

ZADANIA DO WYKONANIA PO SESJI 2

1. Spośród materiałów do sesji 2 dokładniej przyjrzyj się załączonym check-listom zawierającym szczegółowe elementy każdej z metod sprzedaży.

Są one podane do przygotowania w kolejności.

Do wybranego pierwszego mostu i metody sprzedaży zaznacz dla siebie kolorami:

- co już posiadasz
- co masz do stworzenia

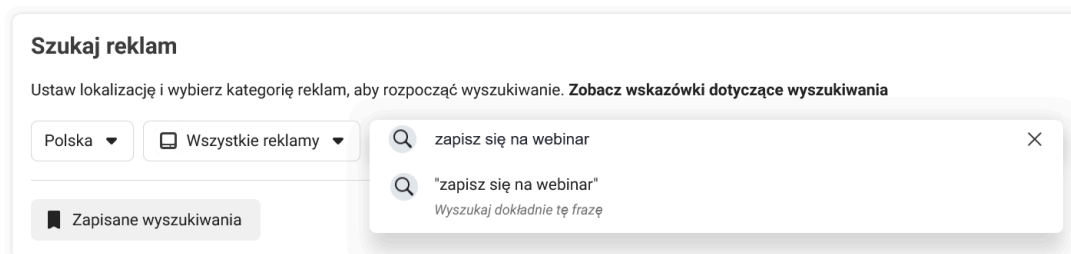
2. Jeśli to konieczne, obejrzyj raz jeszcze część z 2 sesji, w której omawiamy dokładnie 3 mapy sprzedaży i to, jaki element prowadzi do kolejnego.

3. W Facebook Ads Library (znajdziesz ją w Google) znajdź przykłady dla wybranej przez siebie metody sprzedaży - zwłaszcza, jeśli brakuje Ci inspiracji.

W tym celu w wyszukiwarce Fb Ads Library wpisz pojedynczo frazy:

- zapisz się na webinar
- pobierz bezpłatnie
- dołącz do wyzwania
- kup teraz

Dla innego języka i kraju (jeśli działasz poza rynkiem Polskim), wpisz te frazy w innym języku.



4. Jeśli już masz gotowość i świadomość, jaki most budujesz, zbieraj w docs. treści do stron i maili.

Zwłaszcza:

- strony zapisu
- strony podziękowania
- strony z ofertą (jeśli posiadasz już jakiś tekst oferty dla mostu, który wybierasz)
- pomysłu na webinar i jego treści (jeśli to będzie Twoja metoda)
- próbki/ wyzwania i ich treść

