

101 **сервисное** **маркетинговое** **ПРЕДЛОЖЕНИЕ**



www.ebookexe.ru



101 сервисное маркетинговое предложение

Введение

Эта электронная книга включает 101 предложение по внутреннему маркетингу. В нем перечислены все виды специальных предложений, которые вы можете создать, чтобы увеличить свои продажи после того, как потенциальный клиент предпримет определенное действие. И вы также можете использовать их для внешних продаж. Кроме того, он дает вам множество различных идей для бесплатных бонусов, которые помогут побудить людей совершить мгновенную покупку.

1) Вы можете сделать предложение «только для подписчиков» людям после того, как они подпишутся на ваш электронный журнал. Исследования показывают, что вы можете убедить их покупать быстрее, предоставив им бонусное информационное руководство.

2) Вы можете предложить своим потенциальным клиентам «окончательное сокращение» сделки после того, как они сыграют в вашу онлайн-игру. С одной стороны, вы могли бы убедить их совершать покупки проще, предложив им бесплатную графику.

3) Вы можете рекламировать «дополнительное предложение» своим посетителям после того, как они купят вашу электронную книгу. Результаты показывают, что вы можете изменить их, чтобы сделать заказ быстрее, предоставив им бесплатный отчет.

4) Вы должны рекламировать своим потенциальным клиентам распродажу по принципу «скидки» после того, как они примут участие в вашем розыгрыше. После дальнейшего рассмотрения вы можете обратиться к ним с просьбой инвестировать с комфортом, предоставив им бонусный купон.

5) Вы можете предложить людям «предложение по сниженной цене» после того, как они подпишутся на ваш электронный курс. Как правило, вы можете побудить их к успешной оплате, наградив их бесплатным контрольным списком.

6) Вы можете предложить своим потенциальным клиентам распродажу по «распродаже» после того, как они пройдут ваше обучение. Я уже говорил, что вы можете убедить их безопасно тратить деньги, проведя им бесплатный вебинар.

7) Вы можете запустить «разовое» предложение для посетителей после того, как они закажут ваш отчет. Следует сказать, что вы должны убедить их делать покупки с уверенностью, предоставив им бонусную электронную книгу.

8) Вам следует предложить своим потенциальным клиентам распродажу по принципу «снижения цены» после того, как они изучат ваши ресурсы. Можно с уверенностью сказать, что вы можете легко привлечь их к покупке, указав им на бесплатный телесеминар.

9) Вы можете предоставить людям «ограниченное по времени предложение» после того, как они зарегистрируются на ваш телесеминар. Исследования показывают, что вы можете убедить их совершить покупку быстрее, предоставив им бесплатную консультацию.

10) Вы можете опубликовать «предупреждение о повышении цен» своим потенциальным клиентам после того, как они добровольно воспользуются вашими знаниями/услугами. Время от времени вы можете быстро приводить их в порядок, предоставляя им бонусные обратные ссылки.

11) Вы можете предложить своим посетителям специальную подарочную упаковку/дропшипинг после того, как они купят ваше программное обеспечение. Как вы увидите, вы можете подкупить их, чтобы они инвестировали прямо сейчас, предоставив им бесплатное обучение.

12) Вы должны предложить партнерскую сделку «Верните свои деньги» своим потенциальным клиентам после того, как они сделают вам подарок. Конечно, вы можете заставить их заплатить за считанные секунды, предоставив им бесплатный контент.

13) Вы можете предложить людям «специальное» предложение после того, как они зарегистрируются на ваш вебинар. Вполне вероятно, что вы сможете за считанные минуты заставить их тратить деньги, вручив им бонусный билет на семинар.



Денежные уроки для всех возрастов

Финансовые уроки для каждого, кто желает быть богатым.

Богатые люди имеют так называемое "мышление миллионеров". Это способ мышления, который отделяет успешных людей от остальной части населения. Ваше подсознание гораздо сильнее, чем сознательный ум. Это может помочь Вам достичь успеха и осуществить все Ваши самые смелые мечты.

С помощью этой книги Вы научитесь: достигать постоянного финансового роста и благосостояния, определять бизнес-возможности и использовать их, личностному бизнес-развитию, фокусу на свое будущее благополучие и многому другому!

[**Узнать подробнее>>**](#)

14) Вы можете порекомендовать своим потенциальным клиентам сделку «купи один, получи один бесплатно» после того, как они прокомментируют ваш блог. Здравый смысл подсказывает нам, что вы можете мгновенно побудить их совершить покупку, предложив им бесплатный дополнительный продукт.

