

30 SPRAWDZONYCH SCHEMATÓW POSTÓW

**WEBINAR
SPRZEDAŻ
REMARKETING**

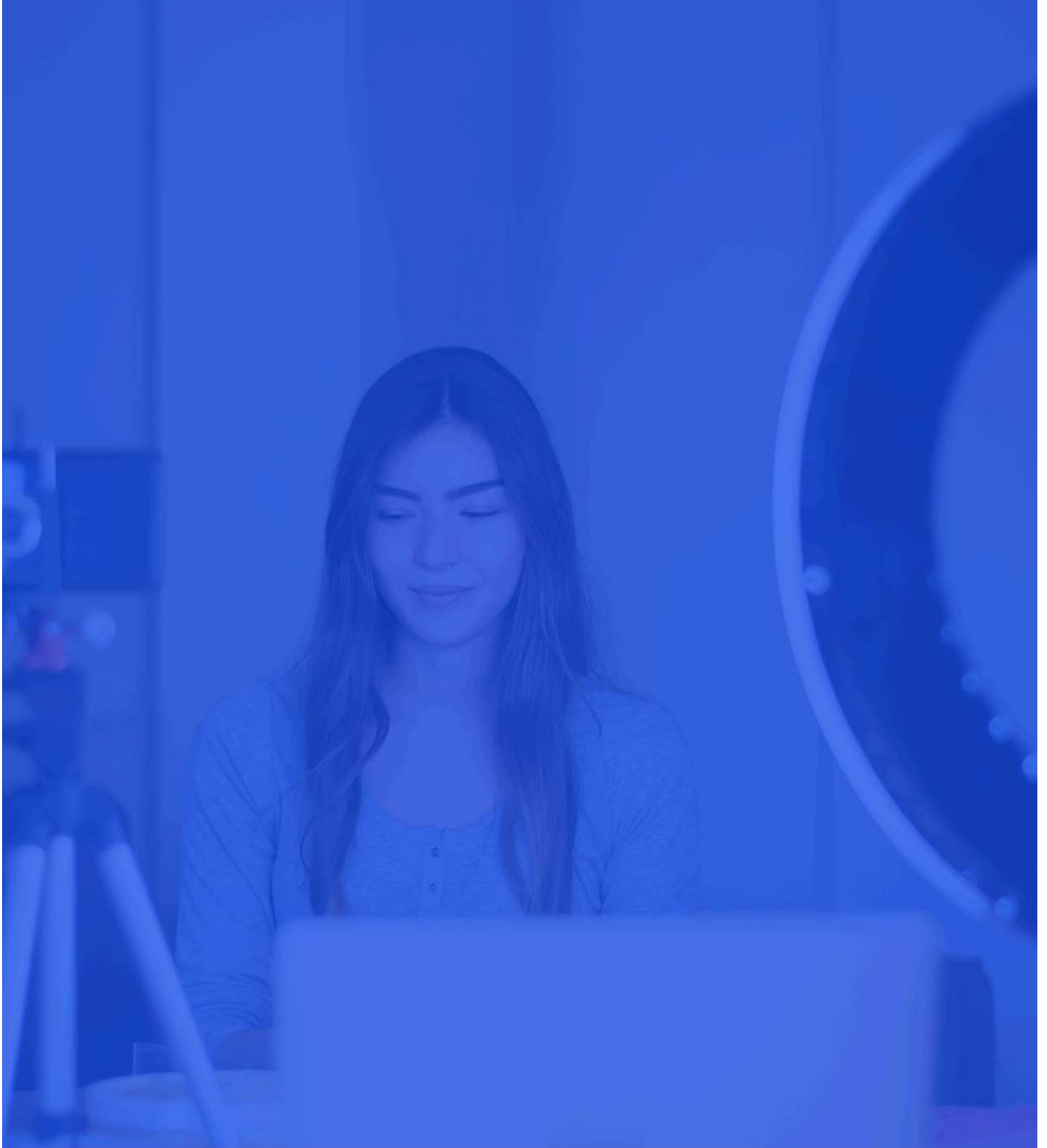




Cześć, jestem Patryk Łopot!

Nazywam się Patryk Łopot i od 2015 roku zajmuję się digital marketingiem. Razem z zespołem stworzyliśmy ponad 300 stron internetowych oraz przeprowadziliśmy ponad 600 kampanii reklamowych dla małych i średnich firm.

Część z naszych klientów przygotowuje teksty postów reklamowych samodzielnie. Dla nich przygotowaliśmy 30+ schematów postów, które wiemy, że konwertują.



8 schematów postów promujących webinar

SCHEMAT NR 1

Zaczeplenie grupy odbiorców

Do wszystkich **[nazwij lub określ swoją grupę odbiorców – np. Do wszystkich programistów/osób, które chcą schudnąć itp.]**!

