## КАКПРОДАТЬ 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.

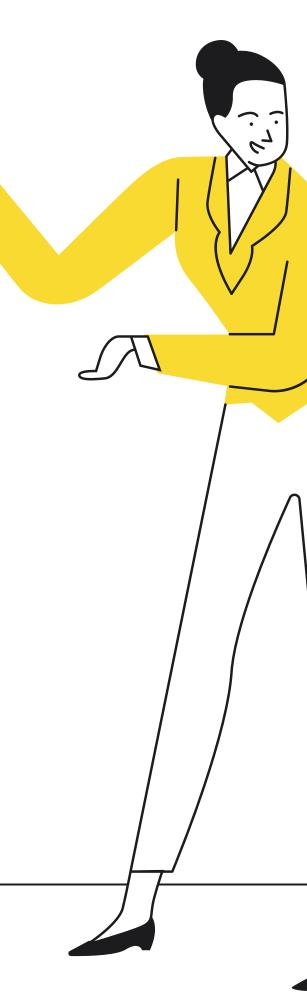


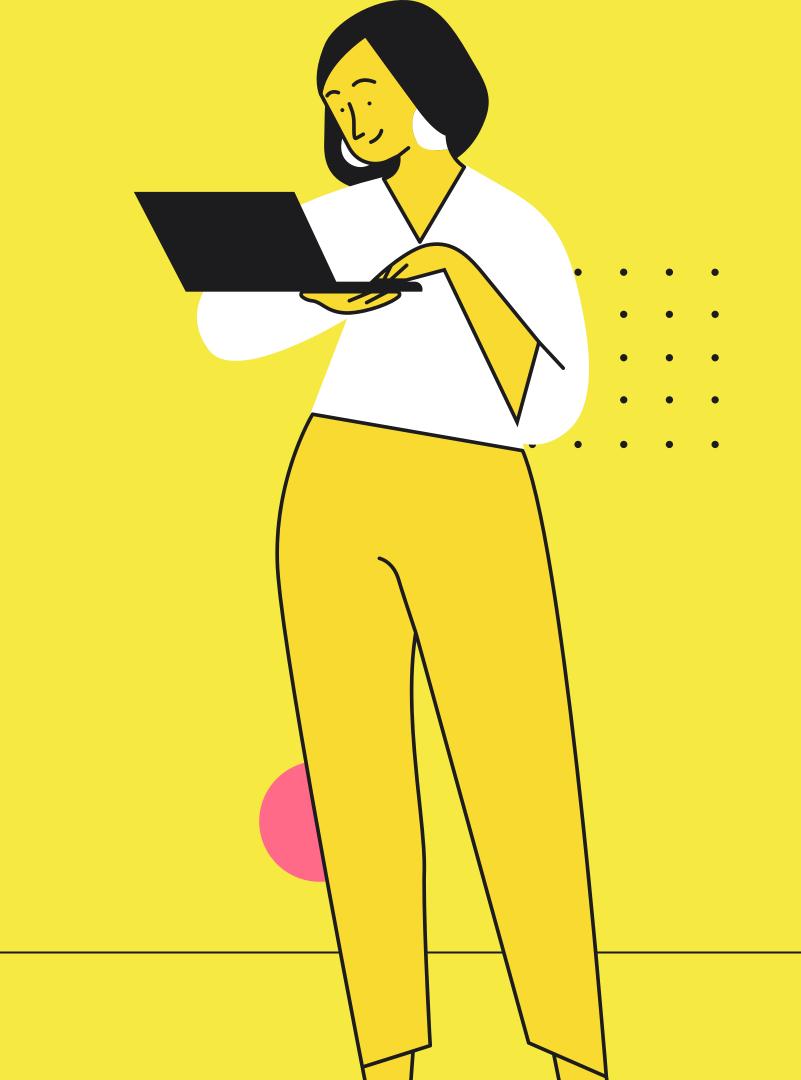
- 3. Сколько стоит. Если цена зависит от переменных напишите диапазоны, от чего зависит, как посчитать. Калькулятор на сайте супер удобная штука.
- 4. Отзывы клиентов. Впечатления клиентов о работе с вами часто продают лучше, чем основное описание, если в них есть конкретика по описанию проблемы и решения 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.