Jak zwiększyć sprzedaż na *Instastories?*

Konkretne przykłady



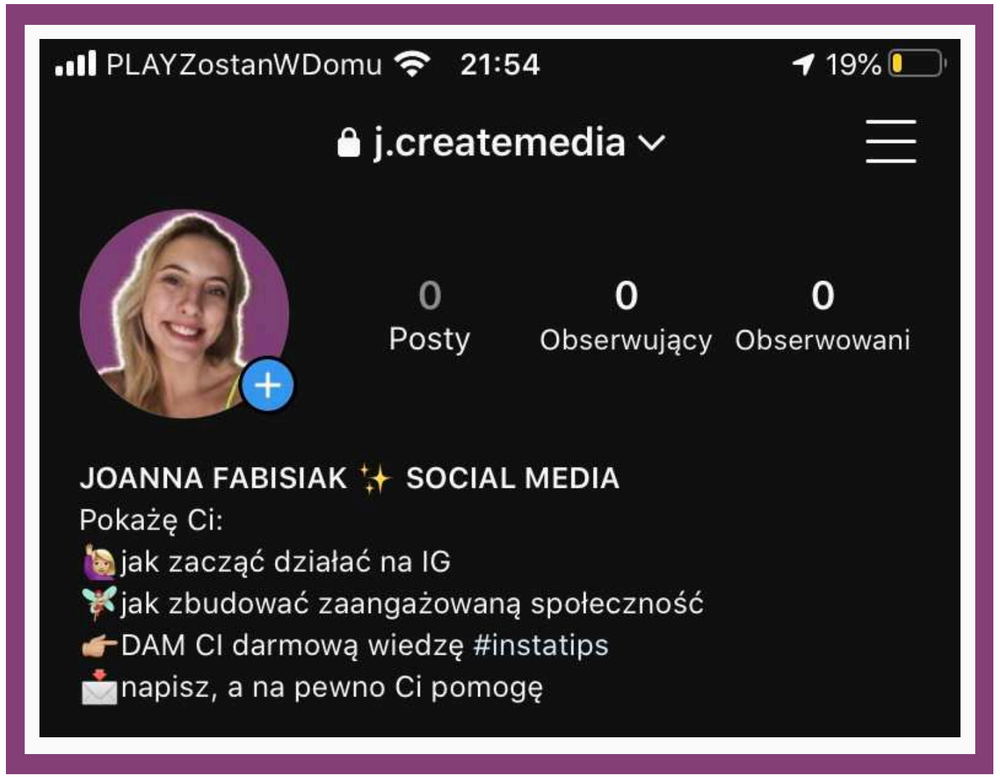


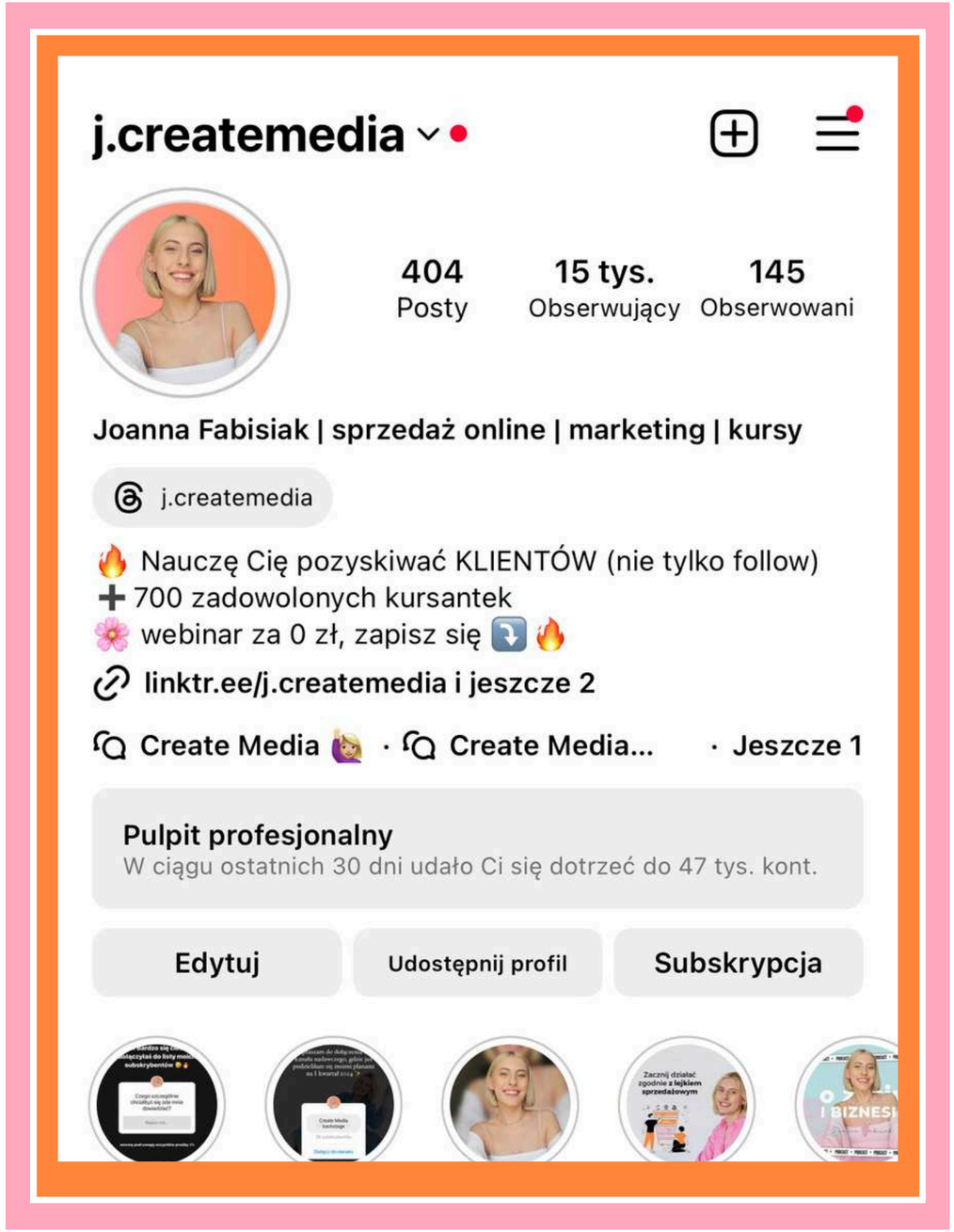
Joanna Fabisiak

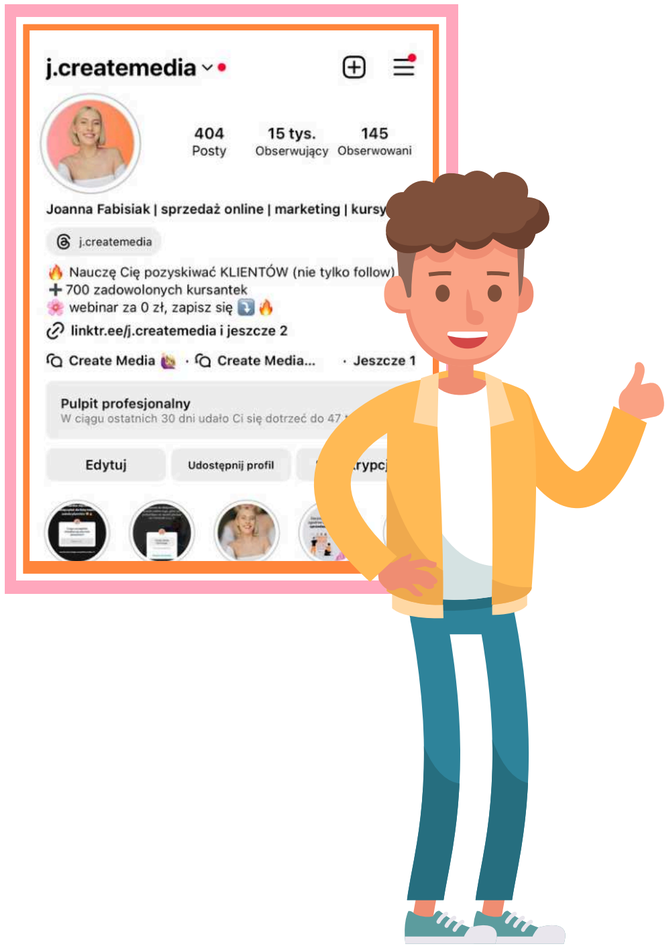
@j.createmedia

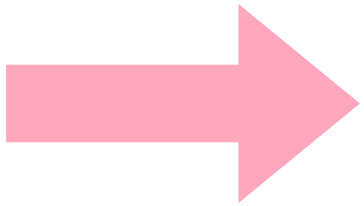
- Od ponad **4 lat uczę** jak pozyskiwać klientów za pomocą Instagrama.
- 2 lata pracowałam w agencji marketingowej na stanowisku **graphic designer & content manager.**
