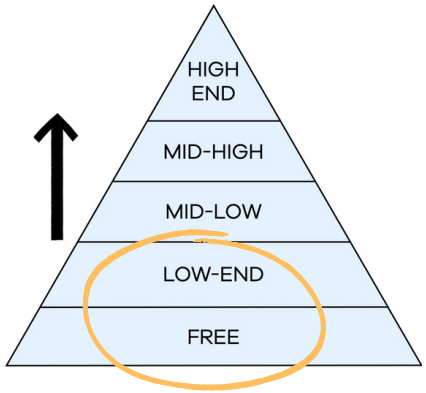
DEN 2

METODA

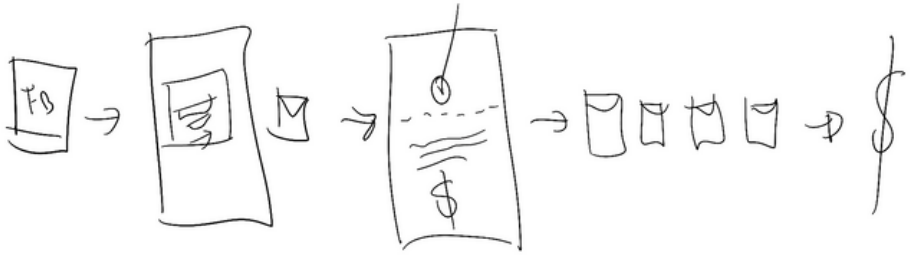
Social Twist 2.0



BUDOVÁNÍ DATABÁZE

METODA

Social Twist 2.0



Použijte ho k přeměně cílené návštěvnosti (např. z Facebooku) na kontakty ve vlastní databázi.

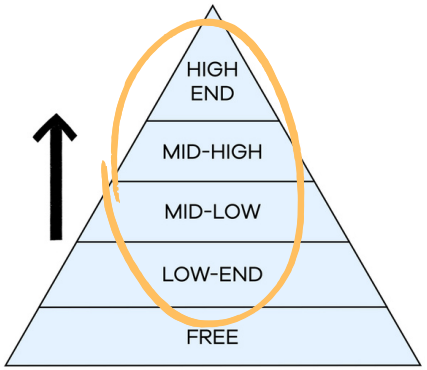
Reklama: poutavá, jasná, demonstruje/mluví o řešení problému, obsahuje výzvu k akci

Přistávací stránka: jednoduchá, pouze titulek, popis (potvrzení, že je tu návštěvník správně), výrazné tlačítko které zobrazí okno pro zadání kontaktu

Děkovací stránka: potvrzuje doručení slíbeného (např. Na e-mail) a mluví o rozšiřujícím (lepším/rychlejším) řešení zákazníkova problému. Obsahuje limitovanou nabídku a výzvu k okamžitému nákupu micro produktu/služby.

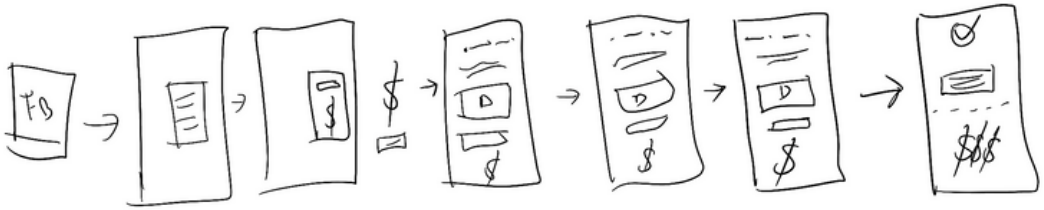
Prodejní nabídka: umožňuje zákazníkovi se impulsivně rozhodnout o nákupu hned. Důležité je, aby vnímaná hodnota nabídky byla výrazně vyšší než cena. Zákazník musí vnímat urgenci a jednorázové zvýhodnění předložené nabídky.

Automatizace: předává další hodnotu, potvrzuje vaší expertýzu, ukazuje příběhy zákazníků, opakovaně demonstruje z různých úhlů pohledu řešení problému, vytváří naléhavost řešení problému pozitivní motivací (výsledkem). Prodává produkty napříč produktovou pyramidou, případně funguje jako přemostění do zbylých dvou struktur níže.



