

PRZEWODNIK

**PO FORMUŁACH SPRZEDAJĄCYCH
POSTÓW DLA FACEBOOKA I INSTAGRAMA**



**Z GOTOWYMI
PRZYKŁADAMI!**

@INSTA.LIDIIA



STRUKTURA POSTU SPRZEDAŻOWEGO

@INSTA.LIDIA

Każdy tekst sprzedażowy składa się z jasnych i prostych bloków. W tym przewodniku pokażę ci, jak napisać post sprzedażowy przy użyciu tej struktury. Podam również inne sprawdzone formuły postów sprzedażowych dla Facebook i Instagram

Nagłówek

Pamiętaj, że użytkownicy widzą tylko 2 pierwsze linijki postu. Nagłówek powinien przyciągać uwagę od pierwszych sekund!

Lead-akapit

Uderz w ból, przyciągnij uwagę, pokaż mi, jak rozwiązać problem

Oferta

Element obowiązkowy: w tym miejscu musisz przejść do sedna swojej propozycji

Deadline

Obowiązkowe ograniczenie: czasowe lub ilościowe

Sprzedaż ceny

Dlaczego cena jest korzystna dla klienta: zwróci mu się, zaoszczędzi pieniądze

Sprzedaż korzyści

Opinie, przypadki, wyniki, wartość produktu

Wezwanie do działania

Skieruj odbiorców do dokonania zakupu/rezerwacji lub innego ukierunkowanego działania

WIĘCEJ NA TEMAT
SPRZEDAJĄCYCH
NAGŁÓWKÓW
TUTAJ!



STRUKTURA POSTU SPRZEDAŻOWEGO

UNIWERSALNY POST SPRZEDAŻOWY:

1. Nagłówek
2. Lead-akapit
3. Oferta
4. Deadline
5. Sprzedaż ceny
6. Sprzedaż korzyści
7. Wezwanie do działania



1. NAGŁÓWEK:

Nagłówek jest jednym z najważniejszych elementów tekstu sprzedażowego

JAKI POWINIEN BYĆ NAGŁÓWEK?

- ✓ zwięzły (4-10 słów)
- ✓ zrozumiały
- ✓ musi pokazywać czytelnikowi korzyści i zalety
- ✓ intrygujący

TUTAJ WIĘCEJ!



! *Jeśli nie zmieścisz się w 4-10 słowach, możesz umieścić resztę informacji w podtytule*

Może być:

- Wyjaśnienie korzyści dla klienta
- Informacje o grupie docelowej
- Wzmocnienie intrygi/pragnienia

UNIWERSALNY POST SPRZEDAŻOWY

2. LEAD-AKAPIT:

W tym miejscu musimy mówić o bólu lub problemie czytelnika - aby go przyciągnąć.

Ważne jest, aby wywołać emocje u subskrybentów, przekonać lub zaintrygować ich do dalszego czytania postu.

Na tym etapie ważne jest, aby dobrze poznać swoich docelowych odbiorców, ich bóle, problemy i obawy.

3. OFERTA:

Proponujesz swoje rozwiązanie problemu klienta.

Ten blok odpowiada na pytania:

- ✓ Co dokładnie warto od Ciebie kupić?
- ✓ Dlaczego warto kupić właśnie u Ciebie?



Sprzedawany produkt może być bezpłatny (konsultacja, check-lista, lead magnes). Jest to również sprzedaż: wymiana danych potencjalnego klienta na darmowy produkt.

UNIWERSALNY POST SPRZEDAŻOWY

4. SPRZEDAŻ KORZYŚCI:

Udowodnij czytelnikowi, że Twój produkt jest wart zakupu.

Referencje, przypadki, wyniki, wartość produktu, różnica w stosunku do konkurencji - wykorzystaj wszystkie te punkty w tym bloku.