Wyobraź sobie, że **[opisz w 2-3 zdaniach krótką historię przedstawiającą cel klienta]**.

Brzmi zbyt pięknie?

A co jeśli powiem Ci, że to może być Twoja rzeczywistość?

Wystarczy, że już teraz podejmiesz działanie i zapiszesz się na BEZPŁATNY WEBINAR, podczas którego:

[wymień od myślników kilka punktów, o czym będzie szkolenie]

Dzięki wiedzy ze szkolenia:

[wymień od myślników kilka korzyści, jakie przyniesie to odbiorcy]

Kliknij i zapisz się już teraz!

[link do strony lądującej]

SCHEMAT NR 2

Obiekcje i neutralizacja

[Obiekcja 1, którą podziela Twoja grupa odbiorców]

[Obiekcja 2, którą podziela Twoja grupa odbiorców]

[Obiekcja 3, którą podziela Twoja grupa odbiorców]

Ty też tak uważasz? To błąd!

[Wymień od myślników w kilku punktach, dlaczego to nie prawda]

Chcesz poznać właściwe rozwiązania, które pomogą Ci [korzyść]?

Zapisz się na Bezpłatne Szkolenie [tytuł] i rozpraw się z błędnymi przekonaniemami raz na zawsze!

Kliknij przycisk i zapisz się TERAZ!
[link do strony lądującej]

SCHEMAT NR 3

Konsekwencje braku działania

Chciałbyś **[cel klienta]**, ale nie wiesz, od czego zacząć?

A może podjąłeś już jakieś działania, ale nie przynoszą one żadnego rezultatu?

Tracisz **[wymień, co odbiorca poświęca na nieskuteczne działania, np. czas/pieniądze/energię]** a i tak nic się nie zmienia, przez co w konsekwencji zaczynasz się poddawać...

Jeśli teraz nic z tym nie zrobisz być może już zawsze **[zobrazuj niepożądana przez odbiorcę sytuację]**.

Ale wcale nie musi tak być!

Zapisz się na Darmowe Szkolenie **[tytuł]** i dowiedz się, jak:

[wymień od myślników, w kilku punktach czego dowie się podczas webinaru]

Wszystko to pomoże Ci **[jak ta wiedza pomoże odbiorcy w osiągnięciu celu]**!

Nie zwlekaj i zapisz się już dziś, zupełnie ZA DARMO!

[link do strony lądującej]

SCHEMAT NR 4

Odpowiedź na częste obawy

Chcesz dowiedzieć się **[główne zainteresowanie]**, ale nie wiesz, od czego zacząć?

Zastanawiasz się nad **[cel, jaki chce osiągnąć odbiorca]**, ale boisz się **[problem/częsty błąd]**?

Często słyszę te obawy!

Na szczęście ma coś, co może Ci pomóc.

Już teraz zapraszam na bezpłatny webinar **[tytuł]**, podczas którego opowiem Ci jak:

[wymień od myślników, o czym będziesz mówił podczas webinaru]

Dzięki tej wiedzy w końcu przestaniesz **[złe działanie]** i zaczniesz **[korzyść]**.

Nie zwlekaj i zapisz się już dziś, zupełnie ZA DARMO!

[link do strony lądującej]

SCHEMAT NR 5

Budowanie autorytetu

Cześć!

Nazywam się **[imię i nazwisko]** i jestem **[w jakiej branży działasz]**.

Zajmuję się **[opowiedz w kilku krótkich zdaniach o swoich działaniach zawodowych]**.

Pomogłem już **[wstaw liczbę]** osób **[jakie cele pomogłeś osiągnąć tym osobom]**.

Jeśli Ty również chcesz **[cel klienta]** to już teraz zapraszam Cię na mój webinar, podczas którego zdradzę Ci, jak:
[wymień od myślników zakres webinaru]

A to jeszcze nie wszystko!

Przygotowałem dla Ciebie BONUS **[wymień bonus i korzyści z niego płynące. Powiedz o warunkach jego otrzymania – jeśli są. Np. tylko dla osób obecnych na żywo]**

Wszystko to powoli Ci:
[wymień od myślników kilka korzyści]

Zapisz się od razu i bądź ze mną za żywo!
[link do strony lądującej]

SCHEMAT NR 6

Problem/Rozwiązanie/Przykład

Często słyszę od moich klientów pytanie o to, jak **[najczęstsze pytanie klientów]**?

Pozwól, że wyjaśnię Ci to na konkretnym przykładzie.
[Odpowiedz w kilku zdaniach na pytanie na konkretnym przykładzie].

Więcej takich praktycznych informacji znajdziesz na moim bezpłatnym szkoleniu **[tytuł]**.

