Titlu – este nevoie sa cuprinda o promisiune pe care tu i-o faci clientului. O promisiune care sa corespunda nevoilor lui.

Lead – din lead se presupune ca reiese marea idee centrala a acestui curs.

Argumente de vanzare – afirmatii ce le dovedesti, prezinti beneficia, reiei promisiunea, elemente de diferentiere, prezinti oferta, introduce o noua idee, apoi produsul, si, desigur, testiminiale.

Incheierea vanzarii

* Rezumat al beneficiilor cheie
* Rationalizezi decizia de cumparare
* Inca un beneficiu, unul surprinzator
* Ofera garantie, creaza scarcity

Cam asa lucrez pe paginile de vanzare, acum. Ai textul pentru Kombucha care este scris in acest fel.

Celelalte doua sunt mai de la inceputurile mele. Totusi, au adus vanzari de care clienta mea a fost foarte multumita 😊