15) Вы можете представить своим посетителям «дополнительное» предложение после того, как они потратят деньги на ваш сценарий. Если память не изменяет, вам следует уговорить их купить немедленно, предоставив им право на бесплатную перепродажу.

16) Вы должны продавать своим потенциальным клиентам предложение «множественного пропуска продукта» после того, как они увидят вашу веб-камеру. Что важно, вы можете побудить их совершать быстрые покупки, предоставив им бонусные основные права.

17) Вы можете рекламировать «партнерскую рекомендацию продукта» людям после того, как они возьмут вашу графику. Аналогичным образом вы можете побудить их сделать заказ быстрее, предоставив им бесплатный архив статей.

18) Вы можете рекламировать бонус «купите через мою партнерскую ссылку» своим потенциальным клиентам после того, как они изучат ваше предложение. Проще говоря, вы можете повлиять на них, чтобы они оперативно инвестировали, предоставив им бесплатно права на частную торговую марку.

19) Вы можете предложить своим посетителям «бесплатное» предложение после того, как они получают шаблоны вашего веб-сайта. Вообще говоря, вам следует убедить их заплатить как можно скорее, предоставив им бонусные права на брендинг.

20) Вам следует разместить рекламное предложение «партнерского конкурса» среди потенциальных клиентов после того, как они посетят ваш блог. Точнее, вы можете научить их тратить деньги прямо сейчас, предложив им бесплатный электронный урок.

21) Вы можете предложить людям «обновление» после того, как они приобретут вашу книгу. При нынешнем положении вещей вы можете уговорить их совершить покупку в мгновение ока, предоставив им бесплатное членство.

22) Вы можете предложить своим потенциальным клиентам «скидку на партнерский продукт» после того, как они ознакомятся с вашими бесплатными отрывками. Широко распространено мнение, что вы можете заставить их покупать быстрее, предоставив им бонусную мастерскую.

23) Вы можете предоставить своим посетителям «роскошное

предложение» после того, как они заплатят за ваш электронный отчет. Что поразительно, вы должны заставить их совершить покупку как можно скорее, вознаградив их бесплатным доступом к форуму.

24) Вам следует опубликовать предложение об отказе от всех комиссий среди своих потенциальных клиентов после того, как они просмотрят мое коммерческое письмо. Исследования показывают, что вы можете убедить их сделать заказ прямо сейчас, предоставляя им мгновенные партнерские комиссионные только для покупателей.

25) Вы можете предложить людям «раннюю птичку» после того, как они приобретут ваш DVD. Новые результаты показывают, что вы можете сразу же обратиться к ним в инвестиции, предоставив им бонусный курс.

26) Вы можете предложить своим потенциальным клиентам «розыгрыш/конкурс только для клиентов» после того, как они рассмотрят ваши продукты PLR. Я утверждаю, что вы могли бы убедить их заплатить сиюминутно, ссылаясь на бесплатные бонусы-сюрпризы.

27) Вы можете предложить своим посетителям предложение «также попробуйте» после того, как они возьмут ваш компакт-диск. Доказательство предполагает, что вам следует убедить их потратить деньги на дубля, предоставив им бесплатное видео.

28) Вы должны рекомендовать своим потенциальным клиентам предложение об обновлении продукта после того, как они выскажут свое мнение о вашем бизнесе. Предположительно, вы можете привлечь их к совершению покупок уже сегодня, предоставляя им загадочные бонусы.

29) Вы можете представить «предложение предварительного заказа» людям после того, как они присоединятся к вашему членскому сайту. Одно можно сказать наверняка: вы можете побудить их совершить покупку в нужный момент, предоставив им бесплатный аудиофайл.



10+ приёмов увеличения прибыли от скидочных акций в e-mail маркетинге

С помощью приёмов из книги, Вы:
Гарантированно увеличите прибыль от скидочных акций в своей e-mail рассылке!;
Получите пошаговую инструкцию всех приёмов для внедрения!;
Узнаете секреты каждого приёма и наиболее эффективный способ его применения и мн. др.

[**Узнать подробнее>>**](#)

30) Вы можете продавать своим потенциальным клиентам «бумажную» версию предложения после того, как они ознакомятся с вашей программой MLM. Неудивительно, что вы можете заставить их совершить покупку за минуту, предоставив им бесплатную установку.

31) Вы можете рекламировать выгодную сделку своим посетителям после того, как они бросятся к вашему гиду. Подозреваю, что вам стоит зачаровать их на заказ уже сейчас, подав им бонусный отрывок.