Podczas tego spotkania, dowiesz się m.in. o tym, jak:
[wymień od myślników, czego dowie się odbiorca].

Nie zwlekaj i już teraz zrób pierwszy krok do **[cel klienta]**.

Kliknij, sprawdź szczegóły i ZAPISZ SIĘ od razu!
[link do strony lądującej]

SCHEMAT NR 7

Dla kogo jest ten webinar

Co powiesz na darmowe szkolenie, dzięki któremu raz na zawsze przestaniesz **[złe działanie/zachowanie]** i bez problemu osiągniesz **[cel klienta]**?

[Tytuł webinaru] to szkolenie dedykowane dla osób, które:

[wymień od myślników, do kogo kierujesz swój webinar].

Kluczem do sukcesu w **[jakiej dziedzinie?]** jest **[co jest kluczem]**.

Dlatego właśnie podczas tego szkolenia opowiem Ci o tym, jak:

[wymień od myślników, co będzie na webinarze].

Już teraz sprawdź szczegóły i zapisz się BEZPŁATNIE!
[link do strony lądującej]

SCHEMAT NR 8

Czy znasz ten problem?

Wiele osób ma problem z **[wymień częsty problem grupy odbiorców]**.

Znasz to?

Może to wynikać z **[wytlumacz błędne przekonanie]**.

Jak sobie z tym poradzić?

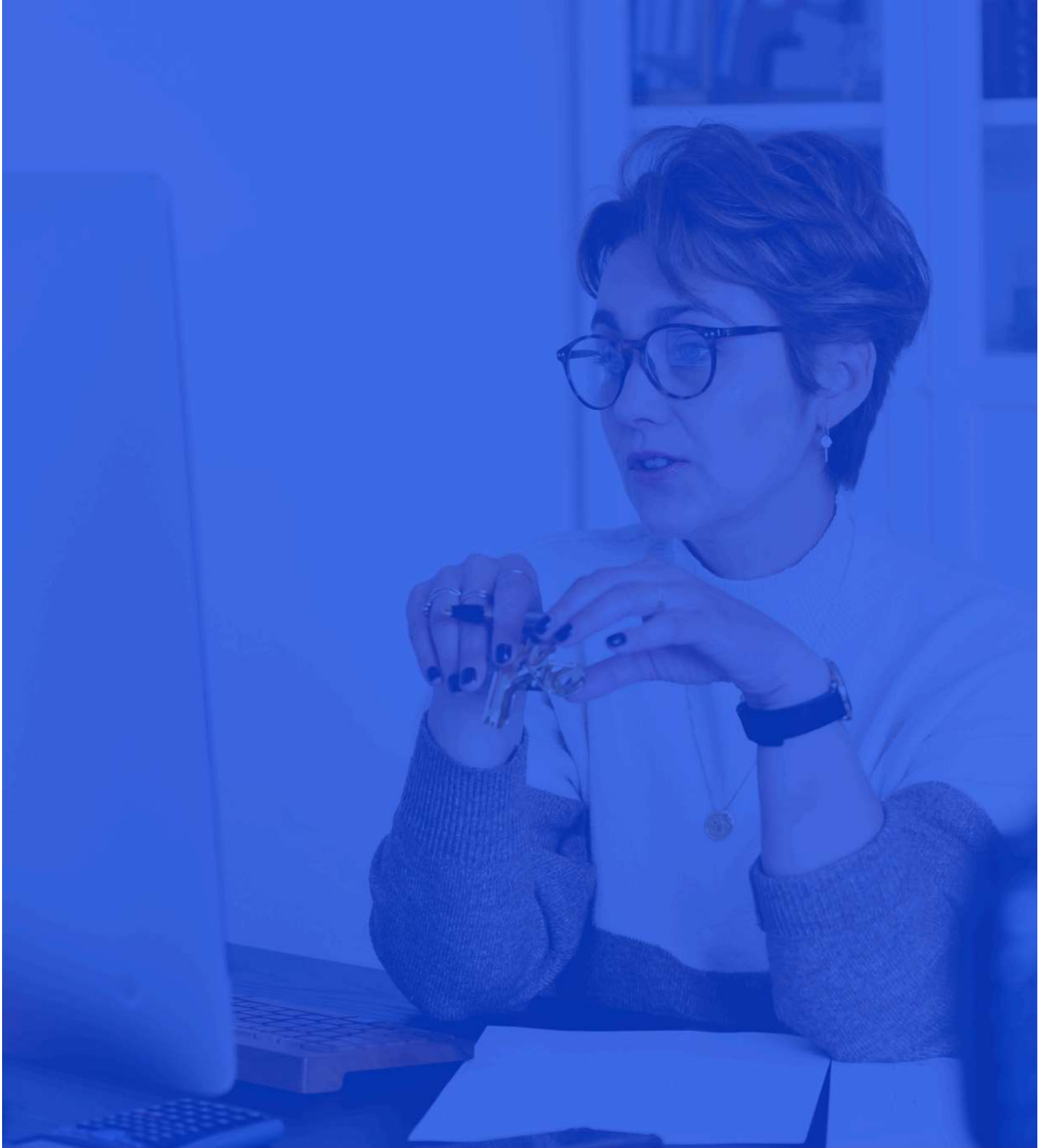
[podpowiedz rozwiązanie problemu].

