

VINDE ONLINE

(produse digitale)



SECRETELE PROMOVĂRII ONLINE



INTRODUCERE

Te salut! Numele meu Darius și la momentul actual dețin o Agenție de Marketing care ajută alte companii să își promoveze serviciile sau produsele online.

Ca side hustle vând produse online, fac asta dinainte să mă apuc de Marketing ;D.

Am început să fac asta când mi-am dat seama ce potențial pot avea produsele digitale din jocurile pe care le jucam, care ajungeau să coste cateva mii de euro.

Pe vremea cand mă jucam pe calculator majoritatea timpului meu liber si imi doream în acelasi timp sa fac și bani...

De ce produse digitale ?

Pentru că nu implică investiție aproape deloc, poate doar ai nevoie de un site, care te costă 20 de euro maxim. (webhost + domeniu)

INTRODUCERE #2

Aproape orice produs digital vrei să vinzi, să știi că e o oportunitate incredibilă.

Și... până se vor prinde toți de treaba asta va mai dura ceva!

Ai pus mâna pe ebookul asta gratuit dar vreau să te gândești că ai dat 500\$ pe el și să îl citești că și cum ai dat banii ăștia pe el.

Daca e gratis o sa zici ca "nu iti da nimeni ceva valoros pe gratis" și nici macar nu o sa te chinui sa aplici ce am scris aici.

Vânzarea de produse digitale este probabil cel mai bun business pentru un începător pentru că nu necesită investiție.

NU POȚI PIERDE BANI !

INTRODUCERE #3

În primul capitol voi vorbi despre ce produse digitale să alegi, depinzând de pasiunea ta sau de experiența ta.

Dacă ai deja o afacere și vrei doar să îți spun "SECRETUL PROMOVĂRII ONLINE ÎN 2023", poti trece direct la capitolul 3.

Nu o să te umplu de bullshit cum fac 90% din cei care scriu astfel de materiale.

NU, nu mai funcționează metodele de promovare care funcționau acum 2 ani.

Crede-mă, le-am încercat eu până am găsit varianta ideală de promovare pentru 2022-2023 fără investitie în reclame...

Îți vine să crezi ?



ALEGE PRODUSUL

Înainte să te apuci de treabă trebuie să știi exact ce vrei să vinzi.

Există produse digitale care se vând ușor și produse care se vând greu.

De obicei cu cât prețul este mai mare, cu atât trebuie să depui un efort mai mare pe termen lung pentru a face vânzarea.

Nu uita să iei în calcul că există posibilitatea să nu ai un produs bun din prima și să trebuiască să încerci mai multe nișe până găsești ceva pentru care chiar există cerere.

Gândește-te care e nișa din care vrei să faci parte produsul tău.

Să zicem că alegi Fitness.

Din nișă de Fitness trebuie să alegi o subnișă.

ALEGE PRODUSUL

Un exemplu de subnisa din categoria de Fitness este cea de "Nutriție pentru Slăbit".

Recomandarea mea e să intri și mai adânc, folosește-te de ceva cât mai specific.

Din subnisa de Nutriție pentru slăbit alege ceva mult mai specific.

Un exemplu pentru asta este "programe de nutriție pentru femei cu stil de viață vegan care vor să slăbească".

Bumm, acum îți este foarte clar care sunt clienții tăi, nu ?

Deja nu te mai adresezi oricui, știi că trebuie să vinzi doar femeilor care vor să își transforme corpul și au un regim vegan.

Întotdeauna vei fi plătit mult mai bine dacă ești mai nișat.

ALEGE PRODUSUL

Tu de la cine ai cumpăra un program de fitness ?

De la cineva care lucrează cu oricine sau de la cineva care lucrează doar cu persoane de vârsta ta.

E clar că vei alege o persoană care lucrează doar cu **persoane ca tine, ea știe mai bine să te ajute, iar asta va costa mai mult.**

Când am început să vând produse online tot ce îmi doream era să vând oricui, să fac vânzări.

Încercând să fac asta am pierdut destul de mult timp.