OCENA:

FAKT:

**Najlepszy /
doskonały /
piękny**

Materiały bezpośrednio z
Włoch / najlepsze według
Forbes / 1549 naszych
klientów otrzymało wynik

**Oferujemy
ogromny wybór
kolorów**

Oferujemy ponad 1000
kolorów i odcieni lakierów
żelowych

**Wielu studentów
ukończyło mój
kurs i zaczęło
zarabiać dobre
pieniądze**

Ponad 2000 osób przeszło
szkolenie na moim kursie i
zarobiło w pierwszym
miesiącu stażu
200 tysięcy złotych

UNIWERSALNY POST SPRZEDAŻOWY

5. SPRZEDAŻ CENY:

Klient musi zrozumieć, dlaczego koszt jest dla niego korzystny.

Pokaż, jak korzystna i wartościowa jest teraz Twoja oferta.



Tutaj nie powinieneś obniżać cen i oferować dużych promocji na swoje produkty.

6. DEADLINE:

Ważne jest ustalenie terminów.

Dzięki temu klient nie będzie odkładał zakupu na później. Termin może być ilościowy (weźmy tylko 5 osób w tej cenie) lub czasowy (promocja obowiązuje do 10.04).

7. WEZWANIE DO DZIAŁANIA:

Celem bloku jest zachęcenie czytelnika do podjęcia działania. Użyj czasownika w trybie rozkazującym: kup, zamów, zarejestruj się.

Dodaj korzyść lub przypomnij istotę oferty.

PRZYKŁADOWY TEKST POSTA SPRZEDAŻOWEGO WEDŁUG SCHEMATU

1

NAGŁÓWEK

Przykład

Zacznij zarabiać na autopilocie
w mniej niż 1 tydzień dzięki Chatbotom!

2

LEAD-AKAPIT

Chcesz przyciągać nowych klientów i
sprzedawać każdego dnia, ale nie chcesz
siedzieć w pracy 24 godziny na dobę?

Ciągle piszesz posty i nagrywasz rolki,
ale otrzymujesz tylko polubienia, na
których w żaden sposób nie zarabiasz?

Czy zamiast tego chcesz, aby klienci
trafiali do Twojego lejka sprzedażowego
i kupowali automatycznie, podczas gdy
Ty spędzasz czas z rodziną i relaksujesz
się?

3

OFERTA

Kurs „Automatyzacja sprzedaży”
pomoże ci rozwiązać to wyzwanie!

Chcesz
dowiedzieć się
więcej?



Czytaj dalej

PRZYKŁADOWY TEKST POSTA SPRZEDAŻOWEGO WEDŁUG SCHEMATU

4

SPRZEDAŻ KORZYŚCI

- ✓ 18 lekcji wideo - maksymalne korzyści w krótkim czasie. To idealne rozwiązanie dla tych, którzy mają mało czasu
- ✓ Gotowe praktyczne schematy - weź i zastosuj, nawet jeśli jesteś początkujący
- ✓ Instrukcje krok po kroku, jak skonfigurować chatboty dla Facebooka i Instagrama - odpowiednie dla każdej niszy i biznesu
- ✓ Możliwość zadawania pytań trenerowi i otrzymywania informacji zwrotnych w ciągu 30 dni od rozpoczęcia szkolenia
- ✓ Dostęp do materiałów - 2 lata, dla tych, którzy chcą ponownie wziąć udział w szkoleniu

5

SPRZEDAŻ CENY

Kup kurs „Automatyzacja sprzedaży” już dziś i otrzymaj trzy bonusowe poradniki dla rozwoju biznesu online (o wartości 225 zł) za darmo!

Czytaj dalej



PRZYKŁADOWY TEKST POSTA SPRZEDAŻOWEGO WEDŁUG SCHEMATU

6

DEADLINE

Uwaga! Ta oferta jest ważna tylko przez trzy dni!

7

WEZWANIE DO DZIAŁANIA

Zarejestruj się pod tym linkiem już teraz!

CZEGO NIE ROBIĆ?

