
Πως να πουλήσεις οτιδήποτε - Πρότυπο

1. Ποιος είσαι και τι κάνεις

Συστήνεσαι στον κόσμο και εξηγείς ποιος είσαι και τι κάνεις

2. Είχες ποτέ...

ΠΧ: *Είχες ποτέ νιώσει ανήμπορος στην οικονομική κρίση;* Περιγράφεις το πρόβλημα και δείχνεις κατανόηση

3. Και εγώ... ιστορία πάλης

ΠΧ: *Και εγώ το ένιωθα αυτό...* Περιγράφεις το πως βίωνες αυτά τα προβλήματα ή οι πελάτες σου

4. Ιστορία εύρεσης λύσης

Εδώ περιγράφεις το πως βρήκες λύση στο πρόβλημα. Είναι η ιστορία της επιτυχίας.

5. Αποτελέσματα

Εδώ παρουσιάζεις τα αποτελέσματα, δικά σου ή πελατών σου, που προκύπτουν από το προϊόν ή την υπηρεσία.

6. Τι πουλάς (Επισκόπηση)

Παρουσιάζεις το προσφερόμενο προϊόν και κάνεις μια γρήγορη περιγραφή του τι είναι και τι κάνει.

7. Γιατί είναι εξαιρετικό; (οφέλη)

Γιατί θα βοηθήσει το πελάτη και με ποιο τρόπο; Περιγράφεις αναλυτικά τα οφέλη του προϊόντος.

8. Γιατί είναι διαφορετικό;

Γιατί πρέπει να το αγοράσουν από εσένα; Γιατί το προϊόν σου είναι διαφορετικό από τα ανταγωνιστικά;

9. Παράθεση τιμής

Αναφέρεις την τιμή του προϊόντος με τρόπο που να την κάνει πολύ ελκυστική.

10. Bonuses

Ποια είναι τα bonuses που θα προσφέρεις μαζί με το προϊόν;

11. Εγγύηση

Είτε θα αφαιρέσεις το ρίσκο από τον πελάτη είτε θα πάρεις το ρίσκο πάνω σου.

12. Γιατί να το αγοράσει τώρα

Ποιο τρόπο θα βρεις για να σπάσεις την αναβλητικότητα; Πρέπει να βρεις τρόπους να αγοράσουν τώρα και όχι αργότερα.

13. Ανακεφαλαίωση

Μια γρήγορη ανακεφαλαίωση των κυρίων σημείων της παρουσίασης.