30 POMYSŁÓW NA FB LIVE

#9

PREZENTACJA PRODUKTU

- ☑ Konwertujesz LEADÓW na KLIENTÓW
- ☑ Zaciekawiasz i angażujesz publiczność
- ☑ Budujesz pozycję eksperta

Nie lubimy, gdy nam się coś próbuje sprzedać, ale za to uwielbiamy kupować! Kupować coś, co wiemy, że nam sprawi przyjemność, że nam jakoś umili życie lub uprości. Coś dzięki czemu poczujemy się lepsi, spokojniejsi, bezpieczniejsi, bardziej zadowoleni, spełnieni.

Jeśli to COŚ da nam jedno z tych emocji lub jakieś inne, które są dla nas ważne, to UWIELBIAMY KUPOWAĆ. Dlatego, aby sprzedawać warto opowiadać HISTORIE. Bo w historiach, często jest mowa o uczuciach, o emocjach. Z kolei osoba, która słucha czyjejś historii nie czuje aby jej ktoś coś próbował sprzedawać, tylko słucha, jakie doświadczenie ma inna osoba.

Jeśli historia w jakimś aspekcie pasuje do życia, okoliczności, położenia osoby, która jej słucha, to wywołuje to u niej zaciekawienie. I wtedy osoba ta SAMA dochodzi do wniosku, że chce to COŚ kupić.

ZRÓB SWOJE NOTATKI !!!

#1 Pomyśl !
Jakie masz swoje WŁASNE historie związane z produktami, które chcesz sprzedwać, polecać?

#2 Których produktów używasz, jak one się dla Ciebie sprawdzają?

#3 Wypisz te produkty i dopisz do nich swoje historie o których możesz opowiadać na LIVE! MOŻESZ MIEĆ DO JEDNEGO PRODUKTU WIECEJ NIZ JEDNĄ HISTORIE! SUPER ! SPISZ JE WSZYSTKIE I SPISUJ STALE! MOŻESZ TEŻ UŻYWAĆ HISTORII O PRODUKCIE INNYCH OSÓB, NIE TYLKO SWOJE
Produkt - Twoja historia z nim związana...
Produkt - Twoja historia z nim związana...
Produkt - Twoja historia z nim związana

PRZYKŁADY TEMATÓW LIVE

TO MOGĄ BYĆ OPOWIADANIA TWOICH LUB OBCYCH HISTORII

- ☑ PAMIĘTAM JAK KIEDYŚ BYŁAM W.... I WTEDY
- ☑ OSTATNIO ROZMAWIAŁAM Z KOLEŻANKĄ O JEDNYM Z PRODUKTÓW, KTÓRY DAŁAM JEJ NA PRÓBĘ, TO CO OD NIEJ USŁYSZAŁAM BYŁO NIESAMOWITE... POWIEDZIAŁA, ŻE ....
- ☑ DZISIAJ CHCIAŁAM OPOWIEDZIEĆ JAK ZSZOKOWAŁO MNIE GDY UŻYŁAM.....

Rozpocznij LIVE