- X** Rozwijać od razu całej treści posta
- X** PISAĆ WIELKIMI LITERAMI
- X** W ogóle nie pisać nagłówka
- X** Sprzedawać od pierwszych linijek
- X** Napisać tani nagłówek, który nie odpowiada rzeczywistości (jak w tabloidach)

WIZUALNA ATRAKCYJNOŚĆ POSTÓW

Nawet najbardziej błyskotliwy post nie zostanie przeczytany, jeśli nie zostanie zaprojektowany w sposób wygodny dla subskrybentów.

Ekran telefonu jest mały, aby zobaczyć arkusz tekstu bez logicznego akapitowania i podkreślania tego, co ważne. I jeszcze coś - **1 myśl = 1 akapit**

STWÓRZ WŁASNY TEKST POSTA SPRZEDAŻOWEGO WG SCHEMATU:

@INSTA.LIDIIA

1 NAGŁÓWEK

2 LEAD-AKAPIT

3 OFERTA

**4 SPRZEDAŻ
KORZYŚCI**

**5 SPRZEDAŻ
CENY**

6 DEADLINE

**7 WEZWANIE
DO DZIAŁANIA**

FORMUŁY SPRZEDAJĄCYCH POSTÓW

Istnieją trzy fajne formuły, których można użyć do napisania tekstu sprzedażowego.

Wybór formuły zależy od użytkownika i tego, co chcesz sprzedać (oceniaj sytuację). Wszystkie trzy działają równie skutecznie!

Na kolejnych stronach przyjrzymy się, jak wykorzystać każdą z tych formuł. **A oto ich nazwy:**

1 FORMUŁA „PWR” 💪:
Problem, **W**zmocnienie, **R**ozwiązanie

2 FORMUŁA
 „Wspiąć się na ramiona eksperta”

3 FORMUŁA „SOOO” (cool 😎):

- **S**tatystyki
- **O**soby cieszące się autorytetem
- **O**sobiste doświadczenia
- **O**pinia publiczna

FORMUŁA POSTÓW SPRZEDAŻOWYCH

PWR: PROBLEM, WZMOCNIENIE, ROZWIĄZANIE

1 CHWYTLIWIY NAGŁÓWEK:

Stwórz chwytliwy nagłówek

2 PROBLEM:

Opisz problem osoby (grupy docelowej), który rozwiązuje Twój produkt. Opisz problem bez wspomniania o produkcie!

3 WZMOCNIENIE PROBLEMU:

Wzmocnienie problemu. Zwrócenie uwagi osoby na to, co stanie się z nią w przyszłości, jeśli teraz nie zacznie rozwiązywać swojego problemu.

4 ROZWIĄZANIE:

Proponujesz rozwiązanie problemu grupy docelowej! Krótko! Opisz produkt w kategoriach ludzkich.

Nie musisz pisać słów marketingowych w tym bloku. Napisz własnym językiem o korzyściach płynących z używania produktu i krótco, jakie rezultaty daje produkt!

5 SPRZEDAŻ:

Przedstaw się.

Wyjaśnij w tym bloku, że możesz pomóc danej osobie złożyć zamówienie na korzystnych warunkach. Podkreśl, że możesz doradzić w sprawie produktu, a nie tylko sprzedać i zapomnieć. Stań po stronie klienta.



*Pamiętaj, aby wezwać do działania - kliknij
Czytaj więcej, aby dowiedzieć się więcej...*

6 WEZWANIE DO DZIAŁANIA:

Ponownie, krótko zwróć uwagę danej osoby na jej problem.

Podkreśl znaczenie rozwiązania tego problemu.

Ponownie wezwij do działania - kliknięcia przycisku i zwrócenia się do Ciebie.

Wyjaśnij, że nie ma potrzeby odkładania rozwiązania problemu....

