

# Jak prezentować produkt/ usługę w biznesie online?



Z KOPCIUSZKA  
W  
KRÓLOWĄ  
SPRZEDAŻY

Cześć! Nazywam się Natalia Kądzielawa, a to, co czytasz i oglądasz ([LINK DO VIDEO](#)) to seria o tym jak sprzedawać w małym biznesie.

Dzisiaj zapraszam Cię do dyskusji o tym jak prezentować produkt w biznesie online.

Wrzucenie samego zdjęcia produktu na instagramie to w tych czasach zdecydowanie za mało. Klienci z każdej strony bombardowani są produktami i usługami i dlatego warto nauczyć się, jak to robić aby wyróżnić się z tego tłumu.

Jest kilka kluczowych rzeczy, o których powinnaś pamiętać prezentując swój produkt.

- Zastanów się kto jest Twoim klientem a potem spójrz na swój produkt jego oczyma. Pokaż te cechy/ zalety i korzyści Twojego produktu które są istotne dla potencjalnego klienta. Jeżeli odrobisz tą lekcję poprawnie to potencjalni klienci będą mieli wrażenie, że ten produkt/ usługa jest szyty na ich miarę.

### **PRO TIP:**

**ZASTANÓW SIĘ W JAKI SPOSÓB TY KUPUJESZ. CO JEST DLA CIEBIE ISTOTNE?**

W momencie w którym zaczniesz analizować procesy zakupowe jakich sama dokonujesz dużo prościej będzie ci zaprojektować prezentację swojego produktu.

- Wypisz jakie są cechy twojego produktu/usługi (właściwości ), jego ZALETY oraz korzyści jakie wynikają z tego dla Twojego klienta.

### **PRZYKŁAD:**

Sprzedaje czerwone szpilki (cecha: czerwone), ich zaletą jest to, że są wyjątkowe a korzyścią dla klientki to, że w takich szpilkach będzie wyglądała jak modelka na wybiegu.

- **POKAŻ KONTEKST.** W przypadku produktu pokaż jak używasz produkt; zaaranżuj przedmioty w codziennym życiu, tak aby Twój klient mógł sobie wyobrazić siebie używającego ten produkt. Pokaż siebie trzymającą zaprojektowaną przez siebie torebkę a nie tylko torebkę na białym tle.
- **JAK POKAZAĆ KONTEKST W PRZYPADKU USŁUGI?** W przypadku usługi Twoim głównym zadaniem jest pokazanie transformacji jaką przejdzie klient jeśli z niej skorzysta.

### **PRZYKŁAD:**

Sprzedając kurs o sprzedaży, nie podaje suchych umiejętności, których Cię nauczę ale pokazuje, że pomogę Ci się zmienić z Kopciuszka, który boi się sprzedaży i nie wie jak się do niej zabrać, w pewną siebie KRÓLOWĄ SPRZEDAŻY. Mówiąc tak składam obietnicę jaką transformację przejdą moi klienci dzięki współpracy ze mną.

**UWAGA: Pamiętaj, aby obiecywać rezultaty, których jesteś pewna :) Ściema nigdy nie popłaca!**

- najlepszą metodą prezentacji usług i produktów są... rekomendacje zadowolonych klientów :) Jeżeli możesz to poproś klientów o nagranie krótkiego wideo, w którym opowiedzą o swoim zakupie/ współpracy z Tobą :)
- CTA. W momencie, w którym prezentujesz swój produkt i udało Ci się zdobyć uwagę klienta, warto wykorzystać ten moment w 100%. Dlatego powiedz klientowi, czego od niego oczekujesz!

PRZYKŁAD: Zamów już teraz! :)

Chcesz wiedzieć więcej o sprzedaży w wiadomościach prywatnych?

Zapisz się na mój webinar!

>>> Wchodzę w to! <<<

## Jak sprzedawać w wiadomościach prywatnych?

23 maja, godz. 20:00



Z KOPCIUSZKA  
W  
KRÓLOWĄ  
SPRZEDAŻY