

RELACJA, KTÓRA SPRZEDAJE

by Mery





Kilka porad na co dzień

Pamiętaj, że to właśnie relacje “stories” najlepiej sprzedają. To właśnie tam zbierają się najbardziej Ci wierne osoby, które śledzą Twoje poczynania i muszą KLIKNĄĆ W IKONKĘ TWOJEGO ZDJĘCIA żeby zobaczyć co u CIEBIE.

- ➔ Dodawaj relację codziennie (najlepiej rano).
 - ➔ Rób co kilka dni “RESET” czyli spraw, aby Twoje wszystkie relacje wygasły.
 - ➔ Dodawaj porady i wiedzę, niech Twoje relacje niosą za sobą wartość.
 - ➔ Dziel się życiem prywatnym (to Ty decydujesz co chcesz pokazać. Ufaj sobie, jeżeli czujesz, że czymś nie chcesz się podzielić, nie musisz tego robić, jeżeli nie chcesz pokazywać dzieci - nie rób tego. Ludzie zobaczą to co TY im pokażesz).
- Pokazuj swoją twarz, mów do kamery. Nawet jak jest Ci ciężko... (
- ➔ JA TEŻ SIĘ KIEDYŚ BAŁAM!). Pamiętam jak miałam do dodania pierwszą relację i stałam pod blokiem parę godzin i się nagrywałam w stresie. Jak ze wszystkim, im częściej coś robisz z tym większą łatwością Ci to później przychodzi.

