Конспект мастер-класса
Алексея Аль-Ватара

СИЛА ПРОДАЮЩЕЙ СТАТЬИ

Как привлечь больше клиентов из Facebook и Instagram и снизить расходы на рекламу

Автор:
Катарина Шарапова

Студия
«Детающие маркеры»
Одесса 2018

Катарина Шарапова

Сила продающей статьи

«ЛитРес: Самиздат»

2018

Шарапова К.

Сила продающей статьи / К. Шарапова — «ЛитРес: Самиздат», 2018

В этом конспекте лекции Алексея Аль-Ватара вы узнаете 4 способа, как снизить расходы на рекламу в соцсетях Facebook, Инстаграм, ВКонтакте благодаря продающей статье. Проводите время с пользой.

© Шарапова К., 2018
© ЛитРес: Самиздат, 2018

Содержание

Введение 5
Полная картина продаж или разбираем продажу по пазлам 6
Конец ознакомительного фрагмента. 7

Катарина Шарапова
Сила продающей статьи

Введение

А знали ли Вы, что каждый из нас держит мир в своих руках? Как? А ведь у каждого сегодня есть смартфон – мир трансформировался и плавно перетек туда. Вместе с нами. Однако там свои правила и законы. И если хочешь выжить в этом новом, современном мире, законы нужно соблюдать и правила знать. Только так и можно жить в ногу со временем и “ловить” свою волну успеха.

Но как стать на путь изучения новых правил выживания и откуда черпать информацию? Источников так много, что несложно растеряться. Пусть критерием, который укажет Вам правильный путь в выборе своего личного гуру, будет его опыт. Человеку, который много раз начинал, пробовал и терпел неудачи, но затем снова пробовал, есть что рассказать. И у него есть чему научиться.

Этот конспект создан благодаря знаниям именно такого человека. Человека-практика. Который может рассказать много историй и сделать мир Интернета, в котором мы все очутились, чуть более понятным. Он поможет открыть его закономерности, провести по лабиринтам и поведать о подводных камнях, указать на ошибки и буквально вложить в Ваши руки инструкцию по применению. Хотите с ним познакомиться?

Алексей Аль-Ватар – человек, который создал себя сам, а вместе с этим и много обучающих программ, вебинаров и курсов. Он собственноручно написал более 2000 успешных статей, снял 500 рекламных видео и даже документальный фильм, написал и издал книгу «Бесконечный поток идей о том, как создавать контент для бизнеса». В его же руках был рекламный бюджет размером 24 000 $ и он сумел сделать так, что ни один цент не был потрачен зря.

Его опыт и знания позволили ему создать студию контент-маркетинга с креативным названием «Летающие маркеры», а также образовательный проект для студентов «STUDKURS», участниками которого стали тысячи студентов из 17 (!) ВУЗов Украины. А еще Алексей помогает владельцам бизнеса по всему СНГ – в 2017 году он провел более 100 живых мастер-классов.

Так вот у Вас в руках – конспект вебинара на тему продаж в интернете. Ведь мы все сегодня что-то продаем – товары, услуги, свою экспертность, стиль жизни, знания, время. Вопрос только в том, как делать это эффективно в новых условиях? Да-да, я имею в виду, что новые условия – это мир интернета и социальных сетей. Например, Facebook и Instagram.

Прочитав конспект до конца, Вам станет понятно, как получить больше клиентов, не увеличивая рекламный бюджет. Вы узнаете, на что обращать внимание во время рекламы Вашего продукта и как сделать ее более эффективной, а также чем эта эффективность определяется.

Готовы? Начинаем.

Полная картина продаж или разбираем продажу по пазлам

Люди любят покупать, но не любят, когда им продают.

Предположим, у Вас уже есть продукт (товар или услуга), который нужно продать. С чего Вы начнете? Первое, что приходит в голову – рассказать кому-то о том, что Вы продаете. Например, родственникам и друзьям. Если они заинтересуются, купят и останутся довольны, порекомендуют Вас своим родственникам и друзьям. И так, медленно, но уверенно Вы будете укреплять свои позиции на рынке. Как Вам? Хотите так? Или видите недостатки? Конечно, они очевидны. Во-первых, долго. Такой способ продаж принесет Вам мало прибыли и период ее получения будет ну очень растянут во времени.

Есть еще идеи? Реалии нового мира диктуют нам ответ: социальные сети. Правильно. Продавай быстро – зарабатывай много. Легко можно продать что угодно в Facebook и Instagram. О том, как это сделать и из каких пазлов состоит продажа, мы поговорим ниже. Обратите внимание, что информация будет актуальной для любого вида бизнеса.

А сейчас задание: создайте свой собственный аккаунт в упомянутых социальных сетях или убедитесь, что он уже существует.

ПРОДАЮЩИЕ СТАТЬИ КАК СПОСОБ ПРОДАЖИ В FACEBOOK И INSTAGRAM

Из названия понятно, что продающая статья – это статья, которая продает. Но не нагло и в лоб, а так, чтобы читатель даже не понял, что ему что-то продают. Инфостатья, в которой Вы методично перечисляете преимущества своего продукта и пишете о том, как здорово им обладать, не принесет Вам много продаж. Когда человек понимает, что ему хотят продать, у него в ту же секунду рождаются возражения в качестве механизма защиты. Даже если Вы продаете то, что ему нужно.

Отличие же продающей статьи в том и состоит, что она вкладывает в головы читателей идею о необходимости покупки Вашего продукта. Даже если они уверены в том, что он им пока не нужен.

В чем секрет? Важно понимать, что человеку, который покупает дрель, нужна не дрель, а дырки в стене, не кастрюля, а суп, не диван, а уют. Продавайте людям эмоции, а не товары.

Не нужно обладать писательским талантом, чтобы написать продающую статью. Для этого существуют формулы. Статья, написанная по формуле, интригует, обнаруживает страхи и проблемы, заставляет соглашаться, работает с возражениями и вызывает доверие.

Зная формулу и подставляя в нее свои переменные, вы получите инструмент, который будет продавать.

Вы наверняка задумались сейчас: где же узнать эту формулу и кто поможет научиться создавать тексты, которые продают? Объяснит и покажет на реальных примерах, пройдет с Вами полный путь от идеи до готового текста?

Таким учителем для Вас может стать Алексей Аль-Ватар, который, основываясь на собственном опыте, разработал формулы и структуры, которые уже помогли многим бизнесам стать успешными. И он с радостью поделится своими знаниями с Вами. Если Вы хотите овладеть искусством продающего текста – просто свяжитесь с ним по контактам, которые Вы найдете в конце этого конспекта и попросите об этом.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.