Więcej na ten temat opowiem podczas darmowego Szkolenia Online **[tytuł]**.

Dla osób, które będą na żywo, przygotowałam dodatkową niespodziankę! – jeśli są jakieś dodatkowe bonusy

Nie przegap i zapisz się OD RAZU!

[link do strony lądującej]



15 schematów postów sprzedażowych

SCHEMAT NR 1

Efekt dotychczasowych działań

Zastanawiałeś się kiedyś **[pytanie o korzyść dla odbiorcy, np. ile mniej mógłbyś ważyć/ o ile lepsza mogłaby być Twoja kondycja], gdybyś [robił coś lepiej/ działał sprawniej/był systematyczny]**?

Pamiętasz na pewno, jak **[działanie klienta, które być może już podejmował]**.

Ile czasu Ci to zajęło?

Ile energii i poświęcenia Cię to kosztowało?

Czy efekt był wart Twojego wysiłku?

A teraz wyobraź sobie, że:

- nie musisz **[wskaż, że nie musi pracować ciężko, aby osiągnąć cel]**
- nie musisz nawet **[wskaż, czego jeszcze nie musi robić, aby osiągnąć cel]**

Możesz bez problemu **[cel klienta]**.

Dołącz do **[nazwa produktu/usługi]** i dowiedz się jak **[korzyść i korzyść]**.

Kliknij i zapisz się już teraz!

[link do strony sprzedażowej]

SCHEMAT NR 2

Wyzwania + Rozwiązanie problemu

UWAGA!

Jesteś **[nazwij swoją grupę odbiorców]**?

Codziennie zmagasz się z **[wymień problem odbiorcy]**?

Masz już dość **[wymień problem odbiorcy]**?

W **[nazwa produktu/usługi]** znajdziesz rozwiązanie swoich problemów!

[wymień od myślników kilka korzyści, które osiągnie dzięki dołączeniu].

A to wszystko bez **[coś, co jest trudne i wydaje się dla odbiorcy konieczne - ale nie jest]**

Nie przegap tej szansy i DOŁĄCZ JUŻ DZIŚ!

[link do strony sprzedażowej]

SCHEMAT NR 3

Prosty sposób na osiągnięcie celu

[cel klienta] jeszcze nigdy nie było takie proste!

Dołącz do **[nazwa produktu/usługi]** i poznaj skuteczny proces, dzięki któremu **[korzyść]**

W ramach **[nazwa produktu/usługi]** będziemy:

[wymień w kilku punktach, co otrzyma klient]

[jakie korzyści mu to przyniesie?]

A to jeszcze nie wszystko!

To doskonały sposób, aby **[podaj dodatkową wartość]**.

Nie zwlekaj, kliknij i zapisz się już dziś!

[link do strony sprzedażowej]

SCHEMAT NR 4

Złe VS Dobre działanie

[Brak działania/złe przekonanie/Brak efektów - krótki opis niepożądanego stanu]

czy

[Osiągnięcie celu, satysfakcja, działanie - krótki opis pożądanego stanu]

A Ty co wybierasz?

Jeśli chcesz **[korzyść]** i **[korzyść]** to ta propozycja jest właśnie dla Ciebie!

Otwieramy zapisy do **[nazwa produktu/usługi]**, dzięki któremu:

[wymień kilka korzyści]

Dzięki niemu **[wymień cele, jakie osiągnie odbiorca]**.

Pamiętaj, że **[złe działanie/brak działania]** nie przyniesie Ci **[korzyści, które chciałby osiągnąć]**.

Wszystko jest w Twoich rękach!

Dlatego kliknij i DOŁĄCZ TERAZ!

[link do strony sprzedażowej]

SCHEMAT NR 5

Opinie dotychczasowych klientów

[Fragment opinii klienta]

[Fragment opinii klienta]

[Fragment opinii klienta]

Jeśli Ty również chcesz osiągnąć takie wyniki i **[cel klienta]** to ma dla Ciebie świetną wiadomość!

Wystartowaliśmy z zapisami do **[nazwa produktu/usługi]!**

To kompleksowy program, w którym krok po kroku przeprowadzimy Cię przez proces od **[punktu A – podstawy do punktu Z – jakie umiejętności zyska]**.

Dzięki niemu:

[wymień od myślników, co dzięki niemu osiągnie klient].