Aveam produse care nu se adresau specific, efectiv nici nu știam cine ar trebui să îmi cumpere produsul.

ALEGE PRODUSUL

Asigură-te că produsul tău e unul bun.

Nu o să vinzi cursuri de Fitness dacă tu ești gras și nu reușești să slăbești.

Oamenii își vor da seama că tu nu știi ce faci și nu vei reuși să vinzi constant.

Foarte important este să vinzi ceva peste așteptările oamenilor.

Dacă faci asta cu clienții tăi, ei vor cumpăra constant de la tine orice material nou lansezi.

De ce ?

Pentru că s-au convins că e ok ce faci și vinzi produse bune. Au încredere în produsele tale.

Dacă Apple scoate un nou Iphone, persoanele care au avut iphone înainte și i-a mulțumit, vor fi primele care îl vor cumpăra și pe cel nou.

ALEGE PRODUSUL

Fă research constant pe produse si pe nevoile oamenilor.

Dacă vrei să vinzi pe România, intră pe TikTok America și caută cuvintele cheie "tiktok made me buy it" . "amazon find" "you need this" "look what i've found" "best product" pentru a găsi produse fizice care ar putea exploda în România.

Cel mai probabil nu o să bubui cu primul produs, am dat fail de foarte multe ori până am găsit un produs care să se vândă bine.

Asigura-te că există piață pentru așa ceva și oamenii caută asta.

Intră pe trends.google.com și vezi ce caută lumea pe net.

MAGAZINUL TAU ONLINE GRATUIT

Cel mai probabil ești la început și nu ai bani să plătești pe cineva să îți facă un magazin online. dar chiar dacă ai avea bani nu ar merita să dai sute de euro pe un magazin online la care nici nu ești sigur dacă vinzi ceva.

Sunt convins că vrei să automatizezi vânzările, nu să primești mesaje de la oameni și să le trimiți tu produsele în privat...

Vrei să te trezești dimineață și să vezi că ai făcut vânzări cât timp dormeai.

Uite ce platforme poți folosi ca să îți faci un magazin online gratuit și foarte simplu.

MAGAZINUL TAU ONLINE GRATUIT

Top 3 siteuri cu care să îți faci un magazin online 100% gratuit!

Nu ai nevoie nici de domeniu...

<https://sell.app/>

Dupa parerea mea cea mai ok aplicatie si cel mai frumos design modern. Permite foarte multe metode de plata.

<https://sellix.io/>

O aplicatie veche si foarte populara pentru cei care vand articole digitale.

<https://gumroad.com/>

Este extrem de simplu de folosit, are un design mai ciudat si niste taxe cam mari.

Verifica toate siteurile si alege ce crezi ca e pentru tine.

CUNOASTE AUDIENTA

Audiența e cel mai important lucru, oamenii care îți cumpără produsele trebuie să îi cunoști mai bine ca pe tine.

Trebuie să aflii tot despre ei pentru a putea să îi găsești atunci când ai nevoie de clienți.

Creează avatarul clientului, acesta include cât mai multe date și interese despre clientul tău.

Înțelege cum gândește persoana căreia vrei să îi vinzi că să poți să îți dai seama cum să îi prezinți oferta ta.

Dacă înțelegi foarte bine acest lucru nu o să îți mai pierzi timpul cu clienți care nu vor să cumpere și o să îți dai seama relativ repede cine e cu adevărat interesat și chiar e gata să cumpere.

CUNOASTE AUDIENTA

Află unde îşi petrec timpul clienţii tăi.

În 99% din cazuri poţi găsi orice fel de client folosindu-te de Social Media.

Dacă rulezi reclame vei vedea că poţi alege efectiv orice date despre oamenii care vrei tu să îţi vadă reclama...

Poţi alege să îţi vadă reclama doar persoanele dintr-un anumit oraş care câştigă o anumită suma de bani pe luna (un exemplu), aşa a ajuns social media.

Dacă faci continut si vrei sa te promovezi organic trebuie sa faci ceva la care crezi ca s-ar uita fix avatarul clientului tau.

