



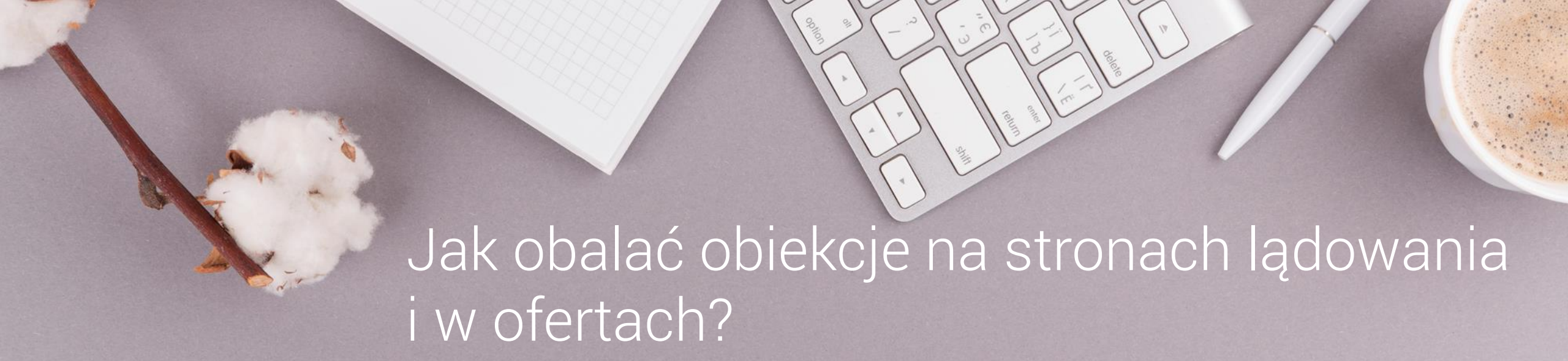
Obiekcje, wątpliwości i pytania idealnego klienta



Do czego mi to potrzebne?



- Znając obiekcje swoich potencjalnych klientów będziesz mogła **rozwiąć je**, ponieważ klient nie kupi dopóki ma jakiegokolwiek wątpliwości.
- Znając ich wątpliwości będziesz mogła zastosować **sprzedaż empatyczną**, a wtedy nie ma mowy o wciskaniu, którego tak bardzo boją się kobiety.
- Przez to, że będziesz bardzo dobrze rozumiała swoich klientów **dasz im dokładnie to, czego potrzebują** bez stwarzania sztucznej potrzeby.
- **To oni będą Cię szukać i znajdować**, a potem bić się o Twoje produkty, a nie Ty wiesznie zastanawiała się, gdzie są moi klienci, czy to kupią i czy im się spodoba.
- **PAMIĘTAJ** jednak o tym, że w biznesie nie pomagamy wszystkim, którzy tej pomocy potrzebują, bo potrzebujących jest wielu, a tych, co pomocy chcą i są gotowi za nią zapłacić tylko niewielu. Pomagamy tylko tym, którzy chcą tej pomocy i są gotowi za nią zapłacić.



Jak obalać obiekcje na stronach lądowania i w ofertach?


Czy to na pewno zadziała? Czy Vika to nie naciągaczka? Czy ktoś już kupił jej kurs i może potwierdzić, że warto?



Wanda Jagiełło Jestem wdzięczna za to że mogę zajrzeć na profil Vika Nova i uczyć się nowych rzeczy i za to że pracuje i za czas spędzony z wnusiem wogole jestem wdzięczna tak poprostu 😊

Lubię to! · Odpowiedz · 38 t



➔  Odpowiedź od: Vika Nova · 1 odpowiedź



Od kiedy wdrożyłam lejek sprzedażowy do swojej firmy każdego dnia nowe klientki zapisują się na płatny test online (599 zł). Kiedyś ciągnęłam wiele srok za ogon wierząc, że da mi to duże pieniądze. Dziś wiem, że wystarczy jeden, dobry lejek sprzedażowy, żeby sprzedaż zwiększyła się wielokrotnie i zniknęła obawa braku klientów. Już poleciłam kurs Sales Funnel Masterclass kilku innym kobietom.

Aleksandra Jarmużek
Certyfikowany trener Persolog Polska

Rekomendacje są najsilniejszym dowodem społecznym. Wykorzystuj je z odwagą do obalania obiekcji i wątpliwości swoich potencjalnych klientów!