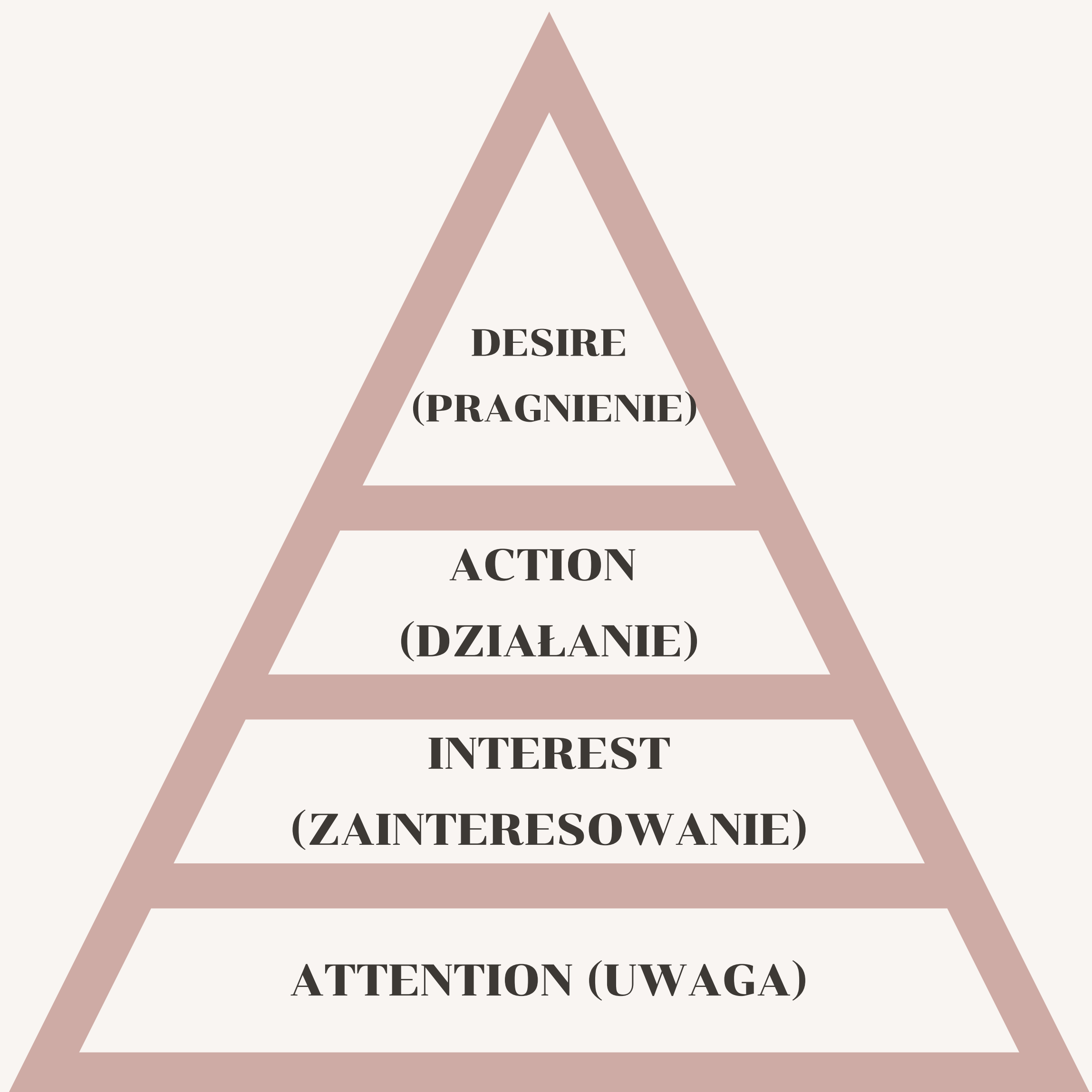
Kilka porad na co dzień

Nie skupiaj się tylko na dodawaniu rolek i pozyskiwaniu nowych obserwujących. Tych, których masz (niezależnie od tego czy ogląda Cię 10 czy 10 000 osób), należy zaopiekować. Właśnie tam znajdziesz swoich najwierniejszych klientów.

- ➔ Rób Quiz np. o sobie, o branży (ludzie to uwielbiają)
- ➔ Dodawaj VLOGI ze swojego dnia (co dzisiaj robiłam, co się dzisiaj działo).
- ➔ Mów o swoich słabościach, pokaż autentyczność
(ale nie za dużo, ludzie mają dużo swoich problemów, a my mamy być swego rodzaju terapią w postaci naszej usługi),
niemniej fajnie żeby Twój odbiorca zobaczył, że też jesteś człowiekiem :) Ucieknie Ci czasem samolot, czy zepsuje samochód :)
- ➔ Nie dodawaj długich gadanych stories, teraz ludzie lubią krótko i zwięźle. Jak w nagraniu masz “yyy” to przytnij to w aplikacji takij jak np. CAPCUT
- Napisy, które dodajesz na storis ważne żeby były CZYTELNE i widoczne.

RELACJA, KTÓRA SPRZEDAJE

Uważam, że świetnym sposobem na sprzedaż jest właśnie STORIES. Oczywiście przygotowane w odpowiedni sposób.





Pierwsza sekwencja stories:

1 KAFELEK

COŚ CO PRZYCIĄGA UWAGĘ

Szokujące, śmieszne. Na pierwszym kafełku pamiętaj o zaangażowaniu odbiorców. To zwiększa zasięgi. Dodaj naklejkę angażującą.

2 KAFELEK

DAJ JAKĄŚ WIEDZĘ, RADĘ, CIEKAWOSTKĘ
ORGANIZACYJNĄ

3 KAFELEK

REALIZACJE PRZED I PO

4 KAFELEK

OPINIA

5 KAFELEK

OPOWIEDZ O SWOJEJ USŁUDZE



Druga sekwencja stories:

1 KAFELEK

ZWRÓCENIE UWAGI, ANGAŻUJĄCA NAKLEJKA

2 KAFELEK

WIDZĘ, ŻE NA KONCIE POJAWIŁY SIĘ NOWE OSOBY. BARDZO MI MIŁO WAS GOŚCIĆ.

np. Jestem Ania, mam trójkę dzieci 3,5,9 lat. Mieszkam w Warszawie i mam 2 psy. Organizowanie i układanie to moja pasja. Pomagam (komu), (w czym). np. Pomagamy Mamusiom, które kończą “urlop” macierzyński zorganizować swoje życie na nowo, dzięki odgraceniu i profesjonalnemu zorganizowaniu ich przestrzeni.

3 KAFELEK

REALIZACJE PRZED I PO

4 KAFELEK

OPINIE KLIENTÓW

5 KAFELEK

SPRZEDAŻ TWOICH USŁUG

**I NAJWAŻNIEJSZE TO DZIAŁAJ!
MAM OGROMNĄ WIARĘ, ŻE TA
WIEDZA CI POMOŻE.**

**TRZYMAM KCIUKI,
MERY**

