

Мастер класс
Как выделиться среди
конкурентов. Неочевидные
ТОЧКИ РОСТА

Школа Интернет Магазинов Ekomers

1 Ассортимент

- . Что я могу продавать клиентам своих конкурентов
- . Что я могу продавать своим купившим клиентам
- . Что я могу продавать клиентам, ставившим заявку (лиды), но не купившим
- . Что я могу продавать своей целевой аудитории

Техника «Легкий Вход» Кредит доверия до покупки.

- Пример «Скидка 500 р в обмен на контакты»
- Продукты партнеров в подарок на существенную сумму за покупку (для Вас это бесплатно)
- Дайте информацию клиенту взамен на контакты
- Сертификаты на покупку в вашем магазине, которые вы раздаете потенциальным клиентам за контакты в оффлайне

Делаем клиентами своих конкурентов

- Станьте дистрибьютером
- Станьте оптовиком
- Создание своего продукта
- Поиск дропшиппинг партнеров

Партнерский маркетинг/кросс маркетинг

- Ваша ценность помогает партнерам продавать
- Обучение своей аудитории на площадках партнеров
- Поддержка мероприятий партнеров

Бизнес начинается после первой продажи. Держите контакт

- Email рассылка, дающая ценную инфу и вызывающая эмоции
- Обучающий видео контент для клиентов
- Дайджест интересных мероприятий для клиентов (в том числе развлекательных)
- Опросы клиентов