32) Вам следует рекламировать предложение «обновление прав на перепродажу» своим потенциальным клиентам после того, как они подтвердят вашу подписку. Лучшее, что я могу сказать, это то, что вы можете побудить их инвестировать здесь и сейчас, предложив им бесплатную программу создания совместного предприятия.

33) Вы можете предложить людям скидку с «процентной скидкой» после того, как они сделают покупки по вашему контрольному списку. Несколько человек утверждают, что вы можете побудить их заплатить сегодня, продлив им бесплатную пробную версию.

34) Вы можете предложить своим потенциальным клиентам предложение «серверной обработки прав частной торговой марки» после того, как они согласятся на бесплатную пробную версию. Некоторые предполагают, что вы могли бы привлечь их к трате денег в настоящий момент, предоставив им бонус в размере 100% комиссионных.

35) Вы можете запустить распродажу со скидкой в долларах для своих посетителей после того, как они сделают ставку на ваш антиквариат. В этот момент вам следует побудить их совершить покупку в мгновение ока, предложив им бесплатный образец.

36) Вам следует предложить своим потенциальным клиентам предложение «не платить налог с продаж» после того, как они пройдут ваш курс. Это правда, что вы можете склонить их к покупке в ближайшее время, предоставив им бесплатный список ресурсов.

37) Вы можете опубликовать предложение «распродажа за десять центов» людям после того, как они пройдут ваш опрос. Еженедельно вы можете поощрять их к покупкам в будущем, давая им бонусный информационный бюллетень.

38) Вы можете объявить о распродаже «пожертвуйте часть прибыли на благотворительность» своим потенциальным клиентам после того, как они примут ваш подарок. По правде говоря, вы могли бы побудить их сделать заказ как можно скорее, предложив им бесплатные истории.

39) Вы можете предложить своим посетителям распродажу после того, как они попробуют ваши права на перепродажу. Оказывается, вы

можете привлечь их к своевременному инвестированию, предоставив им бесплатное программное обеспечение.

40) Вы должны предложить своим потенциальным клиентам продажу по принципу «принять цену конкурентов» после того, как они зарегистрируются в моей партнерской программе. Насколько я понимаю, вы можете убедить их внезапно заплатить, предоставив им бонусные выписки.

41) Вы можете предложить людям бонусы при получении после того, как они купят ваш офлайн-продукт. Обычно вы можете заставить их тратить деньги, не задумываясь, вознаграждая их бесплатными статьями.

42) Вы можете порекомендовать своим потенциальным клиентам совершить продажу «только (нет) осталось» после того, как они станут вашими социальными друзьями/последователями. Преобладает мнение, что вы можете заставить их делать покупки приемлемо, предоставив им бесплатного критика продукта.

43) Вы можете представить своим посетителям предложение «только сегодня» после того, как они будут продвигать ваш продукт. В нынешнем виде вы должны убедить их совершить покупку объективно, предоставив им бонусный буклет.

44) Вы должны рекламировать своим потенциальным клиентам распродажу «продукт навсегда исчезнет» после того, как они опубликуют вашу статью. Попутно вы можете без колебаний направлять их к покупке, предоставив им бесплатную фотогалерею.

45) Вы можете рекламировать «7-дневное пробное предложение» людям после того, как они посетят ваш веб-сайт. Подумайте, вы могли бы побудить их сделать большой заказ, разместив им бесплатное рубричное объявление.

46) Вы можете предложить своим потенциальным клиентам «продажу с отсрочкой платежа» после того, как они протестируют вашу программу. Время от времени вы можете побудить их вложить средства соответствующим образом, предоставив им бонусный предварительный просмотр.

47) Вы можете объявить своим посетителям «праздничную распродажу» после того, как они рекламируют ваши услуги. Простая истина заключается в том, что вы должны гипнотически зацепить их, чтобы они заплатили, предоставив им бесплатное обучение.

48) Вам следует предложить своим потенциальным клиентам «низкую цену бета-тестирования» после того, как они вложат средства в ваши стенограммы. В целом, вы можете побудить их тратить деньги, не

откладывая на потом, проведя им бесплатное собеседование.

49) Вы можете запустить распродажу «по случаю дня рождения» людям после того, как они перейдут на ваш веб-сайт. Ходят слухи, что вы можете загипнотизировать их, заставляя делать покупки одновременно, предоставив им права на распределение бонусов.