Ale Uwaga!

Liczba miejsc jest ograniczona

Dlatego nie zwlekaj i zapisz się już teraz!

[link do strony sprzedażowej]

SCHEMAT NR 6

Historia zadowolonego klienta

Czy ten **[nazwa produktu/usługi]** jest dla mnie?
Czy pomoże mi w **[cel klienta]**?
Czy na pewno rozwiąże mój problem z **[jakie problem]**?

Jeśli zastanawiasz się nad dołączeniem do **[nazwa produktu/usługi]**, koniecznie przeczytaj tę historię **[Krótki opis historii zadowolonego klienta]**.

Jak widzisz, dzięki **[nazwa produktu/usługi]** możesz bardzo szybko i sprawnie osiągnąć **[cel klienta]**.

Jeśli zależy Ci na **[cel klienta]**, i w końcu chcesz przestać:

[wymień od myślników kilka złych nawyków]

Już teraz dołącz do **[nazwa produktu/usługi]**!

Uwaga! Możliwość dołączenia jest ograniczona czasowo!

Weź sprawy w swoje ręce i ZAPISZ SIĘ TERAZ!
[link do strony sprzedażowej]

SCHEMAT NR 7

Otwarcie zapisów / Start sprzedaży

Wystartowaliśmy z zapisami do **[nazwa produktu/usługi]!**

To rozwiązanie idealne dla Ciebie, ponieważ **[w czym pomoże klientowi]**.

Jeśli chcesz osiągnąć **[cel klienta]**, koniecznie zapoznaj się ze szczegółami!

W **[nazwa produktu/usługi]** znajdziesz między innymi:

[wymień od myślników zawartość/zakres/narzędzia].

To wszystko pozwoli Ci:

[wymień od myślników kilka korzyści].

Jest jednak jeden haczyk - możliwość dołączenia do **[nazwa produktu/usługi]** jest ograniczona czasowo!

Spiesz się, nim ta szansa przejdzie Ci koło nosa!

Kliknij i dołącz już dziś!

[link do strony sprzedażowej]

SCHEMAT NR 8

Częsty problem + Rozwiązanie

Czy zastanawiałeś się kiedyś jak poradzić sobie z **[częsty problem klientów]**?

To częsty problem osób, które **[chcą osiągnąć cel]**.

Jest na to kilka sposobów – jednym z nich jest **[rozwiązanie]**

[opowiedz o rozwiązaniu w kilku słowach].

Jeśli chcesz poznać więcej praktycznych wskazówek i w końcu **[osiągnąć swój cel]** to koniecznie dołącz do **[nazwa produktu/usługi]**!

Czeka Cię w nim:

[wymień od myślników zakres/korzyści]

Pamiętaj, że liczba miejsc jest ograniczona – dlatego nie zwlekaj!

Kliknij i zapisz się TERAZ!

[link do strony sprzedażowej]

SCHEMAT NR 9

Pigułka wiedzy

Jest wiele sposobów na osiągnięcie **[cel klienta]**.

Te 3 z nich są najskuteczniejsze.

[1 Sposób + rozwinięcie na 2-3 zdania]

[2 Sposób + rozwinięcie na 2-3 zdania]

[3 Sposób + rozwinięcie na 2-3 zdania]

Jeśli zależy Ci na **[cel klienta]**, i w końcu chcesz przestać:

[wymień od myślników złe działania]

To dołącz do **[nazwa produktu/usługi]** i osiągnij **[cel klienta]**.

Uwaga! Zapisy są ograniczone czasowo!

Weź sprawy w swoje ręce i dołącz już teraz!

[link do strony sprzedażowej]

SCHEMAT NR 10

Historia + Przestroga

[Wstęp]

[Opowiedz o problemie]

[Wytłumacz jak OSOBA robiła to źle]

[Pokaż co, zamiast tego powinni robić]

[Wytłumacz, jak Twój produkt w tym pomoże]

Dołącz do **[nazwa produktu/usługi]** i osiągnij **[cel klienta]**

Uwaga! Zapisy do kursu trwają tylko do **[data]**

Weź sprawy w swoje ręce i dołącz już teraz!

[link do strony sprzedażowej]

SCHEMAT NR 11

Dlaczego warto?

Opis historii zadowolonych klientów, kursantów, studentów

[Pan X był w miejscu Y
Było mu źle i nie dobrze
Miał problem z X
Konsekwencją tego było Y
Zdecydował się na Y
Miał obawy, ale zaryzykował
Teraz ma X
Dzięki temu robi Y]

Dołącz do [nazwa produktu/usługi] i osiągnij [cel klienta]

Uwaga! Zapisy do kursu trwają tylko do [data]

Weź sprawy w swoje ręce i dołącz już teraz!
[link do strony sprzedażowej]

SCHEMAT NR 12

Dwa wyjścia

Już niedługo zamykamy zapisy do **[nazwa produktu/usługi]**.
To ostatnie dni, aby zdecydować o tym, czy naprawdę zależy Ci na **[cel klienta]**.

