

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

T. 8 (919) 761-18-53