- W 2023 roku wygenerowałam **dochód ponad 130 000 zł** (przychód 240 000 zł) pozyskując klientów głównie przez Instagram.
- W moich kursach, programach mentoringowych i konsultacjach wzięło udział **ponad 800 osób.**

kwiecień 2020






j.createmedia
404
Posty
15 tys.
Obserwujący
145
Obserwowani
Joanna Fabisiak | sprzedaż online | marketing | kursy
j.createmedia
Nauczę Cię pozyskiwać KLIENTÓW (nie tylko follow)
700 zadowolonych kursantek
webinar za 0 zł, zapisz się
linktr.ee/j.createmedia i jeszcze 2
Create Media
Create Media...
Jeszcze 1
Pulpit profesjonalny
Edytuj
Udostępnij profil

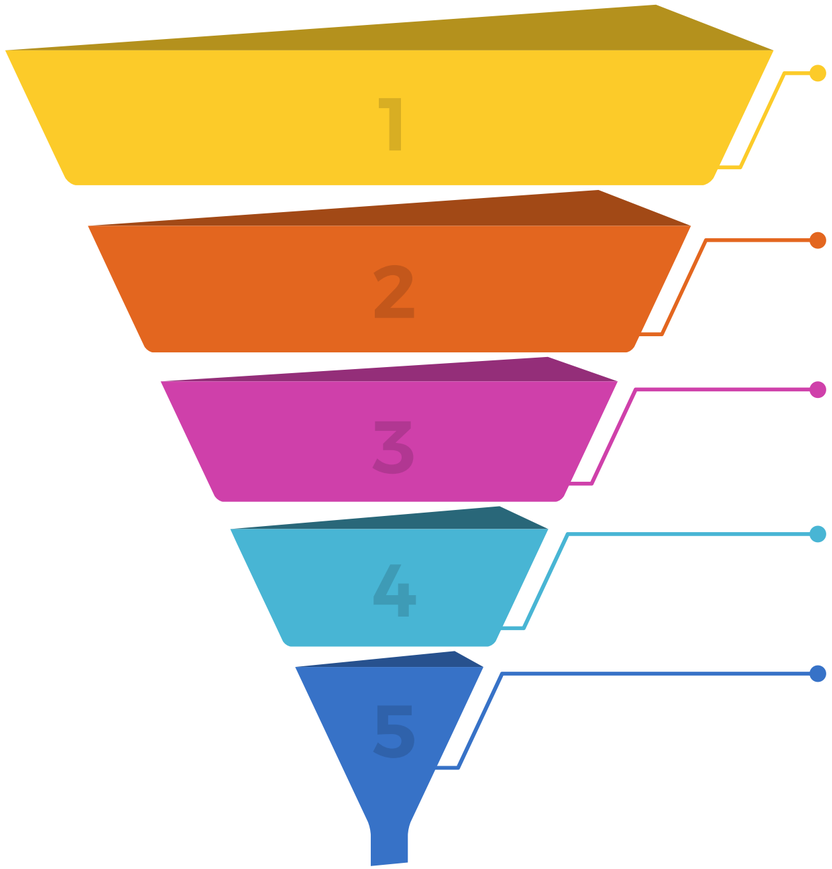





j.createmedia
404
Posty
15 tys.
Obserwujący
145
Obserwowani
Joanna Fabisiak | sprzedaż online | marketing | kursy
j.createmedia
Nauczę Cię pozyskiwać KLIENTÓW (nie tylko follow)
700 zadowolonych kursantek
webinar za 0 zł, zapisz się
linktr.ee/j.createmedia i jeszcze 2
Create Media
Create Media...
Jeszcze 1
Pulpit profesjonalny
Edytuj
Udostępnij profil

