HONORATA I SYLWIA

STRATEGIE ROZKWITU

WAŻNE - poniższy dokument został stworzony i jest własnością Sylwii Sikorskiej i Honoraty Lubiszewskiej, i nie powinien być w żaden sposób powielany, kopiowany i udostępniany w mediach społecznościowych lub innych publikacjach medialnych lub papierowych bez zgody i oznaczenia autorek.

Treść dokumentu została stworzona jedynie w celu uporządkowania wiedzy i autorek i przekazania tej wiedzy oraz doświadczenia na rzecz uczestników odpłatnego szkolenia “STRATEGIA ROZKWITU” organizowanego przez autorki.

Dokument powinien być używany jedynie w celach własnych osób, którym został on udostępniony na platformie szkoleniowej właścicielek.

Wykorzystanie wiedzy w nim zawartej do odsprzedawania swoich sług i produktów z tematu biznesu i marketingu online jest zabronione.

MAŁY DODATEK DOT. WYNIKÓW REKLAMY NA FACEBOOKU

- przy krótkim tunelu i celu sprzedaż sprawdzasz **ROAS**

- przy zapisach na webinar/ próbkę/ wyzwanie i celu kontakt sprawdzasz **koszt pozyskania kontaktu**

Kuszą Cię drogi na skróty?

Kusi Cię wrzucenie energii w działanie na mediach społecznościowych?

Zadaj sobie pytanie, czy to nie odrywa Cię od ważniejszej pracy.

Kusi Cię puszczanie reklam na słabą ofertę albo na lajki na Fanpage?

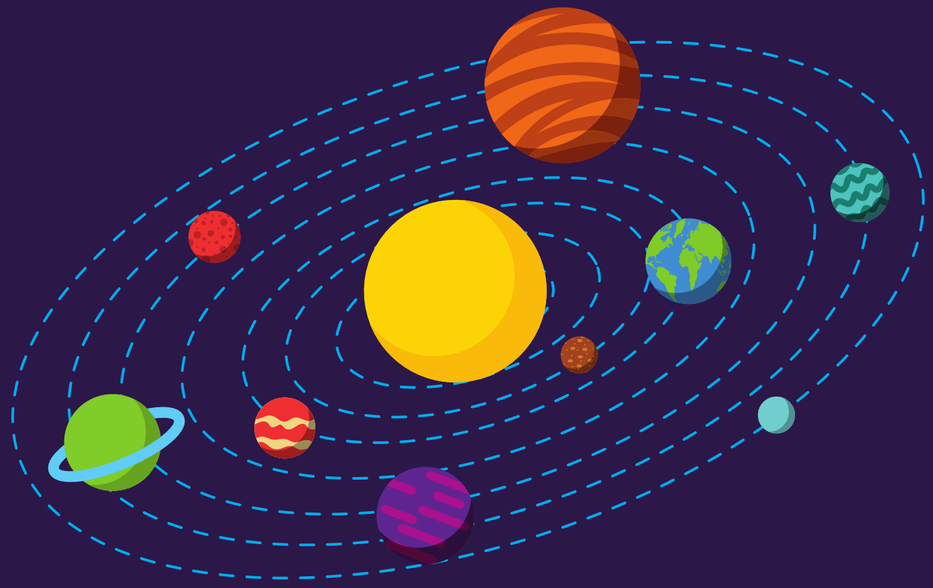
To Ci tylko może zaszkodzić...

PAMIĘTAJ O DUŻYM OBRAZIE

Twój most to nie cały obraz.

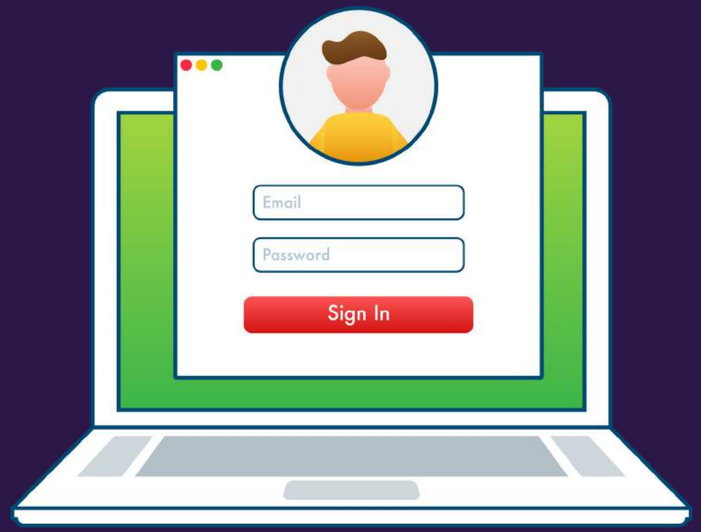
Chcesz zbudować całą siatkę połączeń i możliwości.