Pentru că noi vrem să vindem produse digitale este logic că pe net le putem vinde.

Stop 1 minut.

Zilnic pun pe Instagram
lucruri pe care alte
persoane îți cer bani ca
să le obții...



LASĂ UN **FOLLOW** ACUM

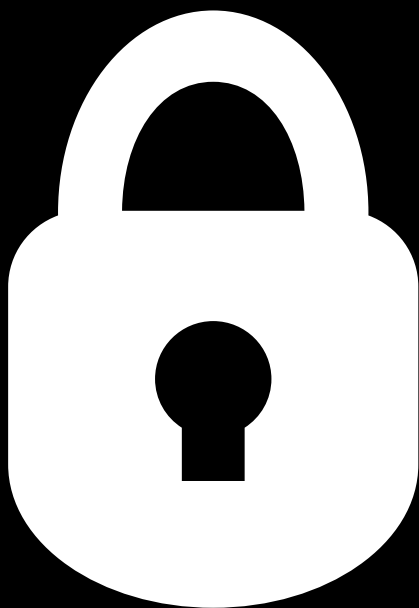


@darius.payday.



**Pentru orice întrebare te
aștept să lași un mesaj !**

SECRETUL PROMOVĂRII



CUM TE PROMOVEZI?

În ultimii ani am testat toate metodele de promovare gratuită online care credeam ca îmi vor aduce rezultate.

99% din platformele de Social Media o să îți aducă rezultate foarte greu.

Acum câțiva ani, un cont de Instagram se putea crește simplu, organic.

În momentul de față este foarte greu să crești un cont de Instagram, organic.

Pentru a crește un canal de YouTube ai nevoie de foarte mult timp investit.

Reclamele plătite funcționează în continuare dacă știi cum să le folosești. (dar este greu, nu se învață în câteva luni)

Pentru a rula reclame plătite cu succes ai nevoie de câteva sute de euro și de foarte multă experiență.

CUM TE PROMOVEZI?

Singura sursă de promovare care îți va aduce clienți rapid și fără investiție în următorii ani este TikTok.

Posibil să fie că restul platformelor și să nu țină mult această oportunitate.

Mulți oameni își vor da seama, se vor apuca, va crește mult concurența pe platforma și vei face vizualizări mult mai greu.

După cum ai observat și tu, pe TikTok este foarte simplu să faci clipuri care trec de câteva zeci de mii de vizualizări.

Trebuie doar să te folosești de o formulă simplă și să fii creativ.

Metoda asta de promovare se folosește pentru Resell, Affiliate Marketing, CPA Marketing și multe alte metode de a face bani online.

CUM TE PROMOVEZI?

Nu îți recomand să faci TikTok pe România.

În România pe TikTok o să dai de mentalitatea "romanului".

Orice ai face o să ai persoane care te înjură și îți comentează oricât de bine ai face tu clipurile.

Nu ar trebui să te deranjeze acest hate.

dar...

O să te adresezi unor oameni care au salarii mici și nu o să îți fie așa de ușor să vinzi produse scumpe.

Dacă știi Engleză îți recomand să faci TikTok pe UK sau pe USA.

Acolo salariile și mentalitatea oamenilor sunt mult diferite față de la noi.

CUM TE PROMOVEZI?

Vrei să iei bani de la niște oameni care au bani să te plătească.

De ce ai nevoie pentru a putea face clipuri pe TikTok pentru oameni din altă țară ?

În primul rând ai nevoie de o cartelă SIM din țara respectivă (cu număr de telefon specific țării).

Nu ai nevoie să o activezi, doar să fie băgată în telefon.

Al doilea lucru de care ai nevoie este un VPN Plătit, eu am folosit NordVPN și a funcționat foarte bine.

Iar al treilea lucru este un cont nou de tiktok.

Dacă nu ai aceste 3 lucruri nu vei putea să faci ca TikTok să recomande clipurile tale în țările respective.

CUM TE PROMOVEZI?

Cumpără o cartelă SIM pentru țara în care vrei să faci TikTok de pe ebay cu 5-10\$ sau caută pe OLX sau siteuri din România.