Zanim **zaczniesz** sprzedawać

Odbiorca musi przejść przez
wszystkie etapy lejka



Zauważenie (zasięg)

Polubienie (nawiązanie więzi)

Zaufanie (budowanie autorytetu)

Osiągnięcie celu (sprzedaż)

Zaopiekowanie (powracający klient)

Sprzedaż dzieli się na:

sprzedaż ciągłą

kampanie sprzedażowe

sprzedaż ciągła

wplatasz ją
w codzienne działania

kampania sprzedażowa



kampania sprzedażowa

II ETAP III ETAP IV ETAP

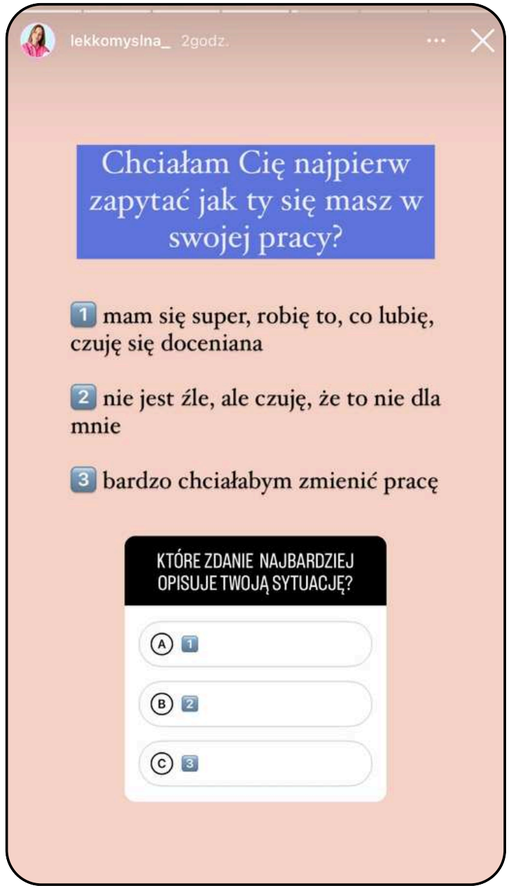


Przykłady sprzedaży na **Instastories**

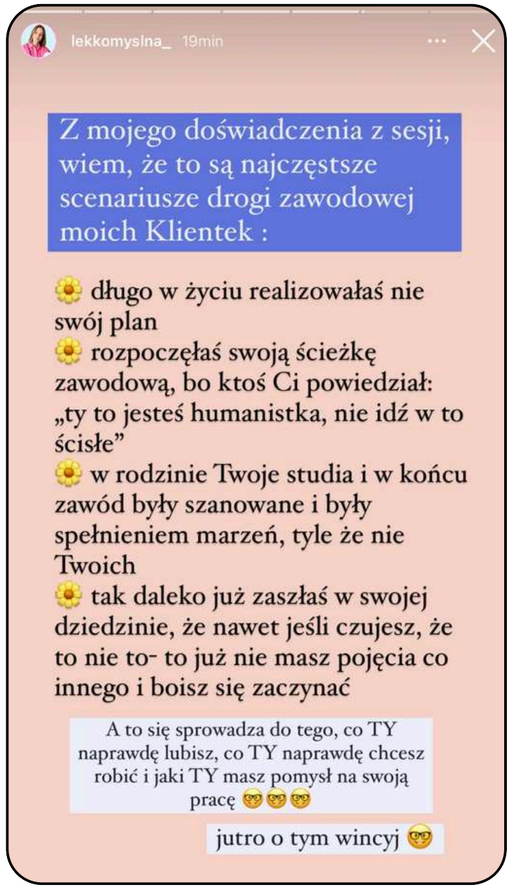
Justyna @lekkomyslna_
coachka, sprzedaż usług