PRODEJNÍ FUNNEL

METODA Social Twist 2.0



Použijte ho k prodeji produktů, služeb nebo předplatného napříč celou produktovou pyramidou

Reklama: poutavá, jasná, demonstruje/mluví o řešení problému, obsahuje výzvu k akci

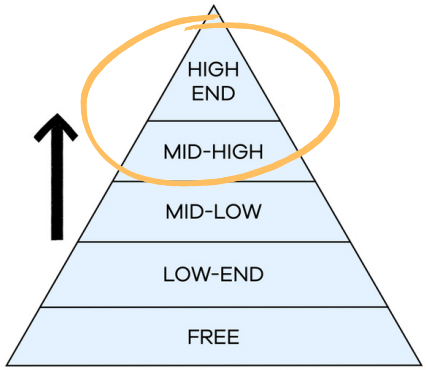
Prodejní stránka: výrazný úderný titulek, podnadpis, (video), prodejní tlačítko s výzvou k akci, váš příběh se kterým se zákazník stotožní, přemostění k problému, hledání a nalezení řešení, výsledky, reference, prodejní nabídka, výzva k akci, časté otázky, výzva k akci

Prodejní formulář: obsahuje volitelnou základní variantu nabídky a rozšiřující variantu za více peněz ale s větší hodnotou (může být předplatné), rekapitulace objednávky, platební údaje, výrazné tlačítko pro dokončení objednávky.

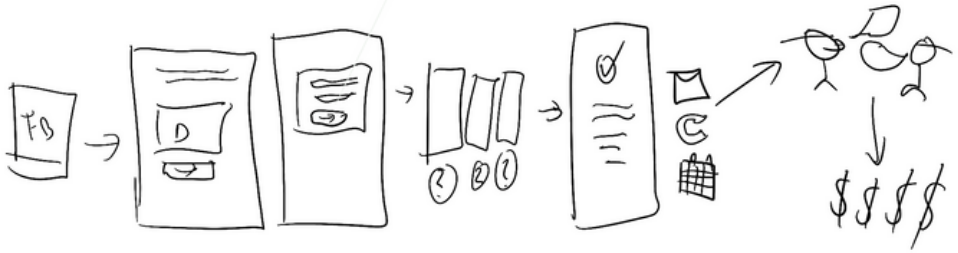
Upsellové nabídky: umožňuje zákazníkovi se impulsivně rozhodnout o nákupu hned. Počet upsellových stránek doporučuji 1-4. Každý upsell propojit k původnímu problému (původnímu řešení) a vysvětlit přínos, přidat urgenci, výzvu k akci (forma stránky se mi osvědčuje krátká a úderná, ideálně s videem, klidně na telefon)

Děkovací stránka: poděkování, souhrn a rekapitulace objednávky, možnost přemostění do high ticket offer (!)

Automatizace: předává další hodnotu, potvrzuje vaší expertýzu, ukazuje příběhy zákazníků, opakovaně demonstruje z různých úhlů pohledu (další) řešení problému, vytváří naléhavost řešení problému pozitivní motivací (výsledkem). Prodává produkty napříč produktovou pyramidou, případně funguje jako přemostění do zbylých dvou struktur.



HIGH TICKET PRODEJ



METODA

Social Twist 2.0

Ideální pro b2b, ale i obecně pro výše cenově položené produkty a služby (možnost napojení obchodního týmu)

Reklama: poutavá, jasná, demonstruje/mluví o řešení problému, obsahuje výzvu k akci a výzvu k vyplnění žádosti na další straně.