FORMUŁA POSTÓW SPRZEDAŻOWYCH

PWR: PROBLEM, WZMOCNIENIE, ROZWIĄZANIE

Przykład:

Ważne! Autor tego przewodnika nie ponosi odpowiedzialności za informacje zawarte na tej stronie. Jest to jedynie przykład ilustrujący formułę tekstu sprzedażowego

1	Jak doprowadzić swoje ciało do ładu w 25 dni?
2	<p>Czasami myślisz, że dobrze byłoby zrobić "oczyszczenie ciała" i zrzucić kilka zbędnych kilogramów, ale nie możesz znaleźć czasu, aby zadbać o siebie...</p> <p>Zauważasz, że w organizmie gromadzą się płyny, waga nie znika, a jeśli już, to szybko wraca. I bardzo trudno jest przestrzegać wszystkich zasad 5 posiłków dziennie!</p> <p>Istnieje wiele systemów oczyszczania organizmu i diet, i nie jest jasne, co wybrać: być skutecznym i, co najważniejsze, bezpiecznym.</p>
3	Tymczasem od złej jakości jedzenia, zanieczyszczonego powietrza - żużle i toksyny tylko się kumulują, skóra staje się matowa, pod oczami pojawiają się cienie, energii jest coraz mniej, rano nie można się obudzić Okazuje się, że to błędne koło.... i co robić?
4	<p>Jest proste wyjście - skorzystaj z programu Energy Slim Diet.</p> <p>Rezultaty już po 25 dniach.</p> <p>Energy Slim Diet to zestaw oczyszczających witamin pochodzących z nasion i roślin zielonych</p> <p>Zestaw zawiera 4 rewolucyjne produkty:</p> <p>DrainEffect - budzi organizm, usuwa nadmiar płynów, radzi sobie z obrzękami, zmniejsza objętość.</p> <p>FoodControl - naturalny produkt kontrolujący apetyt. Zmniejsza apetyt, usuwa uczucie "ciąglego głodu".</p> <p>Metabolic - przyspiesza metabolizm. Aktywuje metabolizm i atakuje złogi tłuszczu.</p> <p>BodyShape - ujędrnia sylwetkę, utrzymuje napięcie mięśni i skóry. Naprawi wynik.</p> <p>4 produkty w jednym zestawie, które pozwolą Ci: zmniejszyć wagę, usunąć obrzęki, usunąć nadmiar płynów z organizmu - znów poczujesz się czujny i pewny siebie.</p>
5	<p>Jestem partnerem firmy-producenta tego produktu, chętnie doradzę we wszystkich kwestiach i pomogę złożyć zamówienie na korzystnych dla Ciebie warunkach.</p> <p>Aby dowiedzieć się o korzyściach płynących ze stosowania produktu Energy Slim Diet, jego cenie i warunkach zakupu - kliknij przycisk "Dowiedzieć się więcej".</p>
6	<p>Jeśli nie podejmiesz decyzji teraz, jest mało prawdopodobne, że w ogóle powrócisz do tej kwestii. Ale czy jest coś cenniejszego i ważniejszego niż zdrowie Twoje i Twoich bliskich? A "jutro" i "później"... nigdy nie nadejdą...</p> <p>Pomyśl o tym! Wszystkie Twoje cele w życiu, niezależnie od tego, czy je osiągniesz, czy nie, zależą od Twojego ciała. Jak będziesz się czuł jutro! To twoje ciało produkuje wszystko, co masz teraz w swoim życiu. Więc może nadszedł czas, aby pomyśleć o swoim ciele.</p> <p>Dobrego zdrowia dla Ciebie i Twojej rodziny!</p>

FORMUŁA POSTÓW SPRZEDAŻOWYCH

„WSPIĄĆ SIĘ NA RAMIONA EKSPERTA”

@INSTA.LIDIIA

WYSTARCZY ODPOWIEDZIEĆ NA TE PYTANIA:

1 Jeden z ekspertów powiedział:

2 Spróbowałem i oto co wyszło:

3 Moja opinia na ten temat:

4 Moja rada dla ciebie:

Przykład



FORMUŁA POSTÓW SPRZEDAŻOWYCH

„WSPIĄĆ SIĘ NA RAMIONA EKSPERTA”

Przykład:

- 1 Jeden z ekspertów powiedział:
- 2 Spróbowałem i oto co wyszło:
- 3 Moja opinia na ten temat:
- 4 Moja rada dla ciebie:

Cześć. Tu Lidiia Markina.