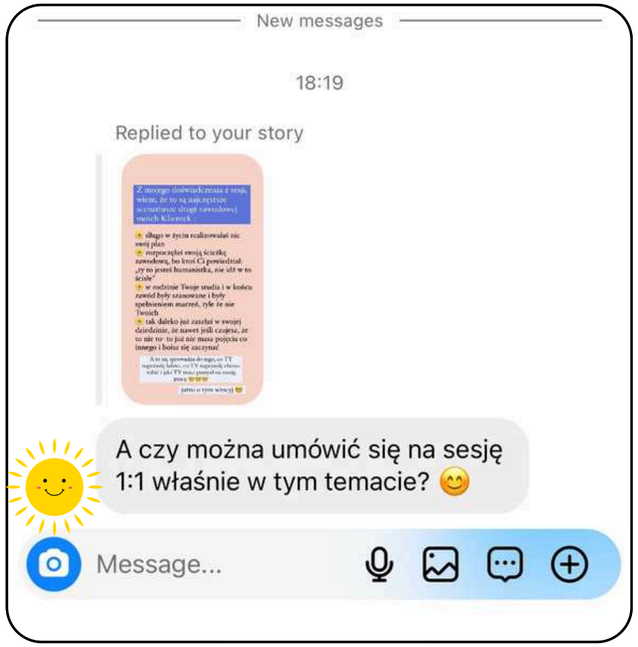
wprowadzenie do tematu



zaangażowanie



doświadczenie
+ utożsamienie



zapytanie o współpracę

Justyna @lekkomyslna_
coachka, sprzedaż usług



case study
(proces pomocy i rezultaty)



case study
(proces pomocy i rezultaty)



sprzedaż
trigger: limit miejsc

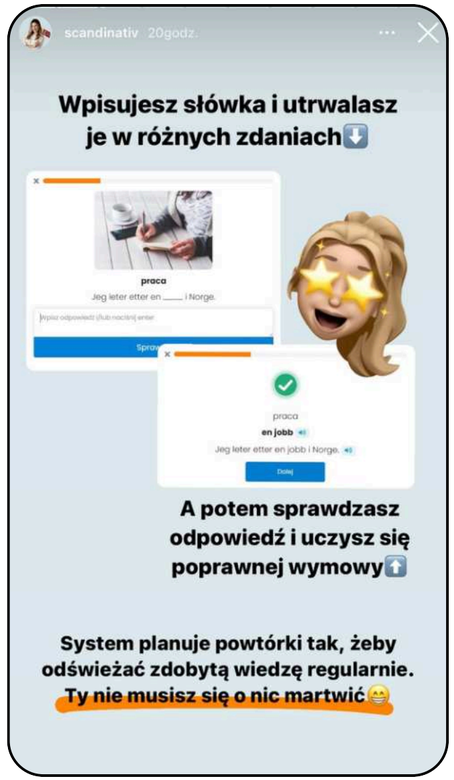
Magda @scandinativ
nauczycielka norweskiego, produkty cyfrowe



