



JAK (SE) PRODAT ONLINE

4 TIPY, JAK (SE) PRODAT ONLINE A ZÍSKAT
SRDCE SVÝCH POTENCIONÁLNÍCH KLIENTŮ

M I C H A E L A G R E S K O V A . C Z



MICHAELA GŘEŠKOVÁ

POMOHU VÁM ROZJET VAŠE ONLINE PODNIKÁNÍ

S otázkou JAK (SE) PRODAT ONLINE jsem se poprvé setkala ve svých 16 letech, kdy mi doma v pokoji ležela naskládaná pyramida 1000 výtisků mé knížky.

Online marketing a podnikání pro mě také bylo jakousi vstupenkou pro nezávislost na konkrétním místě, kde se každé ráno musím dostavit a tam odvádět práci.

Zároveň marketing je něco, co mě svým způsobem neskutečně fascinuje! Protože správný marketing (který vede k prodeji) není jen o tom, že někomu něco nacpu a vyfakturuju, ale je to o řešení klientova problému, o zlepšení jeho života ...

MICHAELAGRESKOVA.CZ

OBSAH

1
ŘEŠTE PROBLÉMY
SVÝCH KLIENTŮ

2
BUĎTE VIDĚT NA SÍTÍCH

3
BUDUJTE DŮVĚRU

4
NAUČTE SVŮJ WEB
PRODÁVAT

1 KROK

ŘEŠTE PROBLÉMY
SVÝCH KLIENTŮ
NE SVÉ EGO

@JAKSEPRODATONLINE

ŘEŠTE PROBLÉMY SVÝCH KLIENTŮ

Po tom, co jsem napsala v úvodu, jsem nemohla začít jinak ...

Vaše podnikání je sice vaše záležitost, ale zároveň to **NENÍ** nástroj k naboostování vašeho ega. Je to nástroj, jak můžete žít život, který milujete a zároveň s tím pomoci i vašim klientům a zákazníkům.

Jsme v online světě, takže i příklad bude z online prostředí.

K online podnikání neodmyslitelně patří **WEB**. Mnozí podnikatelé to ale vezmou za špatný konec a celý obsah jejich webu - od úvodu až po prodej - je jen a jen o nich. **Ano, váš web vás musí prezentovat jako odborníka** a musí ukázat vaše úspěchy - tedy social proof.

Ale co by mělo být vidět **HNED** jako **PRVNÍ** věc je, jaký **PROBLÉM** vyřešíte návštěvníkovi svého webu.

Jaký problém klientovi vyřešíte, jak mu zlepšíte život by se mělo propisovat na těchto místech v rámci vaší prezentace online:

- jako první věta na vašem webu - tedy slogan,
- prodejní argumenty na prodejních stránkách,
- v rámci příspěvků na sociálních sítích,
- v rámci hodnot vašeho byznysu,
- v prodejních e-mailech ...



2

KROK

BUĎTE VIDĚT NA SÍTÍCH

@JAKSEPRODATONLINE

BUĎTE VIDĚT NA SÍTÍCH

Být vidět na sítích ... je to jedna z těch věcí, která zní strašně jednoduše, ale když se do toho rozhodnete pustit, zjistíte, že je to celkem pekelná záležitost.

Začnete postovat na sítě, zjistíte kolik času to zabere a odložíte to, protože jsou větší priority, no ale pak zjistíte, že bez toho to fakt nepůjde a celé kolečko jede znovu.

Mám pro vás ale 4 tipy, jak být vidět na sítích a nezbláznit se z toho!

- time bloky,
- recyklace obsahu,
- Canva,
- Smarterque.



JAK BÝT VIDĚT NA SÍTÍCH

TIME BLOKY

aneb stanovte si pravidelně čas na konkrétní věci. Jednou za měsíc si **vybookujte den, kdy nafotíte všechny fotky, které budete potřebovat na sociální sítě, do příspěvků na blog.**

To stejné platí pro psaní příspěvků. **Vyblokujte si na to**

v kalendáři třeba 2-4 hodky a pište, pište, pište, pište.

Dostanete se do stavu flow a bude se Vám to hned lépe vymýšlet, než když budete psát každý příspěvek zvlášť.

RECYKLACE OBSAHU

Nemusíte se u tohoto bodu bát nějaké složité a drahé strategie.

Jednoduše pamatujte na to, že své **příspěvky můžete sdílet vícekrát.**

Máte blog plný článků? Můžete je **sdílet pravidelně** nebo z článku vytáhnout hlavní myšlenku a tu **sdílet v grafickém vyobrazení ...** a to nás dostává k dalšímu bodu ...

