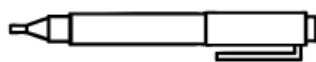


TÄRKOIN
VARJELTUA
TIETOA

MYY SE NETISSÄ.

PIKAOPAS
MYyntITEKSTIN
KIRJOITTAMISESTA
NETTIIN.

Kirjoittajakoulu





Ihmiset ovat kiireisiä, laiskoja ja kärsimättömiä.

He haluavat helpottaa elämäänsä.

He haluavat menestyä paremmin ja tienata tai säästää rahaa.

He haluavat toteuttaa unelmiaan ja päästä yli epäonnistumisistaan.

He haluavat parantaa terveyttään ja ulkonäköään.

He haluavat ratkaista akuutteja ongelmiaan.

He ovat kiinnostuneita itsestään ja läheisistään.

Lähtökohtaisesti he eivät ole kiinnostuneita sinusta ja tuotteistasi ja siitä, mitä sinä haluat. He eivät myöskään halua, että heille myydään.

Älä siis yritä myydä heille itseäsi, kirjaasi, tuotettasi, tai palveluasi. Älä uuvuta heitä kertomalla alkajaisiksi rivikaupalla itsestäsi tai tuotteistasi. Sen sijaan tee heidät tietoiseksi ongelmasta, jonka he haluavat ratkaista. Kun he ovat vakuuttuneita ongelman ratkaisun tärkeydestä, tarjoa heille avuksi helppoa ja toimivaa ratkaisua, joka on turvallinen ja helppo ostaa ja hintansa väärä.



**MYYNNTI ON
HYVIEN
RATKAISUJEN
TARJOAMISTA
ASIAKKAAN
ONGELMIIN.**



1. Herätä huomio

Ihmisten huomiokyky ja keskittymiskyky ovat rajallisia. Jos joku ylipäättään noteeraa viestisi, hän päättää parissa kolmessa sekunnissa, jatkaako hän lukemista vai siirtyykö muualle.

Opettele siksi kertomaan asiastasi tavalla, joka herättää varmasti huomion ja saa ihmiset kiinnostumaan.

Hyvä tapa on nostaa esiin kiinnostavalla tavalla kohderyhmän ongelma, joka huutaa ratkaisua.

Esim. Entä jos ei olekaan ongelmakoiria. On vain ongelmaisäntä. Oletko sinä ongelmaisäntä?



2. Saa yleisösi innostumaan.

Maailma on täynnä ihmisiä, joilla on ratkaisemattomia ongelmia.

Kohderyhmäsi kysyy, miksi juuri minä ja miksi juuri tämä ongelma? Mitä lukijasi saa, jos hän lähtee ratkaisemaan tätä ongelmaa? Mikä hänen elämässään muuttuu?

Esim. Olet hankkinut koirasta perheenjäsenen ja elämäntoverin. Hän on nöyrä alamaisesi, sinulla on häneen valta ja voima. Hän haluaa oppia ymmärtämään sinua. Hän haluaa, että sinä ymmärrät häntä. Näin koko perheesi elämänlaatu paranee.



3. Vaikuta tunteisiin.

Älä mene liian nopeasti mahtavan ratkaisusi yksityiskohtiin.

Vakuuta kohderyhmäsi asian tärkeydestä vaikuttamalla tunteisiin.

Kerro vaikkapa ongelman ratkaisun tärkeyttä korostavia tositarinoita tai esimerkkejä, jotka koskettavat yleisöäsi ja saavat heidät samaistumaan ja sitoutumaan.

Laita tuleva asiakkaasi sanomaan "Miten mahtavaa, että kuulin tästä."



4. Tarjoa ratkaisu ongelmaan.

Vakuuta tulevat asiakkaasi esittelemällä ratkaisusi lyhyesti ja selkeästi.

Kerro, mitä he konkreettisesti saavat, kun hankkivat ratkaisusi.

Esim. Apunasi on e-kirja Koiranomistajan Koirakoulu, jossa on kolmen viikon harjoitusohjelma sinulle ja koirallesi. Ohjelma sisältää 20 helppoa harjoitusta, joiden avulla opit ymmärtämään koiraasi ja hän oppii ymmärtämään sinua. Ohjelma vaatii sinulta ja koiraltasi kolmen viikon ajan vain puoli tuntia päivässä ja tuloksena on iloinen ja tottelevainen koira, jolla on osaavampi omistaja.



5. Poista oston esteet.

Suurimmat oston esteet:

- a) kohderyhmäsi ei tarvitse tuotettasi
- b) tuote/palvelu on liian kallis
- c) kohderyhmäsi ei luota sinuun
- d) kohderyhmäsi ei luota, että tuote/palvelu toimii luvattusti

Kohtiin a ja b et yleensä pysty vaikuttamaan, mutta kohtiin c ja d pystyt.

Kerro, miksi juuri sinä olet paras opettamaan/kertomaan tästä asiasta.
(kuva, tausta, linkit esim. CV:hen)

Käytä testimoniaaleja ja anna 100% tyytyväisyystakuu.



6. Luo kiire ostaa.

Mitä suurempi investointi, sitä todennäköisemmin asiakkaasi haluaa vielä harkita asiaa.

Harkitsijat harvoin palaavat asiaan. He unohtavat koko jutun. He eivät ehkä enää löydä sivuasi netistä.

Pyri saamaan asiakas ostamaan samantien.
Luo ostolle aikapaine. Ostajalle kiireen tuntu.
FOMO= Fear of Missing Out.

Riskin ostaa nyt samantien tulee tuntua asiakkaasta pienemmältä kuin riskin olla ostamatta.

Keinot:

Alennus, joka on voimassa vain tietyn ajan.

Lisäetu, joka on voimassa vain tietyn ajan.

Tuote, joka on saatavilla vain tietyn ajan.



Lähteitä ja lisäoppia:

Lisa Sasevich:

Meant for More (kirja, valmennus)

Monetize your Mission (valmennus)

Jeff Walker:

Launch. An Internet Millionaire's Secret (kirja, valmennus)

Marie Forleo:

B-school (valmennus)

Marisa Murgatroyd:

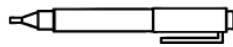
Experience Product Formula (valmennus)

Sabri Suby:

Sell like Crazy.(kirja)

Kiitos ja
pikaisiin
näkemisiin.

Kirjoittajakoulu



KIRJOITTAJAKOULU.FI

Kirjoittajakoulu on netissä toimiva valtakunnallinen kirjoittajakoulu, jonka kotipesä on Suomen Helsingissä ikivanhassa kivitalossa. Tehtävämme on auttaa suomalaisia Hangosta Ivaloon tulemaan sellaisiksi kirjoittajiksi, joita he ovat aina halunneet olla.

Kirjoittajakoulu Suomi on House of Mum Oy:n rekisteröity aputoiminimi.