Přistávací stránka: jednoduchá, pouze titulek, popis (potvrzení, že je tu návštěvník správně), výrazné tlačítko které zobrazí okno pro zadání kontaktu

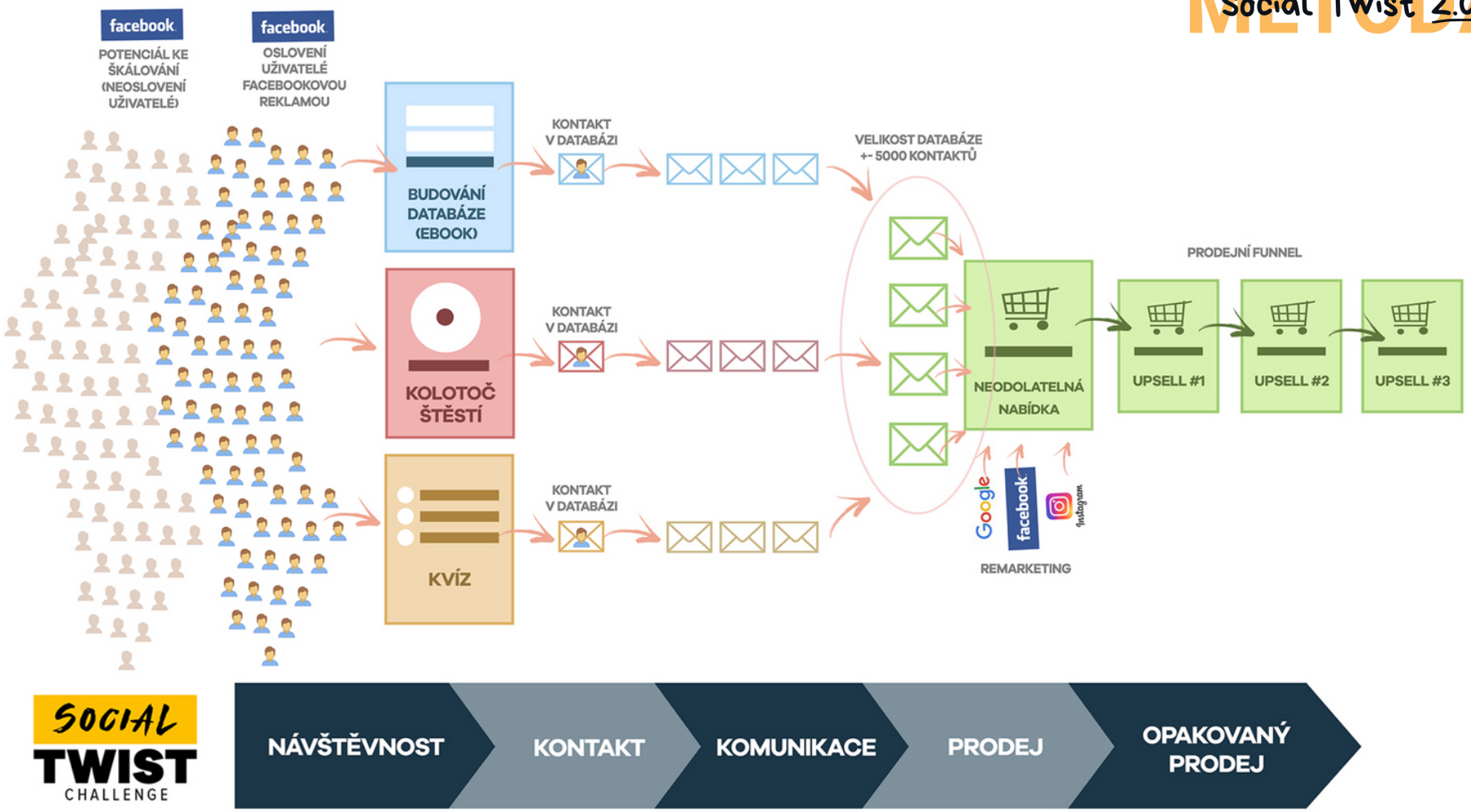
Potvrzovací stránka: Buď rovnou přesměrovává do dotazníku, a nebo potvrzuje doručení slíbeného (např. Na e-mail) a mluví o rozšiřujícím (lepším/rychlejším) řešení zákazníkova problému. Obsahuje možnost vyplnit žádost a výzvu k akci.

Žádost: umožňuje vám od zákazníka získat potřebné informace pro přípravu na hovor, ale zároveň (a to je hlavní) kladené otázky upevňují nedostupnost a nutnost kvalifikovat se vám. K rezervaci termínu použijte telefon a nebo automatizované calendly pro plánování (online?) schůzek s obchodníkem.

