

## 20 princípov ako predávať na profile:

Zaškrtni si ten krok po splnení, aby si si vyplavil/a dopamin a uistil/a sa, že si bližšie k profilu, ktorý predáva

1. Vystavaj si profil, aby ľudia mali jasno

☐

2. Ak chceš predávať, mal/a by si sa zamyslieť kvôli čomu chodia ľudia na profil

☐

3. Highlity (témy, krúžky na profile)

☐

4. Čo dať do rozkliku?  
Biosites/ Linktree

☐

5. Hodnotové reelska (tie majú vyšší potenciál rastu o publikum, ktoré ťa ešte nesleduje ako fotky, caruselly alebo stories) alebo PLATENÚ REKLAMU

☐

6. Upresni si a ujasni si, kto je tvoja cieľová skupina

☐

7. Daj si pozor, ABY SI PREDÁVAL TÚ ZMENU/ TRANSFORMÁCIU/ RIEŠENIE, nie produkt alebo službu

☐

8. Nepredávaj ako v teleshoppingu, predávaj hlavne hodnotu

☐

9. Nepredávaj priamo na profile

☐

10. Využívaj atraktívny marketing

☐

11. Zameraj sa, aby si využíval tvoje stories na PREDAJ

☐

12. Získavaj si pozornosť

☐

13. Získavaj si dôveru

☐

14. Nebuď otrepaný, buď originálny

☐

15. Rozlišuj Influencerský obsah a Tvorcovský obsah

☐

16. Aby si ukázal AUTORITU a za čím STOJÍŠ

☐

17. Uisti sa, aby si VYUŽÍVAL RÔZNE FORMY OBSAHU

☐

18. Pozor, aby SI INTERAGOVAL S PUBLIKOM A NEZBIERAL LEN LAJKY, ALE TVORIL VZŤAHY

☐

19. STOTOŽŇOVACIE PRÍSPEVKY sú KING

☐

20. Nespoliehaj sa na 1 platformu

☐