

Программа интенсива

1 день. «Контент продаст» (10 академических часов)

10.00 -13.00

1. Знакомство. Цели, что получают, правила, технические вопросы.
2. Где предприниматель может продавать (кроме рынка и знакомых). Обзор площадок в интернете:

- Сайт
- Соцсети
- Мессенджеры
- Маркетплейсы

3. Как начать продавать на этих площадках? Инструкция: как выйти, какие нужны инструменты, что нужно для оформления товаров.

4. Интерактивная игра «Продай мне за одно предложение». Цель - знакомство с участником интенсива, с его нишей, разбор ошибок.

5. Кейсы. Как уже продают в интернете (на примерах разных ниш). Показ продающих страниц в ВКонтакте, карточек товаров на маркетплейсах с разбором успешных и ошибочных действий.

6. Таплинк – как простейший сайт. Структура. Как заполнить бриф, чтобы подрядчик максимально эффективно выполнил ваш сайт.

Упражнение – в командах написание брифа для создания сайта.

13.00 -14.00 ОБЕД

14.00-18.00

7. Видеоформат продает. Что снимать, как, на каких площадках использовать.

Упражнение – в командах снимаем рекламный ролик/рилс на тему: «5 причин купить наш блокнот/ручку» (с нашими логотипами).

Разбираем плюсы и минусы разных сюжетов. Правила успешной видео-публикации.

8. Утепляющие контентные воронки. Как с помощью контента выстроить поток клиентов. Разберем этапы воронки. Рассматриваем на примерах, как работают продающие воронки, благодаря каким фишкам можно продавать с каждого этапа.

Упражнение. В командах выстраиваем воронку продаж продукта/услуги. Участники пишут поэтапный план публикаций (5-8 пунктов), с помощью которых разогревают свою аудиторию к покупке.

Домашнее задание первого дня:

Продать свой товар одним постом. Так рассказать о своем товаре/услуге, чтобы захотелось купить.

Программа интенсива

2 день. «Продавай, не продавая» (10 академических часов)

Цели:

- снять психологические барьеры, мешающие продавать в процессе продажи;
- разобрать процесс продажи пооперационно, с промежуточным и конечным результатом;
- научить планированию продаж (портфель продаж). Научить приемам продаж.

10.00-13.00

1-я сессия. Диагностическая: что мешает вам продавать больше. анализ и структурирование причин. Составляем карту личных ресурсов –где брать силы для рывка.

2-я сессия. Процесс продажи. Промежуточные результаты эмоциональный и фактический.

13.00 -14.00 ОБЕД

14.00-18.00

3-я сессия План продаж на месяц, на неделю, на день.

4-я сессия. Приемы продаж. Техника small talk. Выявление потребностей, работа с возражениями, захваты.

Завершение тренинга. Обратная связь от участников.