

# 7 СОВЕТОВ КАК ПРОДВИНУТЬ, ЧТО УГОДНО И КОМУ УГОДНО.

ПРОДВИЖЕНИЕ – это  
достижение результатов.

Это **75%** эмоции, а **25%** это  
ЛОГИКА.

# 1 СОВЕТ

*Не используйте шаблоны. Люди этого не любят.*

Надо выстраивать доверительные долгосрочные отношения с потребителем.

Искреннее желание помочь приносит результат на 100%

# 2 СОВЕТ

*Люди любят приобретать ради высших целей.*

Покажите, что вы не просто продвигаете продукт, а у вас есть миссия. Верьте в эту миссию, люди любят быть частью чего-то общего, большого.

Покажите ради чего вы это делаете.

# 3 СОВЕТ

*Люди любят правду.*

Найдите в своей жизни истории, которые может прочувствовать ваш потребитель. И поделитесь ими искренни.

Если люди видят в вас себя, они к вам потянутся. Только ваша история.

# 4 СОВЕТ

## *Люди любят чувства.*

Расскажите о ваших болях и триумфе.

О ваших взлетах и падении.

О том, как вам хорошо после употребления продукта.

Как вам помог продукт, что изменилось в вашей жизни после применения продукта.

# 5 СОВЕТ

*Люди любят когда им помогают.*

Это важно!

Люди всегда понимают, что им «впаривают».

Покажите вашу истинную мотивацию.

Которая направлена на то, чтобы помочь именно им.

# 6 СОВЕТ

*Люди любят соперничества.*

Покажите человеку, что вы заинтересованы в том, чтобы ему стало лучше.

Это очень важно.

Покажите, что вы сделаете все возможное, чтобы человек пришел к тому, чтобы он решил свою проблему.

# 7 СОВЕТ

## *Негативные эмоции.*

Часто негативные эмоции в продвижении работают лучше, чем позитивные.

Используйте и негативные эмоции.

Показывайте вообще эмоции.



# НАУЧИТЕСЬ ПРОДВИГАЙТЬ

## Это то что приносит доход

*Продвижение - это активность,  
рассчитанная на формирование и  
стимулирование интереса к товару,  
личности.*

Александрова Елизавета, 7 \*

E-mail: [meridianzdorovie@yandex.ru](mailto:meridianzdorovie@yandex.ru)

T. 8 (919) 761-18-53