



Brandomenal Media

A visszautasíthatatlan ajánlat kialakításának összetevői

Videó:

<https://www.loom.com/share/caaba2137bec43a089cb1e75716c5a5d>

Célközönség Meghatározása



Nagyon pontosan meg kell határozni, hogy kinek akarunk értékesíteni!

Mik az ideális vásárló demográfiai adatai, érdeklődési körei, vágyai és céljai, félelmei, problémái, tévhitei, no-go zónái? Mi az ami visszatarthatja a vásárlástól?



Olyan nők, akik most szültek, és szeretnék visszanyerni a régi alakjukat és stílusukat, hogy fiatalos és vonzó anyukák legyenek.



Emberek, akik szeretnék javítani a kinézetükön.

Központi Probléma Meghatározása



**Nagyon pontosan meg kell határozni,
hogy milyen problémát old meg a termék!**

Hogyan jut el A-ból B-be az illető? Mi az A
és mi a B állapot konkrétan?

Mennyi időre van szükség ehhez a
folyamathoz?



Önbizalom hiányos férfiakat 4 hét alatt
eljuttatom oda, hogy magabiztosan
odamenjenek idegen lányokhoz az utcán
és megszerezzék a telefonszámukat.



Randiguru coach
vagyok

Garancia



Mi a garancia arra, hogy valóban megoldja a problémát a szolgáltatás/termék? (Risk relief)

Milyen feltételek mellett érvényesíthető ez a garancia?

A garancia vállalása magabiztosságot sugall. A vásárló elállási jogát turbózzuk fel és emeljük ki ahelyett, hogy elrejtենék!



Ha a vásárló tisztességesen megcsinál minden lépést, és mégsem sikerül elérni a kívánt célt, akkor egy ingyen konzultációt/terméket kap ajándékba. Ha továbbra sem elégedett, visszakapja a pénzét.



Az ÁSZF 4.3. pontjában leírtak szerint elégedetlenség esetén a helyi önkormányzat fogyasztóvédelmi osztályához lehet panaszt benyújtani.

Scarcity (Hiány)



A termék/szolgáltatás nem lehet folyamatosan elérhető/kedvezményes, mert akkor a vásárló halogatja a döntést!

Érdemes meghatározni, hogy hány ember vásárolhatja meg a terméket/szolgáltatást. Időszakos valódi kedvezményeket is érdemes kitalálni, vagy szolgáltatás esetén szüneteltetni a csatlakozást.

Ha kedvezményt adunk mindig indokoljunk és valóban tartsuk be a határidőt!



Egyszerre legfeljebb 10 emberrel dolgozom együtt a minőség garantálása végett. Január első hetében van előjelentkezési fázis, amikor 20.000 Ft kedvezménnyel lehet csatlakozni a márciusi csoporthoz.



139.000 Ft helyett most hihetetlen kedvező áron, mindössze 21.000 Ft-ért lehet megvásárolni.

Prémium Ajándékok



A szolgáltatás/termék mellé érdemes olyan valóban értékes ajándékokat adni, amit máshol nem kap meg a vásárló.

Ez lehet szellemi vagy konkrét értékes ajándéktárgy. Az sem baj, ha az árba bele van építve, de akkor is ajándékként kell feltüntetni.



Ha velünk alakíttatja át az otthonát, akkor ingyenesen elszállítjuk a szemetet, a fölösleges holmikat pedig eljuttatjuk segélyszervezetekhez és rászorulóknak.



Szimpla tételes árlista feltüntetése/közlése konzultáción (szükséges de nem elégséges)

Racionalizáció



Miért jobb a mi szolgáltatásunk mint a versenytársak/alternatív megoldások?

Nagyon pontosan meg kell határozni, hogy miben tudunk többet, mint a piac többi képviselője. Ha nincs ilyen, akkor úgy kell alakítani a terméket/ szolgáltatást, hogy legyen.



A mi fogkrémünk ugyanúgy védi a fogzománcot és fehérit, de nem tartalmaz fluoridot, ami sokak szerint káros az egészségre.



A mi fogkrémünk a legjobb!

Értékteremtés



Hasonlítsuk össze a konkrét árakat a külföldi/versenytársak/eredeti árakkal!

Miért éri meg tőlünk vásárolni? Olyan ajánlatot kell készítenünk, amitől a vásárló azt érzi, hogy többet kap kevesebbért, mint bárhol máshol.



Ha elmegy valaki egy átlagos nyelviskolába, akkor 300.000-400.000 Ft-ot kellene fizetnie, ha olyan szinten meg szeretne tanulni angolul, mint nálunk 200.000 Ft-ért.



Hihetetlenül kedvező árú angol nyelvtanfolyam.

Fizetési Lehetőségek



Gondoljuk át, hogyan tudnánk a lehető legtöbb embernek kedvezővé tenni az anyagi részt!

Érdemes bankkártyás részletfizetési lehetőséget adni, kerülni az utalást vagy a készpénzes fizetést (különösen részletfizetés esetén), mert annál kevesebb ponton gondolhatja meg magát a vásárló vagy lehet fizetési fájdalma.



A kurzust lehet egyben vagy részletre is fizetni bankkártyával közvetlenül az oldalon.



A kurzus díja 200.000 Ft, amit átutalással kell egyben fizetni előre a megadott számlaszámra.

Csomagajánlatok



Mindenképpen alakítsunk ki kivonzó és kedvezményes csomagajánlatokat!

Érdemes 3 ajánlatot megfogalmazni úgy, hogy a legolcsóbb egy elfogadható megoldás legyen a kételkedőknek / kevesebb pénzzel rendelkezőknek, a középső viszont ne érje meg a legdrágábbhoz képest.

A fő cél, hogy olyan csomagokat kínáljunk, amik folyamatos cashflow-t biztosítanak a vállalkozásnak, **érdemes upsellekben is gondolkodni.**



1 doboz vitamin 5.000 Ft, fél éves adag 27.000 Ft, 1 éves adag 50.000 Ft + ajándék is jár hozzá.

A vitamin mellé 20% kedvezményrel lehet fehérje port vásárolni, ha egy rendelésben adja le a vásárló.



5.000 Ft a vitamin ára, és mindig rendelni kell.

Hitelesség



Profi sales videóra, amatőr videós visszajelzésekre és konkrét esettanulmányokra szükség van.

Ezeknek a kidolgozásában részletes dokumentumokkal segítünk, de Önnek kell megcsinálni. Ezek nélkül hatalmas potenciálkiesés történne a vállalkozásában, amit nem engedhetünk meg kérésre sem, hiszen a felelősség a miénk.



Az oldalon található profi sales videó, legalább 5-10 videós visszajelzés és esettanulmány, melyek bemutatják hogyan oldódtak meg az emberek problémái a terméknek/szolgáltatásnak köszönhetően.



Ellenőrizhetetlen számlálók és arc nélküli írott vélemények vannak az oldalon feltüntetve.



Köszönjük a munkáját!

Ez az egyik legfontosabb lépés, hogy vállalkozása valódi áttörést érjen el.

Ezeket a pontokat mi is kidolgozzuk vállalkozására, és közösen átbeszéljük az ötleteket, javaslatokat.