Как продавать сегодня?

Коротко обо мне

Меня зовут Наталья, я в СММ с 2020 года. С ноября 2021 - наставник по продажам.

Помогаю экспертам, начинающим онлайн, создать авторский продукт, который востребован в текущей ситуации, выстроить продажи и начать зарабатывать в кризис.



Так и хочется произнести распространенную фразу из фильмов "Если ты это читаешь, значит все плохо..."

Но на самом деле это не так.

Сейчас великолепная возможность начать продавать, если вы это давно откладывали, и вырасти в продажах, если уже продавали.

Да, продолжать делать свою работу в текущей ситуации, продолжать продавать, чтобы заботиться о себе, своей семье, закрывать свои потребности - это нормально.

Сейчас многие эксперты затихли и не продают, кто-то продолжает вести продажи по старой стратегии, кто-то решил уйти в другие соцсети, кто-то не понимает, что вообще делать, а кто-то продолжает работать в несколько раз усерднее.

И лично я придерживаюсь последнего варианта, т.к. кризис-время возможностей.

Каждый день прилетают новости о блокировке Инстаграм, а возможно, на момент когда вы читаете этот текст, Инстаграм уже заблокирован.

Естественно после блокировки Инсты, кто-то продолжит там работать, используя VPN (если будет возможность), а кто-то переключится полностью на другие площадки продаж.

И здесь важно то, что продажи изменились, прогревы стали другими, но фундаментальные знания техник продаж и маркетинга - остались. И эти знания подходят для развития на любой площадке.

Так что же изменилось в продажах?

- 1. Актуальны продажи через результаты. Умение этично и экологично продавать и доносить ценность продукта основа основ.
- 2. Ушла эпоха диких сторителлингов и зашкварных сторий Золушки.
- 3. Главное в продажах открытость, честность, прямота.
- 4. Желание получить успешный успех сменилось на желание получить спокойствие, безопасность и чувство уверенности.
- 5. Ваши ценности по-прежнему важны для вашей целевой аудитории. Помощь, окружение ,поддержка это то, что вышло на первый план.
- 6. Также важно показывать то, какие действия вы предпринимаете, чтобы продолжать дальше развиваться
- 7. Триггеры ограничений, давление на боли и продажи типа "если не купишь, будет тебе плохо" в топку. Это и раньше было, мягко говоря, не очень, а сейчас вызывает просто отвращение

А что с продуктом?

- 1. Снижение стоимости на продукт не лучший вариант, за нас это сделала инфляция.
- 2. Сейчас важны продукты, которые дают быстрый результат при небольших затратах времени на обучение.
- 3. Простой эффективный продукт под реальную потребность клиента + актуальный и понятный оффер
- 4. Ценность и польза продукта в текущих реалиях. Важно понимать, чем вы или ваш продукт можете быть полезны и эффективны именно сейчас.
- 5. Гарантии, которые вы можете дать относительно своего продукта

Что не менятеся?

Фундаментальные знания и понимание:

- 1. Кто ваша целевая аудитория, которая готова покупать ваш продукт
- 2. Какие потребности и боли у вашей целевой аудитории
- 3. Как создать продукт и выстроить продуктовую линейку, чтобы закрыть потребности разных уровней осознанности и платежеспособности целевой аудитории, и сохранить/увеличить продажи в текущее время
- 4. Как и с помощью какого контента транслировать ценность вашего продукта, чтобы его покупали без уговоров "купи-купи" и танцев с бубном
- 5. Психологии и механик продаж

Продажи изменятся, но не уйдут из нашей жизни. Поэтому неважно, где продавать (Инстаграм, ВК, ТенЧат, Тик-Ток…), важно понимать, как это делать