



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 зашварных историй 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 меняется?

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