

Sprzedaz na Insta Story



70 METOD, DZIĘKI KTÓRYM
POZYSKASZ WIĘCEJ KLIENTÓW



Marcelina Rawka



Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym, powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji. Autorka oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były rzetelne i kompletne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

COPYRIGHT MAGIC BEAUTY PUBLISHING

Tytuł: 70 metod, dzięki którym pozyskasz więcej klientów.

Autor: Marcelina Rawka

Numer ISBN: 978-83-961651-8-3

Marcelina Rawka

- **Trenerka Biznesu & Personal Branding by Brian Tracy International.**
- **Organizatorka Magical Beauty & Business Congress.**
- **Wydawczyni książek dla branży beauty. 2 lata = 6 książek.**
- **Łącznie przeszkoliłam ponad 30 tys. kursantek.**
- **Prywatnie jestem mamą 4-letniego Oliwierka i kocham motoryzację.**
- **Mój rekord sprzedaży to 0.5 miliona w 40 dni!**



Na początku:

Ten e-Book to ogrom wiedzy na temat sprzedaży. Jest to produkt płatny, który sprzedaję w swoim sklepie internetowym. Jeśli otrzymałaś go od kogoś z nielegalnego źródła, tu masz kod QR i aktywny link, pod którym możesz podziękować za przekazaną wiedzę. Link przekieruje Cię do zbiórki na rzecz chorej Adelajdy, która wymaga rehabilitacji. Dodaj swoją cegiełkę. Teraz zapraszam Cię do czytania. Uwaga! To będzie bardzo wartościowa dawka wiedzy na temat strategii sprzedaży na IS. Zapnij pasy bardzo mocno. Odjeżdżamy! 🏰

http://  zeskanuj lub kliknij!



Spis treści

Wstęp.	7
1. Pokazywanie wyjątkowych emocji.	11
2. Publiczna deklaracja.	11
3. Działanie na wyobraźnię.	12
4. Pokazywanie pewności siebie.	12
5. Odliczanie.	12
6. Liczby.	13
7. Udostępnienie odbytego live na story.	15
8. Poinformowanie „mam klientów”.	16
9. Wyróżnienie, docenienie i zainteresowanie swoich klientów.	17
10. Budowanie napięcia.	19
11. Społeczny dowód słuszności.	19
12. Podtrzymywanie napięcia i budowanie zainteresowania.	20
13. Nazwa usługi/produktu/szkolenia.	22
14. Wdzięczność okazywana swoim klientom.	22
15. Oznaczanie swoich klientek.	23
16. Zdjęcie i podpis.	23
17. Chwalenie się rozwojem.	25
18. Podbicie relacji przez kursantkę.	26
19. Wyrażanie uczuć i emocji.	27
20. Case study - relacja nagrana przez klientkę.	29
21. “Byłam recenzentką” vs zainteresowanie innych.	29
22. Podkreślenie, że to już kolejna taka opinia i nakierowanie na produkt.	30
23. Pozytywny feedback.	32
24. Zrzut rozmowy z kursantką.	32
25. Zasada niedostępności/wyczekiwanie.	33

Spis treści

25. Zasada niedostępności/wyczekiwanie.	
26. Zapowiedź nowego szkolenia.	35
27. Pokazuj zainteresowanie swoimi usługami.	37
28. Budowanie kontaktu i wzbudzanie zainteresowania.	38
29. Umieszczenie naklejek angażujących.	39
30. Udostępnianie rolek na story.	41
31. Hierarchia typograficzna.	41
32. Dodatkowa informacja.	42
33. Dedykowany reel.	44
34. Kluczowa informacja.	44
35. Zbudowanie poczucia straty.	45
36. Link do formularza.	46
37. Robienie ankiet.	48
38. Udostępnienie reels - zasady.	48
39. Nie samą pracą człowiek żyje.	50
40. Oznaczanie miejsc w lokalizacji.	50
41. Oznaczanie miejsc poprzez wzmiankę.	53
42. Lokowanie produktu.	53
43. Pokazywanie jak gościsz klientki.	53
44. Pokazywanie zawartości paczek od kuriera.	54
45. Pokazywanie swoich pasji.	56
46. Przypomnienie.	57
47. Czas wolny.	58
48. Podbicie posta z rekomendacją.	60
49. Informacja o darmowej dawce wiedzy.	62
50. Sprzedaż kalendarza.	63
51. Przyznanie się do błędu.	65
52. Ilość robi wrażenie.	66

