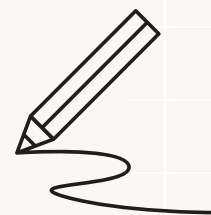




PLÁŽOVÉ SOUSTŘEDĚNÍ

TAHÁK - DEN1



COPYWRITING

1. Popisujte v textech problémy klienta a nabízejte jejich řešení.
2. Zaměřujte se na klienta a ne na sebe.
3. Proměňte vlastnosti vašich produktů v benefity.

TAKTO NE



„Nabízím výuku angličtiny pro děti od 6 do 10 let. První lekce zdarma.“

TAKTO ANO



„Máte doma malého školáka a nestačí vám, že se v první třídě naučil anglicky 10 zvířátek a pojmenovat barvičky?

Dejte mi 2 měsíce a 1 hodinu týdně a začne mluvit ve větách. Zkusíme to? Objednejte si první lekci zdarma.“

TAKTO NE



„Tady jsem napsala ebook o hubnutí a stáhněte si ho tady.“

TAKTO ANO



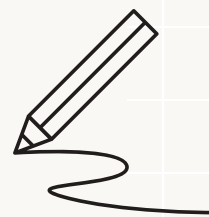
„Holky, mezi námi, že už vás nebaví koukat do zrcadla na ta kila navíc po porodu?

Mám pro vás řešení a pošlu vám ho na mail, řekněte na jaký...“



VZOROVÝ PŘÍSPĚVEK

Zkopírujte si tento **SKRIPT níže** a do [hranatých závorek] doplňte svůj text tak, abyste si text co nejvíce upravili na míru vaší cílové skupině a vašemu produktu. Můžete použít pro inzerát Facebook reklamy na magnet nebo levný produkt.



SKRIPT:

[Oslovení klienta, př. mámy, ženy, horolezci], znáte to taky?

[Popište, jak prožívá problém]
[Jděte v tom ještě více do hloubky]

Ale problém je v tom, že [Popište situaci, ve které se cyklí pořád dokola]

A pokud si teď říkáte: "Ty mi snad čteš myšlenky!" Pak mám pro vás řešení.

Představuji vám [název magnetu]

V tomto [typ magnetu] zdarma:

[PŘÍNOS 1]

[PŘÍNOS 2]

[PŘÍNOS 3]

Tento [typ magnetu ebook/video apod] je pro vás celý, celičky ZDARMA.

Pokud jste připraveni změnit [typ problému], [výzva k akci, př. napište mi, klikněte tady] a pošlu vám jej hned teď.

PŘÍKLAD

Pro všechny podnikatelky tady: Zní vám toto povědomě? ↓

Vytvořily jste si svůj web i sociální síť.
Věnovaly jste desítky hodin psaní a vylepšování svého produktu.
A dokonce jste těch produktů několik prodaly.

Jenže problém je, že NESNÁŠÍTE prodávání! 🤯 Máte blbý pocit chůt za své služby a znalosti peníze.

Při otázce "kolik to stojí" hledáte v mysli výmluvy a kličky a máte chuť se OMLOUVAT za to, že chcete peníze. 😞 Navíc za něco, co je vám tak blízké! Za to, co nás baví a máme v tom flow, si přeci nenecháme platit, no ne?

A pokud to teď čtete a říkáte si: "Ty jo, ty mi snad čteš myšlenky," protože to je přesně to, s čím v sobě BOJUJETE, chci vám říct, že můžete složit zbraně. 🙌 Kryju vám záda. 😊

Představuji: eBook zdarma a pracovní listy ↓

77 myšlenkových vzorců, které stojí mezi vámi a vašimi penězi.

V tomto PDF ZDARMA

- ✓ si otestujete svou mysl skrze 77 myšlenkových vzorců,
- ✓ zjistíte, které z nich vás a stav vašeho bankovního účtu OVLIVŇUJÍ nejvíce,
- ✓ objevíte překvapivé souvislosti, jak díky změně myšlenek můžete změnit svůj život.

Sama jsem měla své výzvy, například s body 5 a 23. A má proměna z vystresované mámy v úspěšnou podnikatelku před 13 lety odstartovala právě tím, že jsem udělala tento konkrétní krok - ujasnila jsem si, které myšlenkové vzorce mi neslouží.

Tento eBook s pracovními listy má 40 stránek a pro vás je celý, celičky ZDARMA. ❤️

Pokud jste připravená na změnu, stáhněte si PDFko hned teď. NAPIŠTE MI zprávu a pošlu vám odkaz ke stažení. 📧📄📧



FACEBOOK REKLAMA

1. Vyberte si cíl své reklamy.
2. Rozhodněte se pro denní rozpočet.
3. Pustte se do toho.

JAK NA TO TECHNICKY?

Detailní návody pro nastavení Facebook reklamy najdete v online kurzu Plážová střední.



MAGNET

LEVNÝ
PRODUKT

UVÍTACÍ
SÉRIE

DRAHÝ
PRODUKT



UVÍTACÍ SÉRIE

Cílem uvítací série emailů, která navazuje v dalších dnech a týdnech po stažení magnetu je, že si virtuálně budujete vztah s daným člověkem od momentu, kdy vás nezná, do bodu, kdy je schopen nakoupit.

1. Zajímejte se, zda mu váš magnet pomohl.
2. Zopakujte některé klíčové body magnetu (ve více e-mailech).
3. Odkazujte na své nejlepší články, videa, podcasty, webináře apod.
4. Pak teprve prodávejte "na tvrdo". V předchozích mailech můžete prodejní produkt zmínit, ale jen okrajově (např. v PS e-mailu).