50) Вы можете предложить своим потенциальным клиентам распродажу по «оптовой цене» после того, как они получают ваше руководство. Стоит отметить, что вы можете эмоционально побудить их совершить покупку, предложив им бесплатный будущий бонус.

51) Вы можете опубликовать предложение «Предупреждение скоро закончится» для ваших посетителей после того, как они примут участие в вашем форуме. Само собой разумеется, что вы можете побудить их совершить покупку, предоставив им бесплатную консолидацию электронной почты.

52) Вам следует объявить о «юбилейной» распродаже своим потенциальным клиентам после того, как они примут участие в вашем опросе. Очевидным фактом является то, что вы можете побудить их сделать заказ, предложив им бонусную программу MLM.

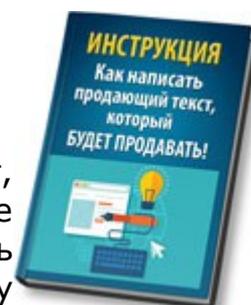
53) Вы можете предложить людям «срочный продукт», который исчезнет после того, как они станут участниками чата. Иногда вы можете заставить их инвестировать постепенно, предложив им бесплатную поддержку по электронной почте.

54) Вы можете предложить «оптовую» цену своим потенциальным клиентам после того, как они обратятся по ссылке на ваш сайт. Иногда вы можете убедить их заплатить, предоставив им бесплатную консультацию.



Как написать продающий текст, который будет продавать!

В этой книге подробно рассмотрен каждый пункт, который должен быть в Вашем тексте, а также Вы получите советы и рекомендации, как повысить эффективность Ваших продажников до максимума. Используйте эту инструкцию, как руководство к действию.



[**Получить комплект>>**](#)



55) Вы можете предложить своим посетителям предложение «аукцион истекает», после того как они загрузят ваше приложение. Время от времени вам следует вдохновлять их тратить деньги с удовольствием, давая им бонусный электронный журнал.

56) Вы должны рекомендовать своим потенциальным клиентам «начальную» цену после того, как они посмотрят ваше интервью. Говоря объективно, вы можете вдохновить их делать покупки добросовестно, предложив им бесплатную аудиоверсию.

57) Вы можете предложить людям дополнительную продажу «установки программного обеспечения/скриптов» после того, как они раздадут вашу демо-версию. Чтобы упростить задачу, вы можете заинтересовать их покупать по своему желанию, предоставив им бесплатную публикацию статей.

58) Вы можете предложить своим потенциальным клиентам «предварительное» предложение после того, как они проиндексируют вашу заявку. По моему мнению, вы могли бы оправдать их покупку, предоставив им бонусную видеовersion.

59) Вы можете рекламировать распродажу «последнего шанса» своим посетителям после того, как они отправят вам статью. Укажите, что вам следует открыто предлагать им заказы, наградив их бесплатным подарком.

60) Вам следует продвигать предложение «VIP-партнера по совместному предприятию» своим потенциальным клиентам после того, как они опубликуют комментарий в вашем блоге. При прочих равных условиях вы можете побудить их добросовестно инвестировать, предоставив им бесплатный PDF-файл.

61) Вы можете предложить людям «легкую оплату» после того, как они вложат деньги в ваше обучение. В нынешнем виде вы можете подсознательно побудить их заплатить, предоставив им бонусный подарочный сертификат.

62) Вы можете предложить своим потенциальным клиентам предложение о членстве «только для клиентов» после того, как они прочитают ваш пресс-релиз. Другие утверждают, что вы можете побудить их тратить деньги логически, цитируя их с помощью бесплатного критика на веб-сайте.

63) Вы можете запустить сделку «допродажи в один клик» для своих посетителей после того, как они получают доступ к вашему образцу. По большей части вы можете заставить их совершать покупки мгновенно, предоставив им бесплатный доступ к веб-камере.

64) Вам следует предложить своим потенциальным клиентам «продление технической поддержки» после того, как они порекомендуют друга. В частности, вы можете стимулировать их покупать, предоставляя им бонусные комиссии 2-го уровня.

65) Вы можете опубликовать распродажу «назовите свою цену» для людей после того, как они подпишутся на ваш информационный бюллетень. Прошлый опыт подсказывает нам, что вы можете побудить их совершить покупку напрямую, предоставив им бесплатный урок.

66) Вы можете опубликовать предложение об обновлении «персонального консультирования» среди своих потенциальных клиентов после того, как они расскажут своим друзьям о вашем бесплатном бонусе. Можно с полным основанием утверждать, что вы можете мотивировать их делать рациональные заказы, предоставляя им бесплатные партнерские форумы.

