Как создать продающую ПРЕЗЕНТАЦИЮ

НАВИГАТОРцентр

КАК СОЗДАТЬ ПРОДАЮЩУЮ ПРЕЗЕНТАЦИЮ

У Вас будет больше продаж, если Вы презентуете себя по данной схеме.

1. Напишите такой заголовок, который дает четко понять, что и кому Вы продаете, какую услугу предлагаете.

Можете добавить центральную выгоду или элемент, который привлечет внимание. Но даже этого будет достаточно, ведь сейчас мало кто способен написать просто и ясно о том, что он продает :-)

* И это не секрет, достаточно начать читать предложения разных компаний, особенно в сферах, которые Вам не очень близки.

2. Далее идет подзаголовок или вторая часть.

Здесь главная задача рассказать, почему нужно это читать или смотреть дальше.

Примеры:

Уделите меньше двух минут, чтобы узнать о том, как…

Никак не можете решить проблему…, дайте мне минуту и …

Через 2 минуты Вы узнаете, почему мы номер один в области

* Можете придумать совсем другое, только помните, главное, дать причины изучить до конца.

3. Основная часть. Она может быть разной, сильно зависит от продукта (услуги).

Но в ней обязательно должно быть:

- какую проблему решает Ваш продукт

- почему он ее решает

- почему надо купить именно у Вас, назовите конкретные причины

* Как напишете, дайте прочитать 10-летней девочке, если она поймет, Вы - гений.

А теперь важное!

4. Почему человек должен это сделать (позвонить, написать и т.п) немедленно?

- это кончится

- или может подорожает

- или именно такого не будет

- или будет очередь

- или есть условия

И самое **главное >>>**

5. Призыв к действию.

Далее правильные призывы:

- Позвоните по телефону

- Напишите на почту:

- Нажмите на кнопку “Заказать”

- Получите подарок

- Сделайте репост

Будет здорово, если Вы напишите, что будет дальше или как Вы работаете, чтобы человек знал, что его ожидает.

Это очень важно, ведь сейчас люди экономят время и деньги, а значит они скажут “нет”, если даже просто подумают, что это может быть долго и дорого (или недорого, чудаков все еще много).

Внимание!

Если Вы не спец в презентациях, не надо ничего выдумывать из головы и усложнять. Просто сделайте по схеме. Можете сделать это криво и косо, главное, соблюдайте эти блоки. Они должны быть обязательно.

И тогда у Вас точно получится сделать грамотную презентацию.

6. Что еще нужно учесть.

Доверие. Вот ключевой фактор сегодня. Вы можете сделать презентацию лучше, чем у Икеи или Макдональдса, но у Вас не будут покупать, если не будут доверять.

Как повысить доверие. Держите наши рекомендации:

- Напишите, сколько лет на рынке

- Пусть будет логотип. Нет - закажите за 100 руб. у фрилансера

- Размещайте фото ваших сотрудников и ваших довольных клиентов

- Если есть к чему приделать, пусть на сайте будет что-то известное: имена, бренды, виды и т.п.

- Пишите человеческим языком, как будто Вы общаетесь с другом

- Проводите цифры, факты и то, что их подтверждает

- Дайте ссылку, где можно подробно прочитать про Вас или ссылку на статьи, которые явно показывают, что Вы эксперт

* Просканируйте свою презентацию через призму доверия, пусть каждая Ваша строчка вызывает доверие.

P.S.

И хорошая новость для Вас.

Ваши конкуренты все еще пишут отсебятину и презентуют так, как им в голову придет, а значит у Вас больше шансов.

>>> Вам понравилась эта инструкция?

Вы хотите больше продаж?

Тогда смело заказывайте рисованную видео презентацию у нас:

Звоните: **+7-926-358-1111**

Или пишите на: info@tcnavigator.ru - *“Я хочу заказать рисованную презентацию”*

* Цены растут каждый месяц, заказов все больше и у нас и у наших клиентов

:)))

НАВИГАТОРцентр