Eu am găsit cu 50 lei în România și nu am mai așteptat așa mult să îmi vină.

De fiecare dată când intri pe TikTok este necesar să ai VPN-ul pornit pe Telefon. (cu țara din care ai cartela SIM)

Fără aceste lucruri vei avea majoritatea oamenilor care îți văd clipurile din România, nu vrei asta.

Odată ce ai totul pregătit, trebuie să începi să faci clipurile în Engleză.

Clipurile îți recomand să le faci de maxim 40 de secunde și să le editezi bine (să nu existe nici măcar o secundă în care nu se întâmplă nimic).

CUM TE PROMOVEZI?

Postează minim 3 clipuri pe zi dacă vrei să ai rezultate.

Dacă ai timpul necesar poți face mai mult de 3, o să crești mai repede.

Tipuri de clipuri:

- Clip cu față ta în care vorbești + text**
- Clipuri motivaționale pe fundal și text**
- Clipuri în care filmezi ceva (poate produsul tău) și vorbești**
- Fundal de la un joc în timp ce vorbești.**

Trebui să fii creativ, fă ceva scurt și la obiect care să spună ceva clar sau să îți dea o emoție puternică.

(toate clipurile trb să aibă legătură cu nisa tău)

Nu încerca să faci tâmpenii doar să faci views, nu te vor ajuta.

Tot ce faci trebuie să aibă legătură cu nișa ta.

CUM TE PROMOVEZI?

Structura clipului trebuie sa arate in felul urmator:

Primele secunde - HOOK

Atrage atentia foarte mult, primele 3 secunde sunt cele mai importante.

STORY - Aici spunem ce avem de zis, aici e practic clipul in sine si ce vrei sa prezinti.

OFFER - Ultimele secunde iti promovezi tu afacerea, dar nu direct.

Poti spune de exemplu: "Pentru mai multe informatii va astept pe grupul de din BIO"

Daca ai un produs ieftin, poti incerca sa il vinzi direct fara sa mai aduci pe potentialii clienti intr-un grup privat.

CUM TE PROMOVEZI?

Vei putea pune linkul în BIO la contul de TikTok abia după ce ajungi la 1000 de followeri.

Dacă pui 3 clipuri pe zi, clipuri la o calitate ok, ar trebui în prima săptămâna deja să faci 1000.

TikTok este foarte restrictiv și e posibil să îți închidă în continuu conturile dacă ai conținut în care vorbești despre bani. Citește cu mare atenție regulile TikTok.

Pe TikTok nu contează câți followeri ai, poți face un clip viral și cu 0 followeri. Aici contează clipul ;D

Este foarte important să aduci toate persoanele interesate care îți văd clipurile într-un grup privat în care să postezi conținut zilnic.

Îi poți aduce pe Instagram, Discord, Telegram, Facebook Group, etc.

CUM TE PROMOVEZI?

Folosindu-te de această metoda de promovare poți vinde orice.

Tu doar faci clipurile, oamenii se uită la ele, dau click pe profilul tău, intră în grupul privat, în grupul privat văd produsele tale, aduni mulți oameni iar după un timp le faci o oferta irezistibilă.

Depinde de produs, dacă faci affiliate marketing sau ai produse ieftine poți pune în bio direct linkul de la siteul de unde cumpără sau linktr.ee unde pui mai multe linkuri.

Dacă ai un telefon mai nou, poți filma clipurile fără probleme cu camera telefonului.

Că să verifici exact din ce țară vin persoanele care se uită la clipurile tale, transformă în cont de business și selectează orice clip și o să vezi că ai o opțiune să vezi detalii despre clip.

CUM TE PROMOVEZI?

Conținutul din clipuri nu trebuie să sune ca o promovare.

Pur și simplu poți spune o informație interesantă legată de nișa ta.

Dacă nu ai idei inspiră-te de la ceilalți care au produse similare cu ale tale.

Odată ce ai comentarii de la oameni le poți răspunde prin clipuri, nu o să mai cauți idei.

Metoda asta de promovare funcționează 100%.