Jak rozwiewać wątpliwości na stronach lądowania i w ofertach?

Czy sobie poradzę? Mam mało czasu, czy znajdę go na ten kurs?

Na nic nie mam czasu, czy to kurs odpowiedni dla mnie?

Nie słyszałam jeszcze, żeby jakiś pracujący człowiek powiedział, że dzisiaj nie idzie do pracy, bo nie ma czasu. Jeśli zależy Ci na budowaniu biznesu (który jest Twoją pracą, a nie hobby) to będzie wymagało to od Ciebie zaangażowania czasu, energii i pieniędzy. Nie ma dróg na skróty! Zależy mi wyłącznie na studentkach, które wiedzą czego chcą i dążą do tego. Jednocześnie są otwarte na świeże spojrzenie, nowe rozwiązania, skuteczne narzędzia i gotowe na zmiany. Jeśli wciąż nie zarabiasz na swoich produktach online to doświadczysz dużej zmiany, gdy zobaczysz spływające na Twoje konto pieniądze. Musisz być gotowa na sukces!

Kurs jest skonstruowany w taki sposób, że wystarczy od 30 do 45 minut każdego dnia (bez rozpraszaczy, myślenia o niebieskich migdałach lub co ugotować na obiad, surfowaniu po FB i lajkowaniu cudownych kociaków), żeby ukończy go w 12 tygodni. Stworzenie i uruchomienie całego lejka sprzedażowego zajmie Ci maksymalnie 3 miesiące, więc jeśli zależy Ci, by szybko zacząć zarabiać, to ten kurs jest dla Ciebie.

Sekcja najczęściej zadawanych pytań jest obowiązkowa na stronie sprzedażowej. Umieść w niej odpowiedzi zarówno na pytania, które rzeczywiście pytają Twoi potencjalni klienci, ale również na takie, których nie zadają, a które mogą pojawić się w ich głowach.

Jak rozwiewać wątpliwości na stronach lądowania i w ofertach?

Czy to na pewno da wyniki? Czy te wyniki nie są przekłamane i fałszywe?



Analytics

1w 4w 1y 3m 6m 1ytd All Oct 15, 2018 → Oct 28, 2018 Monthly Yearly

Customize

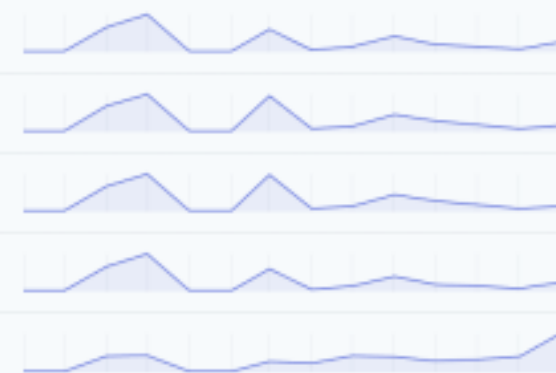
Gross volume
£2,089.10

New customers
185

Successful payments
187

Net volume from sales
£1,984.39

Average revenue per customer
£12.55



Dziel się prawdziwym dowodami wyników Twoich i twoich klientów. Umieszczaj zrzuty ekranu. **Takich dowodów nie da się podważyć!**

Zadanie na grupie

- **Pobierz PDF** – workbook – który pomoże Ci wypisać wszystkie obiekcje Twojej grupy docelowej
- **Wypełnij** bardzo dokładnie **wszystkie** ćwiczenia, odpowiedz na wszystkie pytania – to może być trudne, ale nie poddawaj się, bo od tego zależy przyszłość Twojego biznesu i tego, czy napełni on Twojej serce radością, a portfel pieniędzmi.
- **Nie śpiesz się!** – pośpiech to bardzo zły doradca. Zaangażujesz 10%, 10% wyciągniesz (lub nawet mniej).
- Koniecznie wejdź na grupę **Smart Business Club™**, która jest integralną częścią tego kursu i pod postem z zadaniem i napisz jakie są obiekcje i wątpliwości Twojej grupy docelowej.
- Jeżeli masz jakiegokolwiek pytania, **pytaj śmiało**. Jestem tu po to, żeby Ci pomóc! Na grupie stworzyłam przyjazne i bezpieczne środowisko (są na niej wyłącznie Studentki), żebyś mogła bez obaw i krępowania uzyskać pomocy ile chcesz i potrzebujesz.

Działaj i odważnie buduj swoje imperium online!
Vika Nova