# 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 потянуться.

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 сопереживания.***

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
т. 8 (919) 761-18-53