Jeśli chcesz w prosty i skuteczny sposób **[cel klienta]** – dołącz do tego **[nazwa produktu/usługi]**.

Czas ucieka! Mówiąc szczerze – masz dwa wyjścia.

Albo zostajesz w tym miejscu, w którym jesteś i wciąż **[złe działanie]**.

Przez to możesz nie **[cel klienta]** i wciąż żyć we frustracji.

Lepsza opcja?

Dołączasz do **[nazwa produktu/usługi]** i razem z nami zmienisz **[złe działania]** oraz naprawisz **[konsekwencje dotychczasowych złych działań]**.

Dzięki **[nazwa produktu/usługi]**:

[wymień od myślników korzyści]

a wszystko to w przyjemnej formie **[w jakiej formie? nagrań video/checklisty/poradnika]**

Uwaga! Zapisy do kursu trwają tylko do **[data]**

Weź sprawy w swoje ręce i dołącz już teraz!

[link do strony sprzedażowej]

SCHEMAT NR 13

Odpowiedź na częste obawy V2

Chcesz nauczyć się **[główna umiejętność, na której zależy klientowi]**, ale nie wiesz, od czego zacząć?

Zastanawiasz się nad **[cel, jaki chce osiągnąć odbiorca]**, ale boisz się **[problem/częsty błąd]**?

Doskonale to rozumiem. To najczęstsze obawy, które przytaczali moi kursanci, zanim zdecydowali się dołączyć do **[nazwa produktu/usługi]**.

A teraz, żałują, że nie zaufali mi wcześniej!

Ty możesz działać od razu.

Właśnie rozpoczęliśmy zapisy do **[nazwa produktu/usługi]**.

Dzięki **[wiedzy, wskazówkom, procesowi]** w nim zawartym naucz się [korzyść] i w prosty sposób zdobędziesz **[cel klienta]**.

W środku czekają na Ciebie:

[wymień od myślników, co wchodzi w skład produktu/usługi].

Jesteś gotów na dobre na zmiany?

Wykorzystaj tę szansę i zapisz się już dziś!

[link do strony sprzedażowej]

SCHEMAT NR 14

Wiem, dlaczego jeszcze Cię nie ma

Nie ma Cię jeszcze z nami?

Co Cię powstrzymuje przed podjęciem słusznej decyzji ?

Wahasz się, ponieważ nie jesteś pewny, czy ten **[nazwa produktu/usługi]** Ci pomoże?

Nie zastanawiaj się dłużej! Już **[wstaw liczbę]** osób zaufało mojemu doświadczeniu i skrupulatnie pracuje nad swoim **[cel klienta]**.

Jeśli dalej się wahasz, to przeczytaj opinie dotychczasowych kursantów i przekonaj się, że to najlepsza decyzja, jaką możesz podjąć!

[Wymień 2 / 3 krótkie opinie lub umieść opinie na grafice]

Nie czekaj dłużej – dołącz już dziś!
[link do strony sprzedażowej]

SCHEMAT NR 15

Potwierdzenie efektów – Historia klienta

Czy to naprawdę działa?!

Oto historia **[imię klienta, któremu pomogłeś/pomógł Twój produkt/usługa]**, **[kim jest Twój klient, co było jego największym problemem]**

[imię Twojego klienta] też był kiedyś w miejscu, w którym być może Ty znajdujesz się teraz. Bez perspektyw, bez szans na rozwój **[podaj inne negatywne skojarzenia]**.

[opisz w kilku zdaniach “beznadziejną” sytuację klienta].

Kiedy wydawało mu się, że nic więcej nie da się zrobić i chciał się poddać, ktoś polecił mu **[nazwa produktu/usługi]**.