NÁSTROJE, KTERÉ VÁM POMOHOU BÝT VIDĚT NA SÍTÍCH

CANVA

Díky Canvě si zvládnete vytvořit grafiku, do které můžete zakomponovat užitečné know-how nebo své publikum pobavit v rámci vašeho oboru.

Výhodou pro vás tedy je, že nemusíte mít ke každému příspěvku fotku a přesto jste pomocí grafiky schopni upoutat pozornost.

SMARTERQUE ANEB SDÍLENÍ NA AUTOMAT

Představte si, že několikrát za den musíte myslet na to, abyste něco sdíleli na síť ... Neustále máte v ruce telefon ... zní to trošku jako noční můra co?

Proto jsem zvolila jinou strategii.

Jednou za měsíc jsem zasedla k počítači, otevřela Smarterque a nastavila příspěvky na celý měsíc.

Pomocí Smarterque si můžete příspěvky připravit buďto na konkrétní čas jednou, nebo si vytvoříte řadu příspěvků, které se mohou sdílet opakovaně tolikrát za den, jak se jen rozhodnete.

A tuto techniku můžete používat pro:

- Facebook stránku,
- Facebook skupiny,
- Instagram,
- LinkedIn,
- Twitter,
- Pinterest.

RECYKLACE OBSAHU

Svůj vytvořený obsah nemusíte sdílet jen jednou. Zároveň můžete svůj obsah duplikovat a přizpůsobit více platformám.



SMARTERQUE

Sdílejte své příspěvky na automat.



TIME BLOKY

Vyhradte si v kalendáři čas, který plně věnujete tvorbě fotek, videí, grafiky a nastavení automatického sdílení.



CANVA

Vytvořte si zapamatovatelnou grafiku, která ladí s vaším brandem a předává sledujícím hodnotu.

3 KROK

BUDUJTE DŮVĚRU

@JAKSEPRODATONLINE

BUDUJTE DŮVĚRU

Ukázat svým klientům, že jste důvěryhodní, můžete mnoho způsoby.

- Mít zabezpečený web (https),
- používat své fotky ne jen náhodných lidí z fotobanky,
- komunikovat,
- ukazovat reference spokojených klientů.

Já bych tady dneska ale chtěla zmínit ještě jednu cestu budování důvěry, která dovede vaše klienty k nákupu. A to mít MAGNET NA WEBU.

PROČ MÍT MAGNET NA WEBU?

Návštěvník vám dá svou e-mailovou adresu.

1

2

Vy mu dáte něco, co pro něj má hodnotu jako dárek.

3

Pomocí e-mailu s ním komunikujete, ukazujete mu, jak to děláte a že jste opravdu odborník a poté mu pošlete nabídku.

4

Klient u vás nakoupí nebo poptá vaši službu.

CO JE TO MAGNET NA WEBU?

Magnet, v tomto případě, je NĚCO, co návštěvníky webu k sobě přitáhne a chytne a vy na ně získáte kontakt.

A v ideálním případě si pak přes jejich e-mailovou schránku získáte důvěru a prodáte jim.

Jakou podobu může mít magnet na webu:

- e-book,
- check-list,
- myšlenková mapa,
- krátké video,
- mini kurz ...

Podmínkou je, aby to bylo zdarma, klientům to předávalo hodnotu, vás to nezruinovalo.

A funguje to takto:

- na svůj web umístíte magnet.
- Návštěvník zadá svůj e-mail a ten se vám uloží do vaší e-mailové databáze (jako pomocníky můžete používat: [Smartemailing](#), [Mailerlite](#), [Mailchimp](#)).
- Nastavíte si e-mailové sekvence, pomocí kterých přesvědčíte potenciální klienty, že jste profík a ukážete jim, jak to děláte.
- Nabídnete jim svůj produkt či službu.
- Oni v tom okamžiku už ví, kdo jste, jak to děláte a že jste opravdu dobří, takže je vysoká pravděpodobnost, že od vás nakoupí.

4 KROK

NAUČTE SVŮJ WEB
PRODÁVAT

@JAKSEPRODATONLINE

WEB, KTERÝ PRODÁVÁ

Základ každého online podnikání je web. Ale ne jen tak nějak splácaná webová vizitka, která na internetu vystavuje všechny vaše diplomy, osvědčení a říká, co všechno umíte.

Základ každého online podnikání je WEB, KTERÝ PRODÁVÁ.

