



Мягкие продажи

ЧТО Я ДЕЛАЮ, ЧТОБЫ ПРОДАТЬ? Проверь себя - какие из этих действий ты совершаешь регулярно:

- 1.** я каждую неделю выхожу в прямой эфир на своём аккаунте - делаю разборы или провожу продающий ПЭ (презентую программу)- рассказываю об ошибках на своем пути
- 2.** я иду в диалог с подписчиками, которые голосуют, кидают реакции: А у тебя тоже так было? А что делал, чтобы решить это? И тд
- 3.** я использую различные триггеры в контенте - ограничение мест, времени и тд
- 4.** я показываю, что мы обсуждали с клиентами/учениками, почему это важно, я показываю все промежуточные результаты, даже самые маленькие
- 5.** я общаюсь в сторис с подписчиками в формате диалога, спрашиваю как у них было, а как они хотят
- 6.** я показываю закулисы, что я делаю, как я работаю с клиентами, как я постоянно совершенствую продукт, как я его создаю
- 7.** я рассказываю о своих ценностях, о том, что для меня важно в

жизни и как моя экспертность помогает мне это реализовать

- 8.** я показываю мое отношение к чему-либо
- 9.** я раскрываю свои личные качества, которые помогают мне хорошо знать и выполнять свое дело
- 10.** я рассказываю с какими запросами работаю, почему мне можно доверять, как я экономлю клиентам деньги или время, насколько я заинтересована в результате клиентов, каким принципам в работе я никогда не изменю, с кем я не работаю
- 11.** я раскрываю вопросы на экспертную тему из директа в сторис, публикуя скрин вопроса в сторис
- 12.** я рассказываю о своем продукте от всего сердца и не понимаю, как его можно не купить и как о нем можно не рассказывать, ведь я реально могу помочь человеку
- 13.** показываю, как я кайфую от своего продукта, как у меня горят глаза от него, я демонстрирую свое состояние и настроение
- 14.** я рассказываю, какие были ошибки на моем пути (можно по одной ошибке раскрывать)
- 15.** я демонстрирую свою экспертность (немного пользы, лучше в виде разборов)
- 16.** я раскрываю боли ЦА и рассказываю, как мой продукт закрывает эту боль
- 17.** я каждую неделю закрываю возражения ЦА

- 18.** я показываю, как интересуются моим продуктом, мне пишут в директ, спрашивают - показываю скрины из директа, создаю ажиотаж
- 19.** я показываю, как мой блог растёт (статистика, подписчики)
- 20.** я показываю кейсы и отзывы (и в постах и в сторис)
- 21.** демонстрирую, что я уже в точке Б, к которой хотят прийти подписчики
- 22.** рассказываю, как я начинала, раскрываю страхи и сомнения на своём пути, моя ца узнаёт себя в этом пути (можно раскрывать по одному страху периодически)

Уверена, что этот список поможет тебе увидеть свои ошибки и точки роста для увеличения продаж. А если тебе нужна моя помощь как наставника - приходи ко мне на бесплатный кофе-зум, и мы создадим пошаговый план действий именно для тебя.

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?