Wszystko zaczyna się od Ciebie.



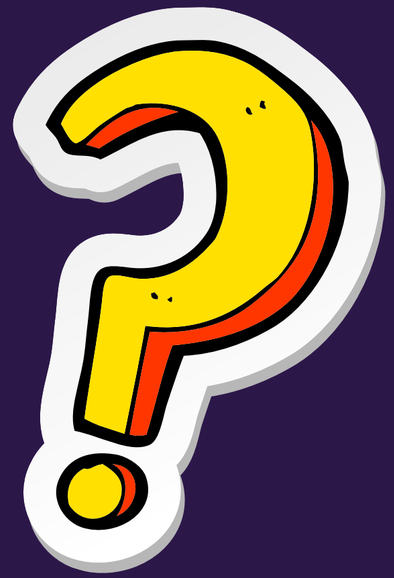
JAK CZĘSTO ODŚWIEŻAĆ STRONY

- strony ofertowe aktualizuje się na bieżąco przed, w trakcie i po kampanii
- stronę główną z opisem o Tobie i kontakt aktualizujesz w miarę rozwoju swojej mark
- strony aktualnych ofert do zakupu umieszczasz w menu strony głównej
- nie staraj się być zajęta/y, jeśli nie musisz



JAK CZĘSTO ODŚWIEŻAĆ MATERIAŁY

- to zależy od Feedbacku odbiorców i zmian rynkowych (jeśli to dotyczy Twojej branży)
- oraz od tego, jak będzie się zmieniał Twój poziom świadomości o temacie
- pamiętaj jednak, że na Twoje materiały zawsze trafią odpowiednie osoby - to dla ich etapu świadomości jest potrzebne



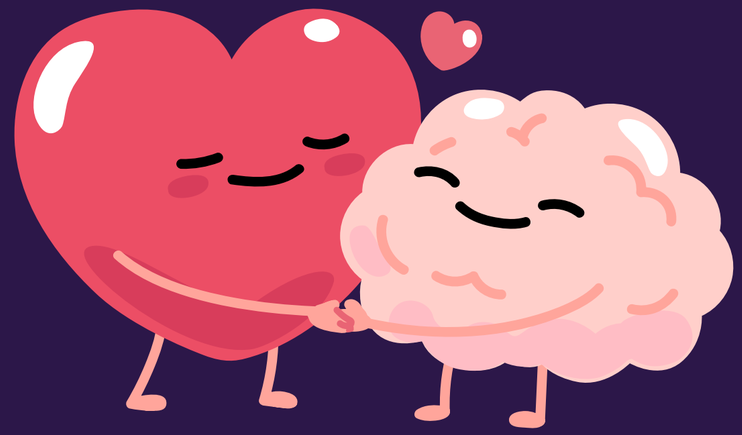
CO JEŚLI TWOJA STRATEGIA DLA PIERWSZEGO MOSTU NIE WYPALI?

GDZIE SZUKAĆ PRZYCZYNY?

CO JEŚLI TWOJA STRATEGIA DLA PIERWSZEGO MOSTU NIE WYPALI?

GDZIE SZUKAĆ PRZYCZYNY?

- w liczbach
- w metodzie sprzedaży
- w formie usługi/ produktu
- w przekonaniach i wierzeniach o sobie



ZDROWE PODEJŚCIE DO WYZWAŃ I PRZESZKÓD

- zawsze pytaj o rady biznesowe od osób prowadzących biznes

- proś o wsparcie emocjonalne ludzi Tobie bliskich, nie oczekuj, że będą wiedzieli, kiedy go potrzebujesz

RZECZY, O KTÓRYCH NIKT NIE PAMIĘTA, A SĄ WAŻNE

- nie zaczynasz bez regulaminu i polityki prywatności
- na początek zacznij od najprostszej formy działalności a po przekroczeniu swoich własnych termostatów finansowych, pytaj doradców podatkowych o kolejne możliwości
- pamiętaj, aby utrzymywać relacje z obecnymi klientami. Pytaj ich, jak im poszło, czego potrzebują, czy mogą Ci wystawić rekomendację. Opinie to jedna z lepszych form darmowej reklamy.
- odkładaj na inwestycyje i szukaj sposobów, aby pieniądze przestały być tematem - niech zaczną pracować na siebie. Ty pamiętaj o sercu