Aby váš web prodával, musí splňovat toto:

- na webu musíte mít magnet, abyste mohli budovat důvěru.
- První věc, kterou návštěvníci webu uvidí, musí řešit jejich problém - zkrátka jako první je nezajímá kdo jste, ale jak jim zlepšíte život.
- To stejné platí pro každou prodejní stránku - neprodáváte sebe, produkt či službu, prodáváte řešení klientova problému.
- Brand vašeho webu musí být stejně laděný jako vaše prezentace na sítích.
- Sjednoťte komunikaci - pokud vykáte, vykejte všude (web, sítě, e-maily, přímá komunikace s klienty). Pokud používáte odlehčenější styl komunikace váš web musí mluvit stejně jako komunikujete na sítích.
- Zařadte na svůj web své fotky - fotky týmu - klienti chtějí vědět, s kým mají tu čest.
- Váš web prezentuje vás, vaše služby či produkty, musí tedy taky "mluvit" jako vy.
- A v poslední řadě, nezapomeňte, že i na internet a vaše www stránky se vztahují zákony.



“

„Cesta dlouhá tisíc mil
začíná jediným krokem.“

-Stephen King

J A K É B U D O U V A Š E
P R V N Í A K Č N Í K R O K Y ?

MOJE AKČNÍ KROKY BUDOUCI:

Bez akce není reakce!

Pokud tedy chcete dosáhnout výsledků a prodat (se) online, napište si akční kroky, které v rámci svého vysněného podnikání uděláte.

1. KROK

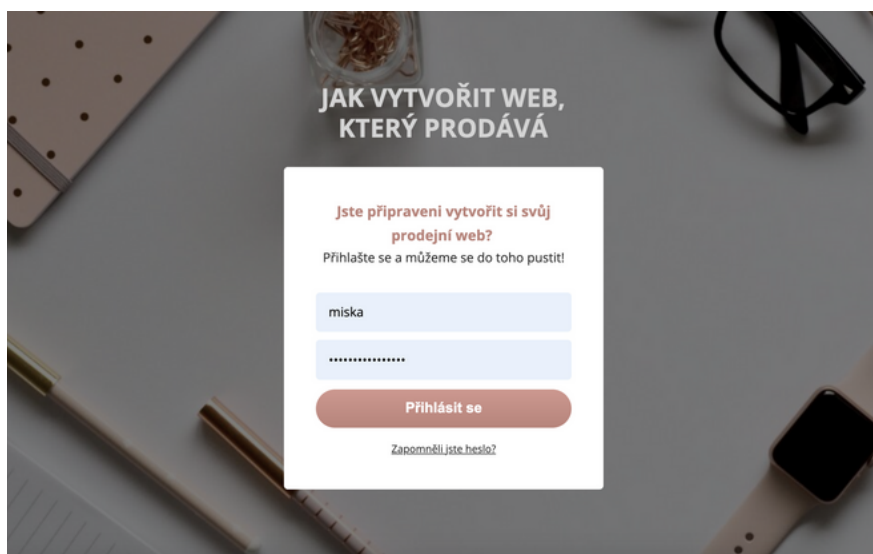
2. KROK

3. KROK

4. KROK

JÍT DO AKCE MŮŽETE HNED!

Jelikož jsem už řekla, že web je základ každého online podnikání, pro všechny online podnikatele, kteří chtějí pomocí webu **OPRAVDU** prodávat, jsem připravila online kurz JAK VYTVOŘIT WEB, KTERÝ PRODÁVÁ. V kurzu vás naučím, jak si vytvořit web, který nebude jen tiše sedět na internetu, ale bude to váš tvrdě pracující byznys partner!



VŠECHNY INFORMACE
O KURZU NAJDETE TADY:

[WWW.MICHAELAGRESKOVA.CZ/
JAK-VYTVORIT-WEB-KTERY-
PRODAVA/](http://WWW.MICHAELAGRESKOVA.CZ/JAK-VYTVORIT-WEB-KTERY-PRODAVA/)

POTŘEBUJETE SE NA NĚCO ZEPTAT?

Nebo prostě jenom hledáte další inspiraci, jak (se) prodat online?
Můžete mi napsat na e-mail nebo se inspirovat na sociálních sítích:



michaela@michaelagreskova.cz



[@jakseprodatonline](https://www.instagram.com/jakseprodatonline)



[Jak \(se\) prodat online](https://www.facebook.com/Jak(se)prodatonline)



www.michaelagreskova.cz

