



Skab en unik salgsside og gentag salget af dit produkt, når du vil

Velkommen til din salgsside-workbook

Kære Q iværksætter

Denne workbook er særlig til dig, som er coach, rådgiver, mentor, terapeut, clairvoyant eller lignende.

Dig som enten har udfordringer med at beskrive dit produkt, så det sælger online eller som er usikker på, om dine ideelle kunder forstår det, du tilbyder, selvom du faktisk beskriver det, du tilbyder fra a til z.

Eller måske er du ikke tilfreds med din salgsside? Altså hvis du har en.

Uanset hvad, så bare rolig, det er muligt på én gang både at skrive dig ind i din kundes hjerte, hjerne og betalingslyst.

Det gør du på en online salgsside. Eller du kan kalde det en produktside (nogen kalder det en landingside).

Og det vilde er, at en online salgsside, som virkeligt taler til din kunde, kan genere 100.000-vis af kroner. Og mere til. Vil du gerne derhen, så læs videre.

Her er 5 overordnede kriterier for en salgsside, så du kan tjekke, om du har en allerede:

Din salgsside:

1. Beskriver ét produkt og kun ét
2. Består af billeder, flow af tekst og branding, som taler til netop DIN ideelle kundetype
3. Svarer på alle spørgsmål, som man ved fra markedsføringstests, at mennesker har brug, når de skal købe noget
4. Giver klar og tydelig call to action til tilmelding eller køb
5. Giver klar og tydelig betalingsmulighed, så kunden kan købe dit produkt (og dit setup modtager automatisk betaling og sender kvittering til kunden)
6. Indeholder disse punkter: Smertepunkter, storytelling, futurepace, faglig baggrund, billedreferencer, grafik, indhold, egenskaber m.m.

I den her workbook har vi fokus på, at du afklarer basics og de helt afgørende elementer, som får en salgsside til at virke fantastisk.

På liveen d. 24. februar i Female Go-Getters-gruppen dykker vi dybere ned. Så varm endelig op her, og du får det optimale ud af liveen.

Det er en god ide at have fokus på ét produkt lige nu, som du i den grad har lyst til at sælge big time.

Hvilket et produkt vil du gerne have en unik salgsside til?:

Hvor skal din salgsside ligge online?

Jeps, det er lidt teknisk, men det er blot for at spore din hjerne hen på det, der skal til, for at dine kunder kan se din side online. Du kan altid spørge på liven:

Mulighed 1: Hvis du har en hjemmeside allerede, for eksempel i WordPress eller et andet system, og dit domæne for eksempel hedder www.livingbylone.dk, så kan url'en til din salgsside hedde: www.livingbylone.dk/udrensdinlever

Det vil sige: Det, der står efter skråstregen, har at gøre med produktet. Måske døber du bare url'en (efter skråstregen) med bare et par ord fra produktets navn.

Mulighed 2: Hvis du ikke har en hjemmeside, kan du oprette et domæne og vælge et navn.

Du behøver ikke at have en hjemmeside lavet for at lave en salgsside.

Lad os sige du valgte, at dit domæne hedder www.tinasunivers.dk, så kan du derefter døbe, hvad din salgsside skal hedde, som jo har at gøre med det specifikke produkt at gøre, som du vil sælge på din salgsside.

For eksempel: www.Tinasunivers.dk/kursushumandesign

Mulighed 3: Hvis du har din forretning for eksempel på Simplero kan din salgsside hedde dit Simplero-domænenavn, og du tilføjer så på lignende måde som ovenfor

de ekstra ord, som gør, at det specifikt er din salgsside, man lander på, når man klikker på dit link.

Skriv her hvor din salgsside skal ligge?

Eller skriv spørgsmål du har brug for at få svar på:

Hvad er den fængende titel (og undertitel) til dit produkt? Det er ret afgørende for salget, at du har en titel, som er øverst på din salgsside og som med det samme fortæller din kunde: Det her er for mig.

I din titel og undertitel tilsammen kan du med kæmpe fordel vise:

- 1) Kundens problem
- 2) Løsningen på problemet
- 3) Trin, varighed eller metode

Her er 3 eksempler:

- Bliv 10 år yngre på et halvt år – Sådan vender du aldringsprocessen i din hjerne
- Bliv endelig fri af tvivlen på dig selv og få dit lys tilbage – 12 ugers self-compassion forløb.
- Heal dine chakras og slip dig selv fri til salgssucces på 7 uger

Hvad er den fængende titel til dit produkt?

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write the product title.

Hvilke resultater leder din kunde efter, som du kan hjælpe med i det specifikke produkt, du har valgt som fokus her:

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to describe the results their customer is looking for.

Når du har svaret på spørgsmålet ovenfor om resultater, så kig på dit produkt:

Hvilke 3 til 5 ting bliver din kunde i stand til, når han/hun har gennemført dit 1 til 1 forløb, dit gruppeforløb, dit kursus, din uddannelse, din workshop eller dit retreat?

Hvad er 1 til 3 tre ting, som positivt adskiller dit produkt fra lignende produkter på markedet?

Sådan... du er klar til livet d. 24. februar kl. 12 i Female Go-Getter-gruppen. Glæder mig til at møde dig!