Automatizace: předává další hodnotu, potvrzuje vaší expertýzu, ukazuje příběhy zákazníků, opakovaně demonstruje z různých úhlů pohledu řešení problému, vytváří naléhavost řešení problému pozitivní motivací (výsledkem). Prodává produkty napříč produktovou pyramidou, případně funguje jako přemostění do zbylých dvou struktur níže.

METODA

Social Twist 2.0

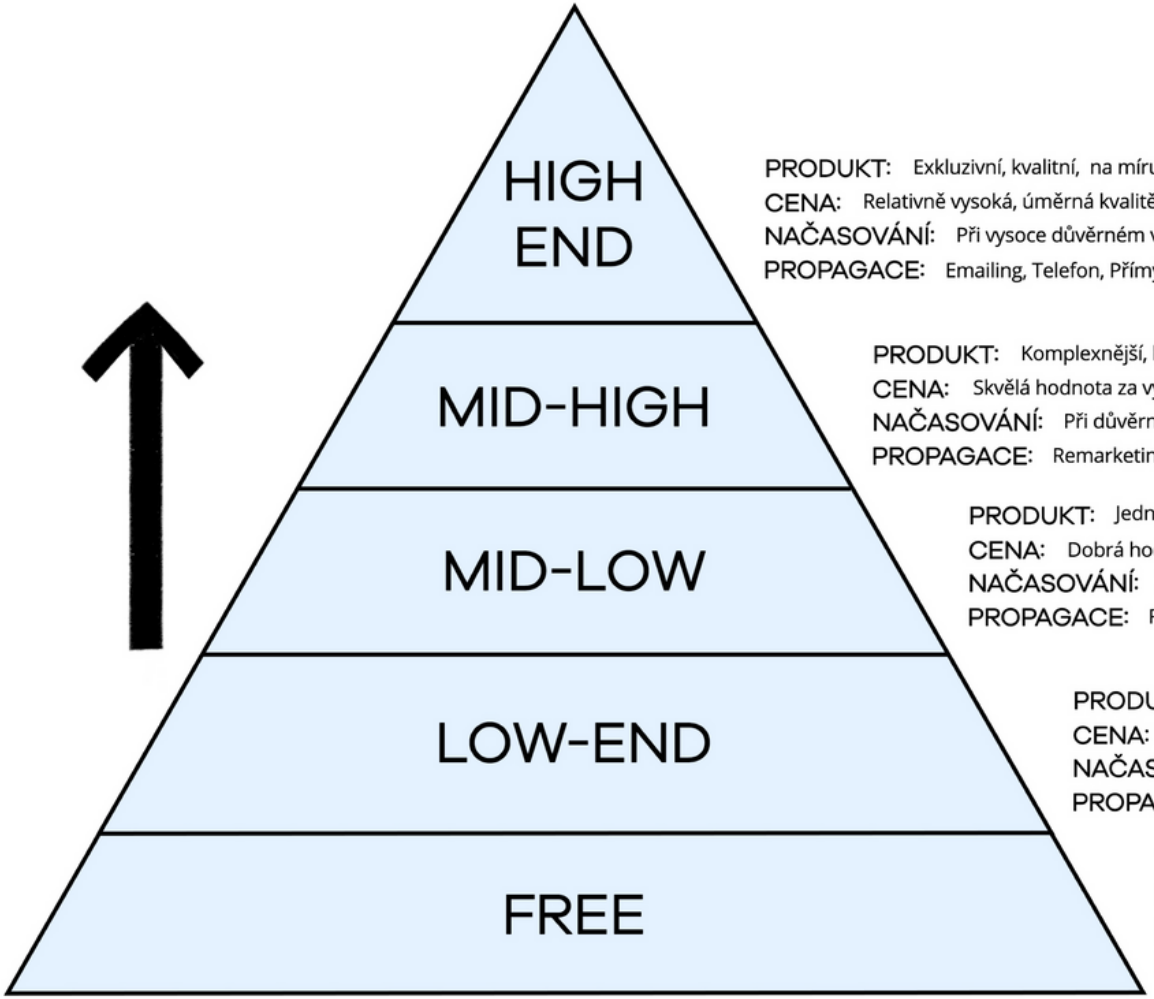


SOCIAL TWIST CHALLENGE

NÁVŠTĚVNOST → KONTAKT → KOMUNIKACE → PRODEJ → OPAKOVANÝ PRODEJ

METODA

Social Twist 2.0



HIGH END

PRODUKT: Exkluzivní, kvalitní, na míru stavěný, jen pro vybranou skupinu zákazníků
CENA: Relativně vysoká, úměrná kvalitě
NAČASOVÁNÍ: Při vysoce důvěrném vztahu se zákazníkem
PROPAGACE: Emailing, Telefon, Přímý kontakt

