

Шаблон закреплённого продающего поста

1. Квалификация и боль

Пример А.

Я — тоже #тренер. Но мне пришлось заниматься «инфобизнесом» — воронки, лендинги, рассылки. Я не любил ? #инфобизнес, я хотел тренировать. Но тренировать полтора человека мне не хотелось, поэтому я искал продюсеров.

Пример Б.

У вас розничный магазин? Тогда настоятельно рекомендую пройти мимо этой записи. Потому что она может вас задеть.

А теперь, когда вы уже начали читать, давайте по существу. Я ишу 10 розничных магазинов, которые хотят увеличить количество продаж и средний чек с одной продажи.

2. Неудачные попытки решения, безнадёжность и тупик

Пример А.

Все продюсеры хотели кучу денег за свою работу вперёд, а гарантий не было никаких. Я пару раз попробовал, но все эти деньги оказались слиты на ветер.

Были ещё предложения типа «научу вас инфобизнесу», но они сводились к тому, что надо заплатить денег, и сидеть всё делать самому ? Я не хочу делать лендинги, я хочу тренировать! У меня получались отличные тренинги, но хреновые лендинги. Почему я должен делать лендинги?

Я верю, что каждому стоит заниматься любимым делом, в котором он реально хорош. Но я для себя не нашёл того, кто сможет меня хорошо упаковать.

Пример Б.

Давайте говорить честно. Не важно, у вас простой розничный магазин, или бутик, или небольшая розничная сеть, или даже просто торговая точка от производства. Если вы работаете в рознице, то 98% регулярно сталкиваетесь со следующими ситуациями:

- Продажи сокращаются за счет снижения покупательной способности населения
- Продавцы пассивны, обучаться не хотят
- Акции и скидки действуют все хуже и хуже
- Рекламный бюджет не окупается
- Поток клиентов сокращается
- Вы не знаете, как поднять продажи, не раздувая рекламный бюджет

3. Кто я такой и почему мне можно доверять

Пример А.

Поэтому я разобрался. Результат — я набрал команду, которая умеет делать лендинги, анализировать целевую аудиторию, настраивать рекламу, писать продающие заголовки и истории, выстраивать воронки и рассылать емейлы.

Теперь у меня хорошие лендинги, хорошая #реклама, и хорошая #конверсия.

Пример Б.

Кто я такой и почему вам стоит прийти ко мне на консультацию?

Меня зовут Александр Неговора. Опыт работы в профессиональных продажах 20 лет, с 1997 года.

Из личных достижений

- Был директором магазинов «Бенеттон» и «Рибок». Обучал продавцов, организовал работу магазинов

- ...

4. Что предлагаю и как это поможет

Пример А.

Я спасу тебя от этой боли

Если ты такой же, каким был я — хочешь тренировать, а не делать лендинги и настраивать рассылки — у меня есть предложение. Я всё это сделаю за тебя.

Я не буду поступать с тобой как продюсеры — смотреть сверху вниз и говорить фразы вроде «у тебя мёртвый #паблик», «твой лендинг не конвертирует», «твоё #предложение недостаточно хорошее», «давай 150 тыщ, плюс бюджет на рекламу, а гарантий никаких»

Я буду для тебя хорошим опытным партнёром.

Что я для тебя сделаю

Выстроим линейку из твоих продуктов: #лидмагнит, #трипваер, главный продукт, вип продукт, и предложение с регулярными платежами, например платная #подписка

Пропишем целевую аудиторию

Проработаем #УТП для каждого продукта

Сделаем хороший #лендинг с правильными заголовками, простыми и понятными описаниями, выгодным предложением, хорошо подобранными отзывами, и чётким призывом к действию

Сделаем сайт с твоим контентом, если у тебя его ещё нет. Если есть — то сделаем так, чтобы он продавал

Весь твой #контент будет упаковываться, аудиозаписи расшифровываться, видео монтироваться и выкладываться. Ты будешь только #творить

Раскрутим тебя в соцсетях

Настроим приток трафика — сначала бесплатного, потом настроим рекламу в Яндексe, Гугле, ВКонтакте, Фейсбуке, Инстаграме и Ютубе, протестируем её на небольшом бюджете, и когда увидим, что работает хорошо и приносит тебе деньги, запустим на полную

Организуем регулярную #емейл-рассылку и сделаем автоматическую серию писем для новых подписчиков (#автоворонка)

Короче, всё, что ты знаешь об инфобизнесе, мы просто возьмём и внедрим.

Пример Б.

Плохая новость заключается в том, что если ничего не делать с вашими продажами — станет только хуже. Клиентов становится меньше, они более придирчивы, продавца приличного не найти — одни новички, а те что уже есть, работают плохо. Если вы не измените свой подход к работе и продажам — вам не видать роста доходов.

Хорошая новость заключается в том, что любой магазин может значительно увеличить свой доход за короткий срок. Для этого нужно освоить несколько стратегий и применить их на практике. Я готов поделиться ими бесплатно на получасовой консультации по скайпу.

Почему это выгодно

Пример А.

Что по деньгам

Я лично думаю, что это — предложение мечты. Я писал его так, чтобы я сам на него согласился не задумываясь.

И я сделаю всё это для тебя очень недорого. У меня нет задачи отжать у тебя все твои сбережения и сбежать. Я хочу, чтобы ты сначала заработал. А когда ты увидишь, что наша совместная работа приносит тебе деньги, при этом тебе не надо заниматься упаковкой, лендингами, сайтами, рассылками, и так далее, а ты можешь просто заниматься любимым делом — тренерством, то у тебя не возникнет проблем с тем, чтобы поделиться со мной процентом от своего успеха.

Пример Б.

Зачем мне это надо? Консультации помогают мне расширять профессиональные связи. Я нахожу на них новых партнеров и клиентов + изучаю потребности своей целевой аудитории.

Зачем вам это надо? Помимо ответов на вопросы я расскажу вам о том, как больше продавать, и какие источники потока клиентов для магазина существуют.

6. Призыв к действию

Пример А.

Если ты уверен, что грамотная упаковка твоего мастерства может принести нам обоим неплохие деньги — напиши мне, обсудим сотрудничество.

#продюсер #продюсирование #консультант #коуч #коучинг #психолог #психотерапевт

P.S. Пожалуйста, сделай репост

Пример Б.

Интересно? Тогда пройдите по ссылке и записывайтесь!

→ Регистрируйтесь: <https://goo.gl/CfyXqe>