Gândește-te puțin câte clipuri ajung virale zi de zi pe TikTok de la persoane care nu au nici o treaba cu Marketingul.

Totul se rezumă la creativitatea ta și clipurile pe care le faci pentru a crește repede.

Și.. nu mai pierde timpul, nu se știe cât mai poți profita de asta.

CUM TE PROMOVEZI?

Intră cu noi pe Discord și o să punem toți cap la cap idei de clipuri și produse digitale pentru a vinde în America și UK.

Important e să te ții de treaba măcar câteva luni și să postezi zilnic pana. vezi primele rezultate.

(după nu mai ai nevoie de motivate :D)

Hai să trecem la partea de vânzare.

Click pe iconita de mai jos daca nu esti încă pe Discord cu noi.



CUM VINZI?

După cum am vorbit înainte, dacă ai un produs ieftin, până în 20 de euro, îl poți vinde direct.

Direct adică pui linkul de la produs în BIO-ul de la contul tău de TikTok.

Pentru produsele ieftine oamenii își asumă mai multe riscuri și este o șansă mai mare să îți cumpere la prima vedere.

Dacă să spunem că vinzi servere gata configurate de FiveM, în TikTokurile tale vorbești despre cum faci diferite scripturi și înveți lumea să scripteze. Vei arata că ești bun în domeniu și cineva îți va cumpăra și pachetele gata făcute.

Încrederea persoanelor se construiește în timp, dacă tu continui să postezi o să ajungă să îți cumpere și persoane care te știu de luni de zile.

CUM VINZI?

Vinzi unor oameni, nu unor roboți.

Dacă vrei să le vinzi trebuie să creezi o conexiune cu ei, să interacționezi, să le răspunzi la mesaje, să le ascuți părerea (chiar dacă nu e una pozitivă) .

În grupul tău privat trebuie să fie afișat și siteul cu shopul tău, dar nu trebuie promovat în exces, doar când faci vreo oferta odată pe luna.

Cineva nou care intră în grup oricum verifică acele linkuri și cumpără dacă vrea.

Deci vânzarea se face automat, nu trebuie să îți trimită cineva mesaj în privat sau ceva. Tu doar pui conținut.

Persoană vine de la conținutul tău pe grupul privat, iar de pe grupul privat după un timp cumpără de pe siteul tău.

FACI BANI

Că să dezvolti afacerea o să crezi materiale mai scumpe sau mai diversificate și aduci mereu oameni de pe TikTok cărora le vinzi.

Afacerea merge cât timp postezi conținut, dacă nu postezi nu o să vinzi.

Cu cât clipurile tale sunt mai autentice și bune, cu atât vei face mai multe vizionari la tiktok și vei atrage mai multe persoane pe grupul tău privat unde le faci vânzarea.

Vreau să văd cât mai multe persoane care se apucă de treaba și fac bani, lasă un mesaj pe Instagram [darius.payday](https://www.instagram.com/darius.payday) cu rezultatele tale sau întrebările și problemele pe care le întâmpini.

ALTE INTREBARI

Intră pe YouTube și caută "How To Go Viral on TikTok" .

Sunt sute de clipuri care îți prezintă ce faci și cum editezi că să ajungi viral pe TikTok, mai în detaliu decât pot să o fac eu în acest ebook.

Dacă ai timp sa editezi bine, folosește Premier Pro, dacă nu, poți edita cu telefonul direct din aplicația TikTok.

Prin metoda de promovare de mai sus poți face și Affiliate Marketing și CPA Marketing.

Totuși îți recomand să vinzi produsele tale, nu să îi promovezi pe alții.

Sunt atâtea produse digitale pe care le cumpără oamenii, tu de ce crezi că nu ai putea să vinzi ceva ?

FINAL

Sper că te-am ajutat și sper doar că aplici ce am scris aici, chiar dacă ți-am dat totul gratuit.

Încearcă să faci asta cât mai repede, nu ai nimic de pierdut.

Aștept mesajele tale și întrebările pe Instagram @darius.payday și vreau să văd rezultate ;D

Succes !