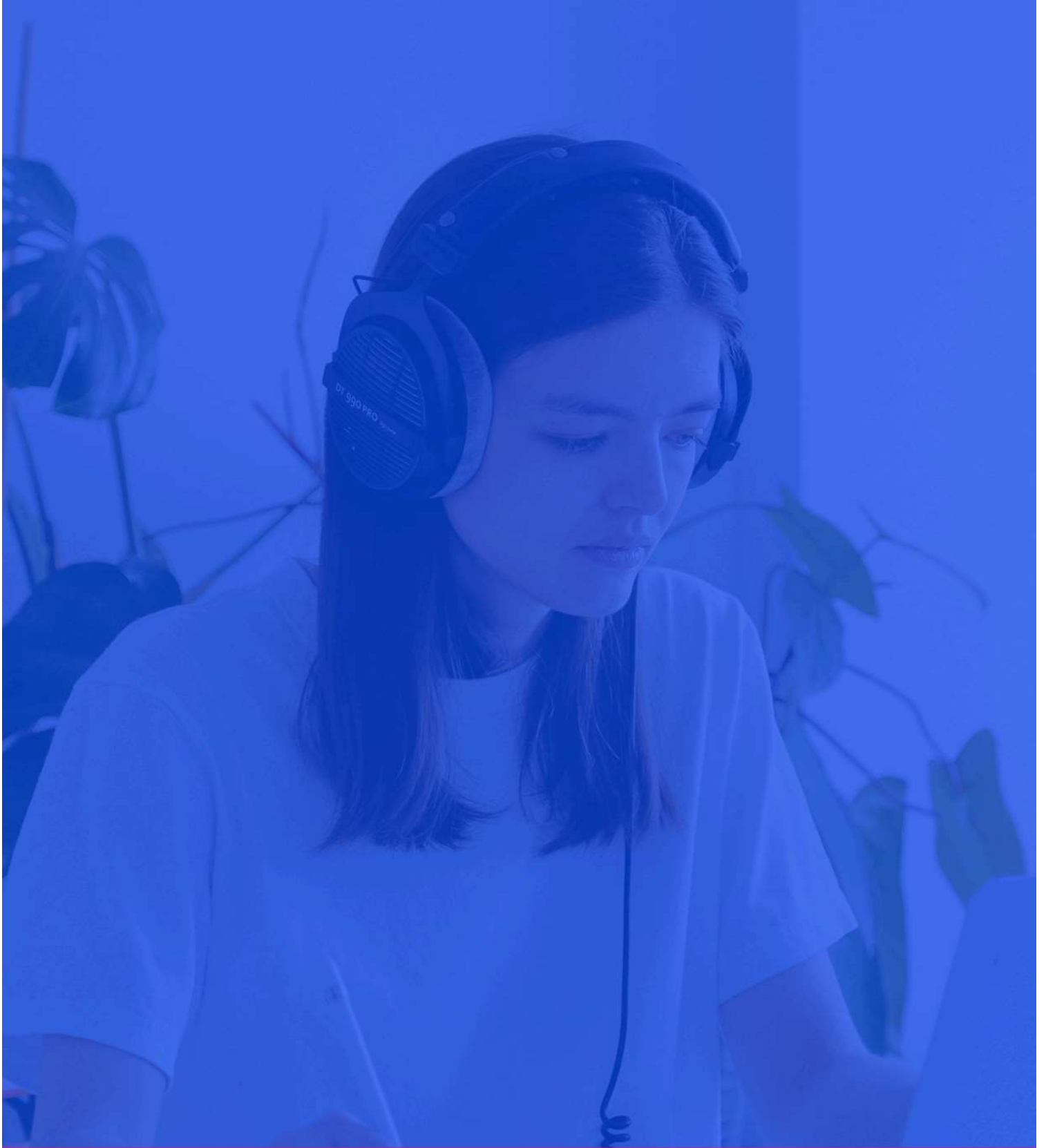
[Opisz w kilku zdaniach, jak sytuacja zaczęła się zmieniać na lepsze].

Teraz **[imię Twojego klienta]** jest już w zupełnie innym miejscu. **[Powiedz, co osiągnął Twój klient – ostateczny cel]**.

Ty możesz być kolejną osobą, której pokaże, w jaki sposób zdobyć **[pożądany efekt/cel klienta]**.

Wykorzystaj swoją szansę i dołącz do **[nazwa produktu/usługi]** od razu!

[link do strony sprzedażowej]



7 schematów postów do remarketingu

SCHEMAT NR 1

Nie zapomniałeś czegoś?

Hej! Nie zapomniałeś czegoś?

Widziałem, że interesujesz się moim **[nazwa produktu/usługi]**, ale wciąż **[go nie pobrałeś/nie dołączyłeś]**.

Jeśli chcesz **[osiągnąć korzyść/cel]** to przejdź do działania tu i teraz!

Dzięki temu **[nazwa produktu/usługi]** dowiesz się **[korzyści]** i nauczysz **[umiejętności]**.

Nie odkładaj tej decyzji na potem, tylko działaj TERAZ!

Kliknij i **[pobierz/dołącz]** już teraz!
[link do strony lądującej]

SCHEMAT NR 2

Co wybierasz?

[Brak działania/złe przekonanie/Brak efektów – krótki opis niepożądanego stanu]

czy

[Osiągnięcie celu, satysfakcja, działanie – krótki opis pożądanego stanu]

A Ty co wybierasz?

Jeśli chcesz **[korzyść]** i **[korzyść]** to ten **[nazwa produktu/usługi]** jest właśnie dla Ciebie!