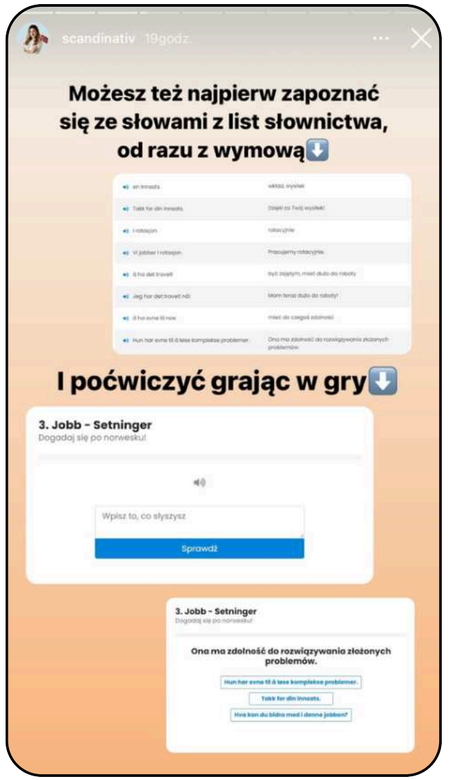
proces nauki



społeczny dowód słuszności
proces nauki



proces nauki
plusy kursu



proces nauki
plusy kursu

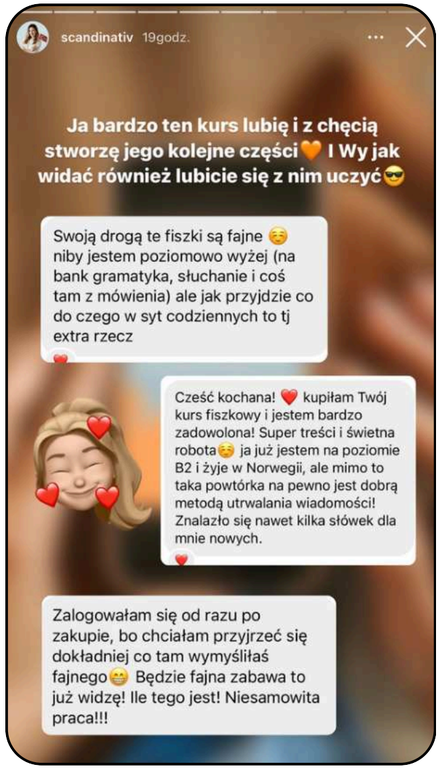


proces nauki
plusy kursu

Magda @scandinativ
nauczycielka norweskiego, produkty cyfrowe



CTA sprzedażowe
plusy kursu
triggery: niska cena



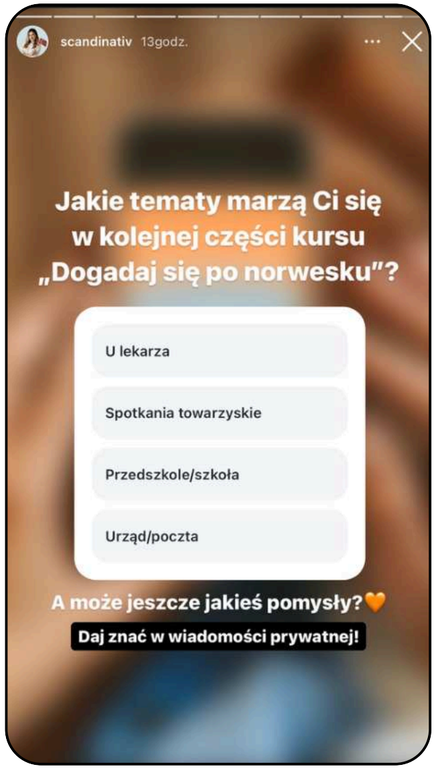
społeczny dowód: opinie



badanie potrzeb



info



badanie potrzeb

Joanna @joannarurka_foto
fotografka, sprzedaż usług



info



przedstawienie miejsca



przedstawienie miejsca
wizualizacja



przedstawienie miejsca

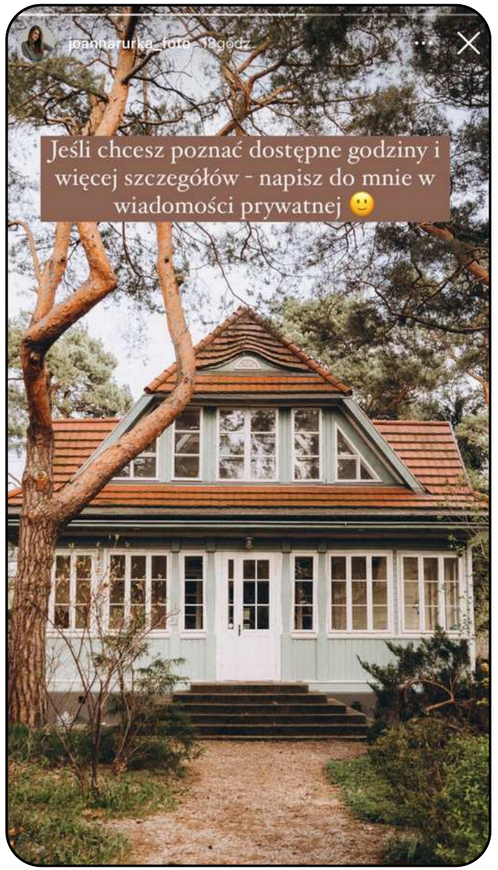
Joanna @joannarurka_foto
fotografka, sprzedaż usług



