

ПРОДВИЖЕНИЕ В СОЦ.СЕТЯХ ПРОДУКТА

Ценнейший продукт для иммунитета!

Хотите быть здоровыми и активными?
ВАШ ПРОДУКТ – КОРДИЦЕПС

Применяется несколько тысяч лет.

На основе кордицепса созданы лечебные мази, микстуры,
таблетки.

ПЕРВЫЙ ПОСТ. ПОНЕДЕЛЬНИК

НАПРИМЕР:

Вы выбрали тему ИММУНИТЕТ.

Задумали в конце недели продвинуть
КОРДИЦЕПС

Начинаю С ПОНЕДЕЛЬНИКА.

Сделайте пост-опрос.

Опишите ситуацию по здоровью, любую и спросите
можно ли ее решить без медикаментов?

Предложите выбрать «Да». «Нет». «Свой вариант
ответа»

Люди любят когда им дают выбор

ВТОРОЙ ПОСТ. ВТОРНИК

Пост- боль

Напишите ситуацию связанную со здоровьем.
Можно свою собственную, можно услышанную.

Например:

«Вы не представляете, какая у меня была аллергия на тополиный пух. В этот период совершенно не могла работать. Сидела дома.»

Пишите в красках и эмоционально.

ТРЕТИЙ ПОСТ. СРЕДА

Пост – решение проблемы. ПОСТ-ИНТРИГА.

Напишите, как вы все таки решили эту проблему.
Как вам стало хорошо и свободно в период когда цветет тополь.

Например: « Сама удивилась, но неожиданно для себя я решила проблему с таким недугом как аллергия на тополиный пух. Сейчас думаю, как эта проблема мне тормозила жизнь. Ведь практически все лето я сидела дома. Никуда не ездила, не ходила. А сколько я теряла в деньгах. Сплошные больничные. Но однажды мне порекомендовали одно средство.....»

И напишите в конце поста, что вы завтра сделаете прямой эфир и расскажите о таком чудном продукте.

Но, продукт не называйте.

ПРЯМОЙ ЭФИР. ЧЕТВЕРГ

На прямом эфире рассказываете всю историю описанную в постах за эти три дня.

Говорим красочно. С примерами и своими поисками по решению проблемы.

Цель эфира предложить слушателям прийти на личную консультацию.

Не называйте продукт. Создайте интригу.

Кто был на эфире, поставил «лайки» отзывы. Предложите консультацию на минут пять.

ПЯТНИЦА. КОНСУЛЬТАЦИИ

В любой ситуации консультации будут.

На консультации:

1. Выслушайте, не перебивая. Какая проблема у человека.
2. Предложите схему по применению продукта.
3. Обязательно расскажите о ценности продукта.
4. Возможно присоедините «третью силу». Человека у которого есть результат.
5. Договоритесь о последующей встрече.
6. Дайте какую-то полезность. Это каталог электронный, чек-лист и т.д.

ДРУЗЬЯ ЭТА СХЕМА РАБОЧАЯ.

Главное, верьте в себя и продукт.

Не бойтесь доносить информацию до людей.
Она им необходима. Они ее ждут именно от вас.

Если нужна консультация, обращайтесь.

Александрова Елизавета, 7 *

Тел. 8 (919) 761 18 53

E-mail: meridianzdorovie@ yandex.ru