MID-HIGH

PRODUKT: Komplexnější, hodnotný, orientovaný na doručení "výsledku"
CENA: Skvělá hodnota za vynaložené peníze, přímo úměrná doručenému výsledku
NAČASOVÁNÍ: Při důvěrnějším vztahu se zákazníkem
PROPAGACE: Remarketing Facebook, remarketing Instagram, Emailing, Telefon

MID-LOW

PRODUKT: Jednoduchý, užitečný, orientovaný na "výsledek"
CENA: Dobrá hodnota za vynaložené peníze, nevyžaduje velké rozhodování u zákazníka
NAČASOVÁNÍ: Při opakovaném styku se zákazníkem
PROPAGACE: Remarketing Facebook, remarketing Instagram, Emailing, Telefon

LOW-END

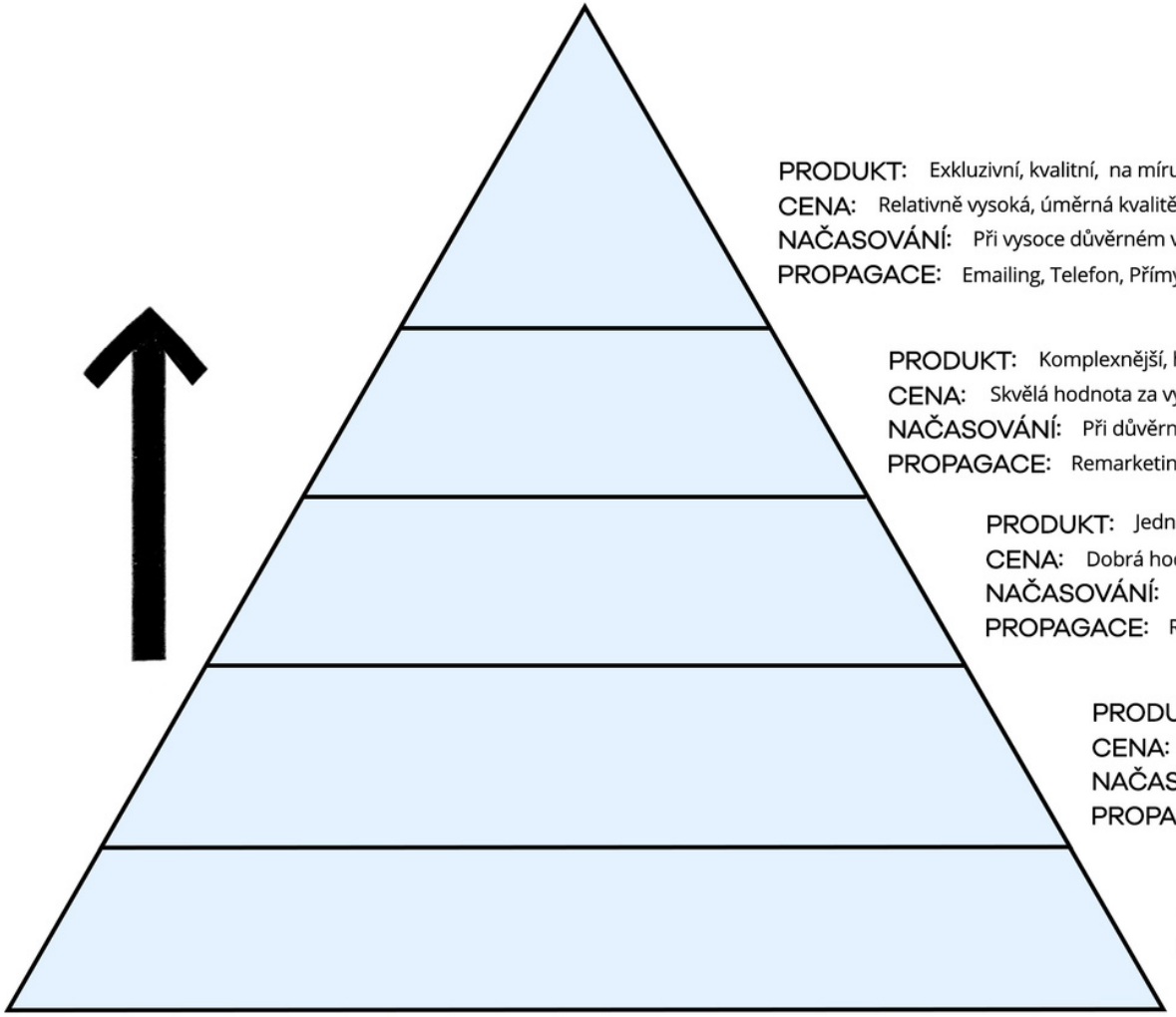
PRODUKT: Jednoduchý, nízkonákladový, okamžitý přínos, ne nutně originální
CENA: Dostupná všem, zlevněný, zákazníci citliví na cenu, levný impulsivní nákup
NAČASOVÁNÍ: Při prvním/druhém styku se zákazníkem
PROPAGACE: Facebook, Instagram, Influenceři, Emailing, Telefon

