zastanów się jaką dodatkową wartość możesz dać w wyższym pakiecie. Przykładowo w wyzwaniu Strategia Marketingowa Eksperta w pakiecie VIP uczestnicy mają 5 dodatkowych sesji coachingowych Q&A.

GENERAL	VIP

SPRAWDŹ, CZY POSIADASZ:

- Wideo sprzedażowe
- Grafiki procesu i mockup
- Przycisk CTA (Call To Action)
- Działający licznik odliczający do końca sprzedaży
- Sekcję z odpowiedziami na najczęściej pojawiające się pytania (FAQ)
- Polityka prywatności i regulamin sprzedaży



JAKO DOPEŁNIENIE TEMATU POLECAM CI KILKA TOPOWYCH KSIĄŻEK:

Fastlane milionera - MJ DeMarco

Książka, która rozprawia się z mitem zarabiania powoli na rzecz zarabiania dobrze poprzez odpowiednie użycie skali do podniesienia zysków z przedsięwzięcia. Z konsumenta stań się producentem i sprzedawaj wartość, a nie swój czas. Fastlane pozwoli Ci spojrzeć na biznes z szerszej perspektywy i dopasować go do swoich wartości.

Lojalność konsumenta. Jak budować trwałe relacje z klientem - Maciej Tesławski

Chcesz pozyskać klienta i budować relacje biznesowe na lata? Dowiedz się, jak Twoja oferta staje się początkiem długiej podróży klienta. Znajdziesz w niej przykłady praktycznego stosowania mechanizmów lojalnościowych sprawdzonych na polskim podwórku.

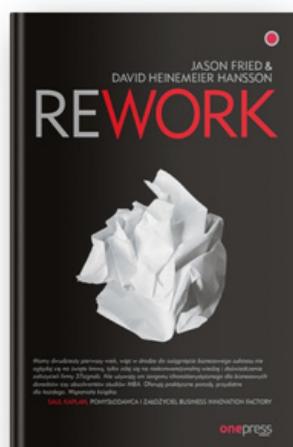
Rework - Jason Fried, David Heinemeier Hansson

Lekka do czytania, ale wymagająca zastosowania książką od praktyków biznesu, twórców firmy Basecamp. Zawiera wiele cennych porad jak budować przewagę konkurencyjną oraz jak prowadzić biznes online swój był taki, jak chcemy, a nie to jak oczekuje od nas otoczenie.

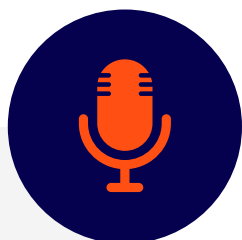
Jedna rzecz - Keller Gary, Jay Papasan

Jaka jest JEDNA RZECZ, którą możesz zrobić, TAKA, że po jej zrobieniu wszystko pozostałe będzie łatwiejsze lub niepotrzebne? To najważniejsze zdanie, które powinieneś pwtarzać sobie przy podejmowaniu dowolnej decyzji oraz planowaniu kolejnych działań.

Ta książka to klucz do koncentracji oraz zastanowienia się nad tym co robisz oraz czy są to rzeczy właściwe.



DZIĘKI, ŻE JESTEŚ ZE MNĄ! SPRAWDŹ RÓWNIEŻ PONIŻSZE MATERIAŁY



Ponad 200 odcinków PODCASTU
Marketing MasterClass



Rozdział Bestsellerowej Książki
„Jedna kampania do wolności”



Poznaj cały system Kampanii do Wolności
Kup swój egzemplarz książki!



Obejrzyj bezpłatne szkolenie
Kursy Online MasterClass

