КУРСЫ «Продающее Письмо»



Астана, Казахстан

ИЛИ КАК ПРАВИЛЬНО НАПИСАТЬ РЕКЛАМНОЕ ПИСЬМО, ЧТОБЫ ПРИВЛЕЧЬ МАКСИМАЛЬНОЕ ЧИСЛО КЛИЕНТОВ
Эффективные продающие письма, будь они реальные или цифровые, являются одним из лучших способов получить новых клиентов для малого бизнеса (и не только малого). К сожалению, из-за обилия спама разработка эффективных продающих писем в последнее время стала несколько более сложной процедурой, чем ранее.
Людям не нравится, когда им продают. Люди любят покупать.
Если человеку что-то “впаривать”, у него включается “защитный механизм” или покупательское сопротивление. Цель продающего текста – сменить рамку с продажи на покупку – дать человеку возможность осознать, что ему нужен ваш продукт или услуга, зачем это ему нужно, нужно именно сейчас, дать эмоции, которые подтолкнут его к действию, логически обосновать его выбор.
Во время принятия решения купить/не купить человек в большей или меньшей степени проходит в своем сознании через ряд ключевых точек сопротивления.
Точки сопротивления для разных целевых аудиторий могут различаться, именно поэтому очень важно на этапе исследования рынка тщательно изучить портрет своей целевой аудитории.
Из данного курса Вы узнаете 14 типов продающих писем, 10-ти шаговую формулу написания продающего письма и еще несколько секретов….
ПОЗВОНИТЕ НАМ И ЗАПИШИТЕСЬ НА ЭТОТ УВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КУРС
P.S. Уже в первый день обучения Вы сможете проверить эффективность продающих писем!!!!

Цена: Договорная	Тип объявления: Услуги, предлагаю	Торг: --
Дзаурбекова Светлана	**8 7172-34-28-77**	**Манаса 16**