FREE

PRODUKT: Digitální forma ebooku, digitální kurz, ochutnávka, demo, výhra...
CENA: Zdarma (může být podmíněná aktivitou, např. zanecháním kontaktu, účastí v so
NAČASOVÁNÍ: Při prvním styku se zákazníkem
PROPAGACE: Facebook, Instagram, Influenceři

METODA

Social Twist 2.0



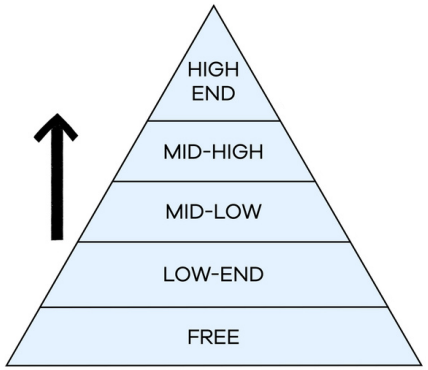
PRODUKT: Exkluzivní, kvalitní, na míru stavěný, jen pro vybranou skupinu zákazníků
CENA: Relativně vysoká, úměrná kvalitě
NAČASOVÁNÍ: Při vysoce důvěrném vztahu se zákazníkem
PROPAGACE: Emailing, Telefon, Přímý kontakt

PRODUKT: Komplexnější, hodnotný, orientovaný na doručení "výsledku"
CENA: Skvělá hodnota za vynaložené peníze, přímo úměrná doručenému výsledku
NAČASOVÁNÍ: Při důvěrnějším vztahu se zákazníkem
PROPAGACE: Remarketing Facebook, remarketing Instagram, Emailing, Telefon

PRODUKT: Jednoduchý, užitečný, orientovaný na "výsledek"
CENA: Dobrá hodnota za vynaložené peníze, nevyžaduje velké rozhodování u zákazníka
NAČASOVÁNÍ: Při opakovaném styku se zákazníkem
PROPAGACE: Remarketing Facebook, remarketing Instagram, Emailing, Telefon

PRODUKT: Jednoduchý, nízkonákladový, okamžitý přínos, ne nutně originální
CENA: Dostupná všem, zlevněný, zákazníci citliví na cenu, levný impulsivní nákup
NAČASOVÁNÍ: Při prvním/druhém styku se zákazníkem
PROPAGACE: Facebook, Instagram, Influenceři, Emailing, Telefon

PRODUKT: Digitální forma ebooku, digitální kurz, ochutnávka, demo, výhra...
CENA: Zdarma (může být podmíněná aktivitou, např. zanecháním kontaktu, účastí v soutěži)
NAČASOVÁNÍ: Při prvním styku se zákazníkem
PROPAGACE: Facebook, Instagram, Influenceři



JAK BUDE VYPADAT VAŠE STRUKTURA?

METODA

Social Twist 2.0