1. lecke: Miért van kevés vevőd?

Tennivalólista:

1. Mielőtt eladsz: adj!
- Hasznos tartalmakat, amiket azonnal meg is tud valósítani
- Kérdezési lehetőséget
- Közösséget
- Egymásra épített információt (videó, hírlevél, webinárium)

2. Növeld a forgalmat az oldaladon!
- Pont oda küldd az embereket, ahol rendelni tudnak!

3. Tudd meg a kifogásokat és válaszolj rájuk!

4. Gondolkodj kampányokban!
- Akciók, árleszállítások, folyamatos eladás helyett: találj ki kampányokat!
- Legyen határideje, amikor lejár!
- Legyenek limitek (hány csomag, hány hely, hány ajándék)
- Legyen pontos az ajánlat: mit kínálsz, hogyan kínálod, miből mennyi van benne stb.)!
- Legyen egyértelmű az üzenet: miért pont most van ez a kampány, kinek szól, mit old meg!
- Tudd, melyik felületen akarod kommunkálni (pl. csak a Facebook rajongóidnak, csak régi ügyfeleknek stb.)!

Hogyan csinálj profi kampányokat? Tudd meg a Nagy Kampány 2.0 Online Tréningen!