Spis treści

53. Pozytywny zwrot akcji.	68
54. Podsumuj swoje storki.	70
55. Motywatorki.	71
56. Czas z bliskimi.	73
57. Pozytywny przekaz.	75
58. Stawianie granic.	76
59. Budowanie relacji.	78
60. Docenianie klientek.	80
61. Autentyczność.	82
62. Podtrzymywanie kontaktu i relacji.	84
63. Pisanie kolejnych książek.	86
64. Wyjątkowe propozycje współpracy.	87
65. Zaproszenie do udziału w ankiecie.	88
66. Powtarzalność.	89
67. Emocje.	90
68. Wsparcie klientów.	91
69. Uświadamianie.	92
70. Budowanie napięcia.	93



HEJ, HEJ!

Gratuluje podjętej decyzji. Ten e-Book sprawi, że spojrzysz inaczej na sprzedaż na Insta Story. Pomoże otworzyć się jeszcze mocniej na **sprzedaż poprzez Insta Story**. **Napisałam go, aby zachęcić Cię moimi sposobami do łatwej sprzedaży, poprzez publikowanie odpowiedniego rodzaju relacji.**



Być może na ten moment sprzedajesz na IS, ale mało, bądź w ogóle. Jeśli tak jest, to z pewnością znajdziesz idealne przykłady, które otworzą Twój umysł i sprawią, że zaczniesz sprzedawać więcej usług poprzez nagrywanie relacji.

Spotkałam się wśród swoich kursantek (i to wielokrotnie) z takimi odczuciami: **“Marcela, nie za dużo publikuję?”**. **Moja odpowiedź: “McDonald nigdy nie zastanawiał się, czy powiesił za dużo banerów reklamowych”**.

Ilość działań marketingowych = ilość szans na sprzedaż!

Jeśli zadajesz sobie pytanie:

”Czy muszę mówić do telefonu, aby sprzedawać?”

Odpowiedź brzmi:

Nie, nie musisz, możesz, aby zobaczyć wielkie efekty sprzedażowe.

Ja to lubię i polecam, bo idealnie wpływa na Personal Branding. Tak więc, jeśli to Cię hamuje, to czas najwyższy to zmienić. Zdradzę Ci przeróżne sposoby na przekazanie informacji tak, abyś rozumiała mechanizm publikacji tych treści.

Marcelina Rawka



WSTĘP

ANALIZA - to ona będzie pomocna, więc ten tryb warto włączyć już teraz.

ILOŚĆ PUBLIKACJI = ILOŚĆ SZANS

Powtarzam to od jakiegoś czasu. Tyle razy, ile opublikujesz coś w SM, tyle razy dajesz sobie szanse na **zwiększenie przychodów**.

NAJCZĘŚCIEJ POPEŁNIANE BŁĘDY



STARE STORKI W WYRÓŻNIONYCH RELACJACH



ZBYT DUŻO TREŚCI NA 1 RELACJI



NADMIAR INFORMACJI O PRODUKCIE, KTÓRY SPRZEDAJESZ, NP. ZBYT DUŻO TERMINÓW



UŻYWANIE ZBYT DUŻEJ CZCIONKI



OZNACZENIA UKŁADANE NA SKOS, BYLE JAK



CO JEST MEGA WAŻNE PRZY PUBLIKOWANIU STORY?!



BACKSTAGE



STORYTELLING



OPINIE



EMOCJE



WYNIKI

CO SPRAWDZA SIĘ IDEALNIE W WYRÓŻNIONYCH RELACJACH

Opinie



Wyniki



Backstage