Kilka dni temu przeczytałam bardzo interesującą wypowiedź eksperta ds. targetowania Ivana Supruna.

1

Ivan mówi, że teraz z powodu ostatnich zmian na Facebooku CPM może być droższy na początku reklamy, a potem spadnie. Tzn. na początku reklamy CPM może wynosić 20-25 zł, a im więcej reklama będzie działać, tym CPM będzie niższy.

2

Wiesz, moje doświadczenie pokazuje, że Ivan ma rację. Rzeczywiście, kiedy uruchamiasz reklamy, stawki za targetowanie mogą być wyższe, a następnie niższe. Faktycznie się z tym spotkałam.

3

Chciałabym jednak dodać, że nie zawsze tak będzie. Wiele zależy od ustawień odbiorców, głębokości odbiorców i oczywiście kreacji.

Sukces kampanii reklamowych zależy od wielu czynników. Na przykład,

- kim są docelowi odbiorcy
- gdzie mieszka grupa docelowa
- czy sprzedajesz bezpośrednio, czy korzystasz z budowania listy itd.

4

Ponownie, w ciągu ostatnich 5 lat uruchomiłam setki kampanii i wydałam już ponad 500 000 zł na reklamę i mogę powiedzieć jedno: nawet jeśli wczoraj uruchomiłeś reklamę i przyniosła ona wyniki, za miesiąc lub dwa może nie przynieść żadnych wyników. I nie oznacza to, że zrobiłeś coś źle, oznacza to, że rynek się zmienił. Ivan jest ekspertem z doświadczeniem i podzielał jego opinię, ale zawsze należy skupiać się na rynku.

Napisz komentarz "9 wskazówek", a wyślę Ci e-booka z poradami, jak najlepiej uruchamiać kampanie reklamowe.

FORMUŁA POSTÓW SPRZEDAŻOWYCH

"SOOO" (COOL 😎)

Przykłady:

- Statystyki
- Osoby cieszące się autorytetem
- Osobiste doświadczenia
- Opinia publiczna

STATYSTYKI, SPECJALIŚCI:

- Gotowy biznes "pod klucz" - kompletny zestaw dokumentacji dotyczącej pracy klubu, personelu, szkoleń, finansów, marketingu, przyciągania i utrzymywania klientów
- Zysk netto od 40 tysięcy PLN miesięcznie
- Zwrot z inwestycji od 1 do 16 miesięcy
- Tantiemy, które zależą od liczby przeszkolonych uczniów - płacisz tantiemy dopiero po otrzymaniu pieniędzy
- Uruchomienie własnego klubu w ciągu 2 miesięcy z pomocą naszego zespołu profesjonalistów

OSOBY CIESZĄCE SIĘ AUTORYTETEM:

- Moje szkolenia zamawiają najlepsze firmy, w tym Deloitte, P&G, Samsung, MasterCard i wiele innych. Te firmy odnoszą sukcesy, bo wiedzą, że podstawą ich sukcesu są ludzie, których trzeba szkolić, w których trzeba inwestować. Wśród moich Klientów.....

FORMUŁA POSTÓW SPRZEDAŻOWYCH

"SOOO" (COOL 😎)

Przykłady:

- Statystyki
- Osoby cieszące się autorytetem
- Osobiste doświadczenia
- Opinia publiczna

OSOBISTE DOŚWIADCZENIE:

- Byłem w stanie zbudować ten biznes od zera w ciągu 5 lat, możesz zbudować swój w ciągu roku, mając rozpoznawalną markę i gotowe programy szkoleniowe.
- Wierzę w ten projekt i że....

