С каких материалов начать?

- Начните с того, что вы знаете и вам технически будет сделать легко
- Проанализируйте проблемы вашей аудитории. Ваши материалы должны быть созвучны их «болям»
- Все, что вы делаете, должно помогать ЦА.
- С самого начала следите за качеством создаваемых вами продуктов

Законы продаж

- Очень многие покупки совершаются эмоционально.
- Хочется купить, когда появляется чувство потери – объявление об ограниченном количестве материалов.
- Скидки увеличивают продажи.
- Информация о скором увеличении стоимости увеличивают продажи.
- Объявления о новых продуктах ведет к увеличению объёма продаж и старых материалов.

ШКОЛА Вики Раскиной vikaraskina.com

Что помогает продавать?

- Удобная кнопка для совершения покупки.
- «Кольцевание»: продуктов, аккаунтов, сайта.
- Набор материалов на одну тему.
- Разнообразная реклама в разных местах.

ШКОЛА Вики Раскиной vikaraskina.com

Что дает воронка продаж?

- Удешевление рекламы.
- Рекламу на бесплатных платформах.
- Возврат покупателей.
- Продажи.

Где продавать?

- Продающие посты в соцсетях: прямые и косвенные.
- Прямые эфиры.
- Семинары.
- Форумы и конференции.
- Вебинары.
- Статьи на сайтах.
- Напечатанные книги.

ШКОЛА Вики Раскиной vikaraskina.com