

# JAK Z SUKCESEM WPROWADZIĆ PRODUKT CYFROWY NA RYNEK?

## Czym w ogóle jest kampania wprowadzająca produkt cyfrowy na rynek?

**To moment, w którym przedstawiasz swoją ofertę potencjalnym klientom.**

Kampania promocyjna brzmi dość poważnie, więc postaraj się o niej pomyśleć, jak o dobrej imprezie. Aby się naprawdę udała i była na ustach zadowolonych gości przez długi czas, należy:

1. Ustalić konkretną datę i godzinę.
2. Zaprosić odpowiednie osoby.
3. Zrobić zakupy.
4. Dobrać ekipę do pomocy w organizacji.
5. Rozpocząć ją z przytupem!
6. Przygotować dodatkowe atrakcje.
7. Posprzątać po imprezie.

**Mam nadzieję, że odpowiedzi na pytania zebrane poniżej pomogą Ci zweryfikować dotychczasowe działania promocyjne i wznieść je na wyższy poziom 😊**



**Czy stosujesz poniższe rozwiązania, promując własne produkty cyfrowe?**

L.P.	Etap przygotowań	<input checked="" type="checkbox"/>
1	Czy masz zaktualizowany profil idealnego klienta?	<input type="checkbox"/>
2	Czy wykorzystujesz tzw. mapę empatii?	<input type="checkbox"/>
3	Czy wyraźnie podkreślasz <i>big idea</i> stojące ze produktem/usługą?	<input type="checkbox"/>
4	Czy masz przygotowane komunikaty przewodnie?	<input type="checkbox"/>
5	Czy na pewno masz dobrze zidentyfikowane problemy, które Twój produkt/usługa rozwiązuje?	<input type="checkbox"/>
6	Czy informujesz swoją społeczność o tym, nad czym aktualnie pracujesz i jakie robisz w tym postępy?	<input type="checkbox"/>
7	Czy masz zestaw materiałów na <i>social proof</i> (opinie wideo/tekstowe)?	<input type="checkbox"/>
8	Czy masz różne formaty materiałów na różne kanały komunikacji?	<input type="checkbox"/>
9	Czy pokazujesz kulisy swojej pracy (produkty, zespół, pracę)?	<input type="checkbox"/>
10	Czy planując datę kampanii, bierzesz pod uwagę kolizje z innymi wydarzeniami?	<input type="checkbox"/>
11	Czy dajesz sobie odpowiedni bufor czasowy na przygotowania?	<input type="checkbox"/>
12	Czy masz harmonogram, według którego przygotowujesz wszystkie materiały do kampanii?	<input type="checkbox"/>
13	Czy w harmonogramie masz miejsce na działania "tu i teraz"? Tzw. <i>Real Time Marketing</i> , reagowanie na pytania od zainteresowanych itp.	<input type="checkbox"/>
14	Czy masz stworzoną strukturę folderów z materiałami do kampanii?	<input type="checkbox"/>
15	Czy masz przygotowaną lekcję DEMO pokazującą Twój produkt/usługę "od środka"?	<input type="checkbox"/>

L.P.	Etap kampanii	<input checked="" type="checkbox"/>
1	Czy publikujesz dostatecznie dużo komunikatów? Np. posty, stories, rolki itd.	<input type="checkbox"/>
2	Czy mówisz o korzyściach, jakie daje Twój produkt?	<input type="checkbox"/>
3	Czy mówisz o szansach i możliwościach, jakie czekają na klientów?	<input type="checkbox"/>
4	Czy rozwiewasz wątpliwości potencjalnych nabywców?	<input type="checkbox"/>

L.P.	Różnorodność treści - czy stosujesz poniższe formy przekazu?	<input checked="" type="checkbox"/>
1	Live / transmisje na żywo	<input type="checkbox"/>
2	Materiały wideo	<input type="checkbox"/>
3	Materiały audio (np. podcast)	<input type="checkbox"/>
4	PDF-y do pobrania	<input type="checkbox"/>
5	Streszczenia	<input type="checkbox"/>
6	Infografiki	<input type="checkbox"/>
7	Karuzele	<input type="checkbox"/>

L.P.	Etap po zakończeniu kampanii	<input checked="" type="checkbox"/>
1	Czy odpowiednio dbasz o obsługę posprzedażową?	<input type="checkbox"/>
2	Czy przeglądasz i analizujesz wyniki kampanii?	<input type="checkbox"/>
3	Czy wyciągasz i zapisujesz wnioski na kolejne kampanie?	<input type="checkbox"/>
4	Czy wprowadzasz zmiany na podstawie tych wniosków?	<input type="checkbox"/>
5	Czy planujesz kolejne działania z odpowiednim wyprzedzeniem?	<input type="checkbox"/>
6	Czy dziękujesz społeczności za wyrozumiałość w czasie kampanii?	<input type="checkbox"/>
7	Czy dziękujesz osobom, które zapoznały się z materiałami?	<input type="checkbox"/>
8	Czy "sprzątasz" kampanijne treści z bloga i profili w social mediach?	<input type="checkbox"/>

## Na sam koniec mam do Ciebie 3 pytania:

Czy potrzebujesz kompleksowego rozwiązania, które **poprowadzi Cię krok po kroku przez proces planowania i przeprowadzania skutecznej kampanii sprzedażowej** Twojego kursu online?

Czy ilość spraw do ogarnięcia w trakcie kampanii Cię przeraża?

Czy widzisz, jak inne osoby przeprowadzają takie kampanie i ze zdumieniem, a może nutką zazdrości, obserwujesz jakie wyniki osiągają?

**Mam dla Ciebie gotowe rozwiązanie!**



# Kurs “Liczy Się Kampania” zmieni Twój biznes w 5 ważnych obszarach:

1. **Wygeneruje potężne zastrzyki gotówki ze sprzedaży produktów.**
2. **Umocni Twoją pozycję na rynku**, dzięki czemu zwiększy się Twoją rozpoznawalność oraz autorytet – pojawisz się na radarze osób, które wcześniej nie miały pojęcia o Twoim istnieniu.
3. **Przyspieszy proces budowania i rozwoju Twojej społeczności** (lista mailingowa, fani na Facebooku, obserwujący na Instagramie), bez której trudno o znakomite wyniki w biznesie.
4. **Otworzy wiele nowych drzwi**, jak współpraca z liderami z branży, dzięki czemu Twój autorytet wzrośnie, a klienci zamiast do konkurencji zaczną przychodzić do Ciebie.
5. **Wygeneruje dodatkowy czas dla Ciebie i Twoich bliskich.** Zamiast ślęczeć nad zbędną pracą, możesz iść na basen, siłownię czy spacer. Z kolei dzięki regularnemu odpoczynkowi i regeneracji staniesz się skuteczniejszą przedsiębiorcą.

**Więcej informacji znajdziesz na stronie:**

**[www.LiczySieKampania.pl](http://www.LiczySieKampania.pl)**



**LICZY SIĘ WYNIK**