

КАК ПРОДАТЬ ЛЮБУЮ УСЛУГУ В ИНТЕРНЕТЕ

РУКОВОДСТВО К
ЗАРАБОТКУ



ПРИ КОНСУЛЬТАЦИИ КЛИЕНТОВ, А ЭТО ВСЕГДА

разные сферы бизнеса.

ЧАСТО всплывают одни и те же **ПРОБЛЕМЫ**. Просмотрите ваши посадочные страницы по 10 пунктам, внесите недостающую информацию и не забудьте про 11 пункт!

1. Что Вы предлагаете – ну, это итак понятно, думают многие и не пишут ответ на этот пункт. А это точно написано в заголовке? Название самой услуги.

2. Кому это надо – Всем!

А вот и нет. У вас есть определенная аудитория, нужно ее описать, для кого ваша услуга. Кто ваши заказчики, портрет целевой аудитории.

3. Сколько стоит. Если цена зависит от переменных – напишите диапазоны, от чего зависит, как посчитать. Калькулятор на сайте – супер удобная штука.

4. Отзывы клиентов. Впечатления клиентов о работе с вами часто продают лучше, чем основное описание, если в них есть конкретика по описанию проблемы и решения для клиента.

5. Гарантии – чтобы развеять последние сомнения, закройте типичные возражения в этом пункте. Это необязательно, но наличие гарантий увеличивает продажи в разы.

6. Акция, ограниченная по времени. Если услуга не срочная по своему типу, то к покупке надо клиента подталкивать специальными предложениями. Срочные услуги – это вскрытие замка, вызов сантехника (трубу прорвало) – здесь подталкивать никого не нужно, сама ситуация спроса это делает. А если вы продаете обучающий курс, то ситуация совсем другая, – «учиться никогда не поздно» работает против вас.

7. Контакты для связи – куда звонить или писать. Проверьте, легко ли найти контакты и работают ли они.





БЛАГОДАРЯ
ПРОСТОМУ
СОБЛЮДЕНИЮ
ЭТИХ 7
ПУНКТОВ ВЫ
НАЧНЕТЕ
ЗАРАБАТЫВАТЬ.