OPINIA PUBLICZNA:

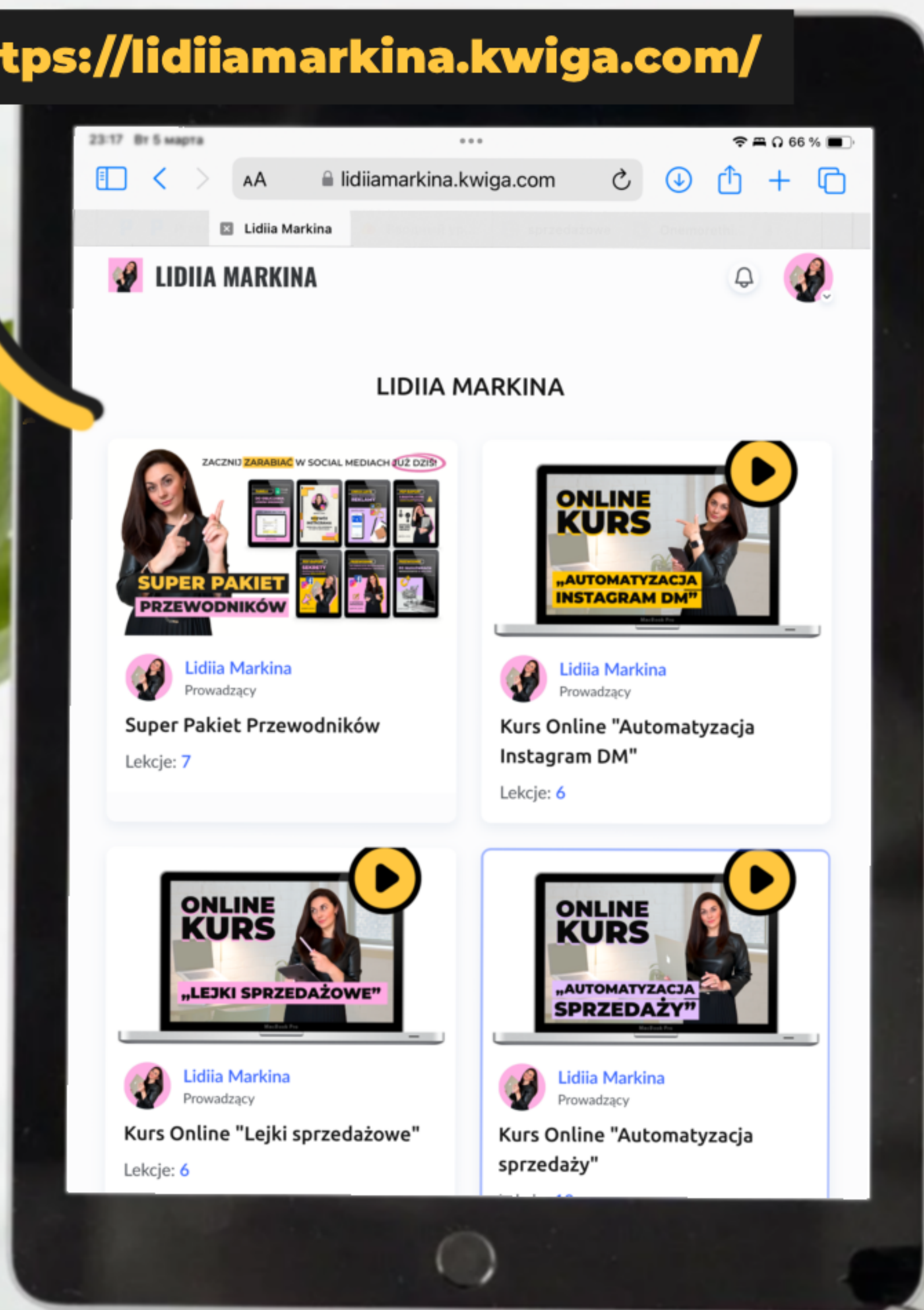
- Zapłaciłeś za moje szkolenie, ponieważ uważasz, że mój program szkoleniowy przynosi rezultaty, więc możesz przekonać o tym swoich potencjalnych klientów
- Nasza strona jest odwiedzana przez tysiące osób dziennie
- Magazyn "nazwa" napisał o tym.....

Chcesz zwiększyć swoje dochody z social mediów x3-5?

ZAPRASZAM DO MOJEJ SZKOŁY!

<https://lidiiamarkina.kwiga.com/>

ZAOBSERWUJ



@INSTA.LIDIJA