Odbierz dostęp OD RAZU i już dziś podejmij działanie, które przybliży Cię do Twojego celu!

[link do strony lądującej]

SCHEMAT NR 3

Czy na pewno to potrafisz?

To już ostatnie dni zapisów na **[nazwa produktu/usługi]!**

Jeśli zależy Ci na tym, aby **[korzyści]** to nie możesz przegapić tej szansy!

Dzięki temu **[nazwa produktu/usługi]** dowiesz się, jak:

[wymienić od myślników zakres/korzyści].

To może być Twój pierwszy krok do **[osiągnięcia celu].**

Nie przegap i zapisz się TERAZ!

[link do strony lądującej]

SCHEMAT NR 4

Klucz do sukcesu

TikTak, TikTak!

Możliwość dołączenia do **[nazwa produktu/usługi]** zaraz
przepadnie!

Wciąż nie ma Cię na liście uczestników?

Nadrób koniecznie ten błąd i przekonaj się, jak w prosty
sposób możesz:

[wymień korzyści/umiejętności].

To już ostatnia szansa na dołączenie – nie zmarnuj jej!

Kliknij i zapisz się TERAZ!

[link do strony lądującej]

SCHEMAT NR 5

Ostatnie dni zapisów

Umiesz już **[umiejętność]**?

Wiesz, jak **[umiejętność]**, aby osiągnąć **[cel klienta]**?

Jeżeli nie możesz na to pytanie odpowiedzieć "Zdecydowanie TAK", to koniecznie czytaj dalej!

Bez **[kluczowa umiejętność]** niemożliwe jest **[cel klienta]**. Taka jest prawda!

[kluczowa umiejętność] jest kluczem do sukcesu **[w jakiej dziedzinie/w jakim temacie]**.

Dobrze wiem, o czym piszę. Poświęciłem mnóstwo czasu i pieniędzy, aby opanować tę wiedzę.

Ty nie musisz. Zadbalem o to, żeby mój **[nazwa produktu/usługi]** pomógł Ci zdobyć wszystko, czego potrzebujesz, aby **[cel klienta]** i to w prosty sposób!

Dlatego skorzystaj ze sprawdzonych **[technik, wskazówek, schematów, przykładów itp.]**

Dołącz od razu!

[link do strony lądującej]

SCHEMAT NR 6

Ostatnie dni zapisów wersja 2

Naucz się **[umiejętność]** w zaledwie **[wstaw liczbę]** **[godzin, dni, tygodni]**!

Czy wiesz, że umiejętność **[podać jaka]** decyduje o sukcesie **[w jakiej dziedzinie/w jakiej branży]**?

Uczę tego w **[nazwa produktu/usługi]**.

W moich **[szkoleniach/kursach/webinarach]** wzięło udział już ponad **[wstaw liczbę]** uczestników.

Pokazałem im krok po kroku, jak **[umiejętność]**, aby zdobyć **[cel klienta]**.

Teraz z dumą patrzę, jak moi dotychczasowi kursanci osiągają świetne wyniki i wspaniale radzą się w sytuacjach, z którymi dotąd mieli wielki problem.

Ty też tak możesz!

Dołącz do społeczności osób, które wzięły życie w swoje ręce i spełniają swoje marzenia!

Dostęp niebawem zostanie zamknięty!

Kliknij i zapisz się!

[link do strony lądującej]

SCHEMAT NR 7

Ostatni dzień zapisów wersja 3

Dzisiaj drzwi do **[nazwa produktu/usługi]** zostaną zamknięte!

Jeśli chcesz zacząć **[dobre działanie]** i nauczyć się, jak **[umiejętność]** to już naprawdę ostatni moment!

Dzięki temu **[nazwa produktu/usługi]**:

[wymień od myślników korzyści]

Dołącz, zanim będzie za późno!

[link do strony lądującej]

GRATULACJE!

**To już wszystkie schematy postów
reklamowych. Mam do Ciebie 3
prośby:**

KORZYSTAJ ze sprawdzonych schematów

TWÓRZ niesamowite materiały

TESTUJ różne strategie

**POWODZENIA W PODRÓŻY DO
OSIĄGNIĘCIA SUKCESU!**



**Stwórz z nami lejek sprzedażowy,
który zarabia 10.000 – 50.000 PLN
MIESIĘCZNIE**

- ☒ Mamy doświadczenie z ponad 550 kampanii w różnych branżach
- ☒ Od 2021 roku nasi klienci to w 90% internetowi twórcy
- ☒ 9/10 kampanii uruchamiamy w ciągu 5 dni od decyzji

Jeśli zastanawiasz się czego brakuje Twoim kampaniom, aby w końcu przynosiły zyski, a nie tylko pusty zasięg i ruch na stronie

Umów bezpłatną rozmowę