obietnica, zysk



najważniejsze info
cena



CTA sprzedażowe



dodatkowe info

Joanna @joannarurka_foto
fotografka, sprzedaż usług



info



Trigger: ostatnie wolne miejsca



info



Trigger: ostatnie wolne miejsce

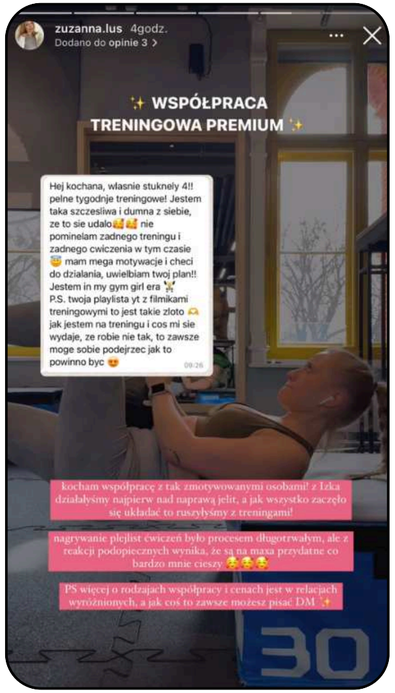


wizualizacja

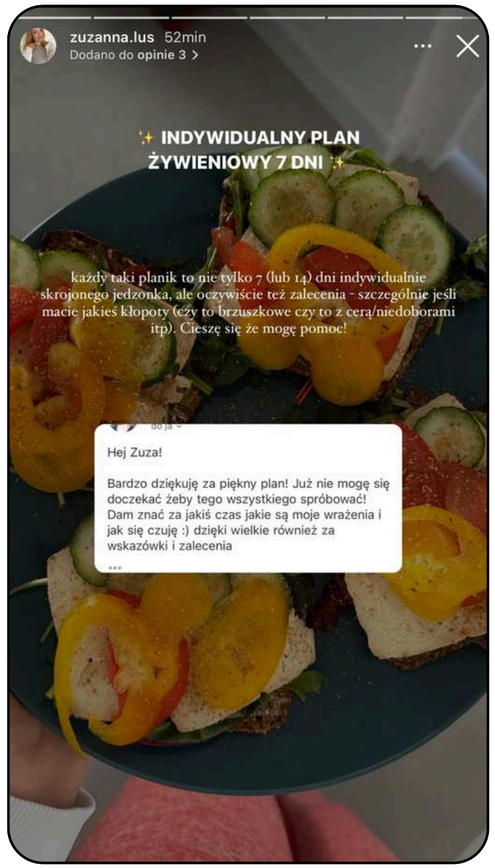

joannarurka_foto 36min
Wszystkie miejsca zostały zarezerwowane 😍
Dla wszystkich chętnych nie starczyło terminów i dziś mam już osoby na liście rezerwowej. Więc jeśli zastanawiałaś się i nie zdążyłaś zarezerwować swojego miejsca, daj znać - zobaczę co uda mi się zrobić by znaleźć dodatkowe godziny :)
*Na liście rezerwowej obowiązuje kolejność zgłoszeń.


14:13
Asia! wszystkie miejsca sprzedałam w 3 dni i już mam listę rezerwową! 😀
Ale się cieszę! ❤️

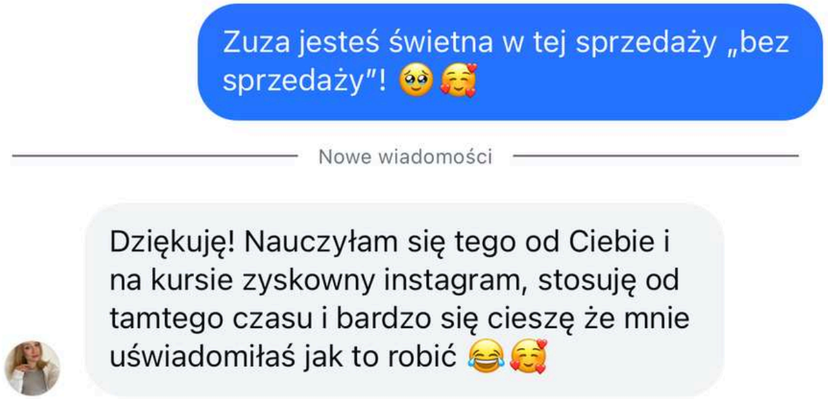
Zuzanna @zuzanna.lus
dietetyczka i trenerka personalna sprzedaż usług i produktów cyfrowych

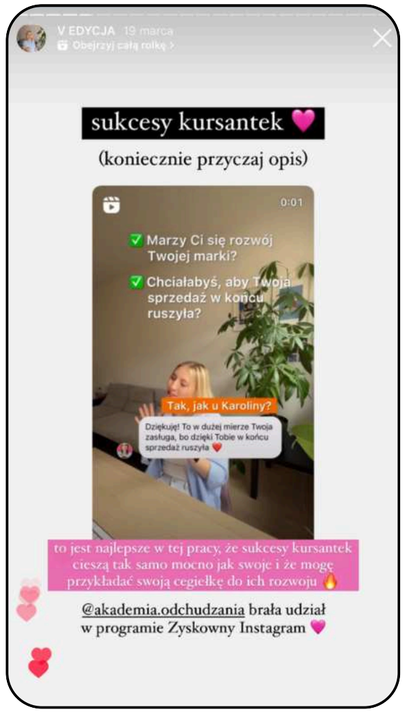


opinia
+ opisanie procesu
+ CTA sprzedażowe



wiadomość
+ opisanie bonusów

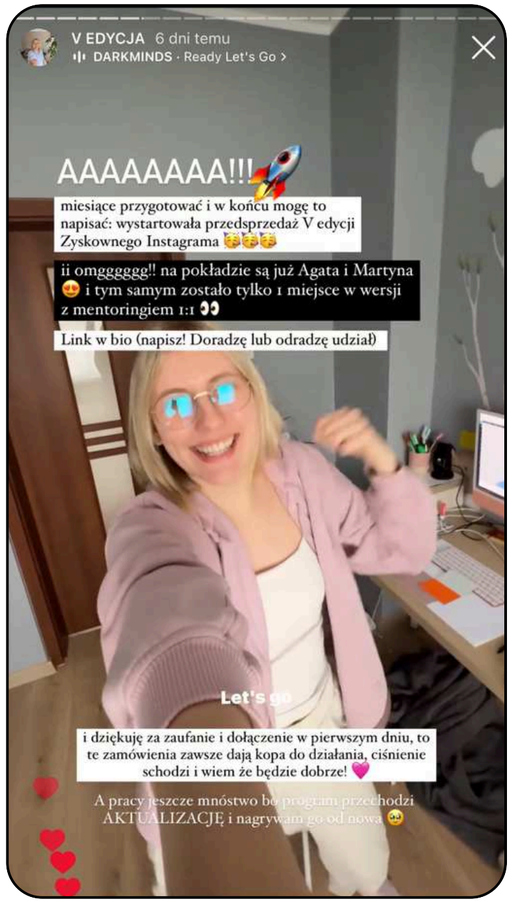




społeczny dowód słuszności



ważne informacje



emocjeeee



społeczny dowód słuszności

DZIĘKUJĘ!

Masz pytanie? Napisz:

kontakt@createmedia.pl

@j.createmedia



www.createmedia.pl