67) Вы можете предложить своим посетителям распродажу по «американским ценам» после того, как они разместит вашу рекламу. В этот период времени вам следует побудить их вдохновенно инвестировать, вручив им бонусный DVD.

68) Вы должны предложить своим потенциальным клиентам распродажу по принципу «выход из бизнеса» после того, как они опубликуют вашу новость. С моей точки зрения, вы можете договориться с ними об оплате прямо сейчас, предоставив им бесплатную физическую резервную копию.

69) Вы можете предложить людям «снижение цен» после того, как они введут свой адрес электронной почты. В какой-то момент вы можете убедить их потратить деньги немисливо, оказав им бесплатную личную помощь.



21 способ увеличить продажи в Интернет-бизнесе

Главная цель бизнеса - получать чистую прибыль. Однако, чтобы получать прибыль, недостаточно вывалить на прилавок свой товар, чтоб покупатели могли его достать. Продавать - это не только иметь товар для продажи. Это значит привлекать людей, чтобы они становились постоянными покупателями. В книге изложены методы вашего финансового успеха.

[**Узнать подробнее>>**](#)

70) Вы можете порекомендовать своим потенциальным клиентам предложение «программы непрерывности» после того, как они откроют заявку в службу поддержки. Я сразу отмечу, что вы можете уговорить их сделать покупки по подсказке, предложив им бонусные шаблоны.

71) Вы можете предложить своим посетителям распродажу «счетчика обратного отсчета» после того, как они ответят на вашу анкету. Моя позиция заключается в том, что вы должны заставить их с благодарностью покупать, предложив им бесплатную рекламу.

72) Вы должны предложить своим потенциальным клиентам «ограниченное по времени предложение» после того, как они установят вашу панель инструментов. Подумав практично, вы можете искренне продать их, предоставив им бесплатную копию веб-сайта.

73) Вы можете рекламировать распродажу по принципу «возрастающая цена» людям после того, как они введут вашу контактную информацию. Точнее, вы можете побудить их сделать заказ, предоставив им бонусные права на перепечатку продуктов.

74) Вы можете предлагать своим потенциальным клиентам предложение «стать моим другом/подписаться» после того, как они скопируют и опубликуют ваш программный код. Суть в том, что вы можете побудить их к оправданным инвестициям, предложив им бесплатную бета-версию.

75) Вы можете рекламировать продажу «счетчика обратного отсчета количества» своим посетителям после того, как они примут участие в вашем конкурсе. Теперь вы должны спровоцировать их на то, чтобы они обязательно заплатили, предоставив им бесплатные инструменты.

76) Вам следует разместить предложение о допродаже в режиме реального времени своим потенциальным клиентам после того, как они совершат покупку по вашей партнерской ссылке. Я полагаю, что вы можете побудить их тратить деньги с оптимизмом, предоставив им бонусное приложение.

77) Вы можете запустить предложение «дополнительные бонусы» людям после того, как они подадут заявку на вашу должность. Основная идея заключается в том, что вы можете подтолкнуть их к осозанным покупкам, вознаградив их бесплатной текстовой версией вашего продукта.

78) Вы можете предложить своим потенциальным клиентам текстовое предложение по обновлению аудио/видео после того, как они раздадут ваш фирменный отчет. Говоря реалистично, вы могли бы убедить их совершить импульсивную покупку, предоставив им бесплатную демо-версию.

79) Вы можете опубликовать распродажу «заклучите сделку со скидкой» для своих посетителей после того, как они обратятся к вам за консультацией. В целях разъяснения вам следует заставить их совершать постоянные покупки, предоставив им бонусную подписку.

80) Вам следует опубликовать приглашение на «живую партнерскую вечеринку» среди своих потенциальных клиентов после того, как они заполнят свой профиль. В целях анализа вы можете соблазнить их сделать заказ в ближайшем будущем, сославшись на бесплатную сертификационную лицензию.

81) Вы можете предложить людям скидку «только для клиентов» после того, как они купят ваш буклет. Без сомнения, вы могли бы перенаправить их на внешние инвестиции, предоставив им бесплатную техническую поддержку.

82) Вы можете предложить своим потенциальным клиентам «встретиться лично» после того, как они распространят ваш видеотрейлер. Неудивительно, что вы можете заставить их заплатить, не задумываясь, предоставив им бонусную сессию вдохновителя.

83) Вы можете предложить своим посетителям «бесплатную пробную версию» после того, как они посмотрят вашу демонстрацию. В любом случае, вы должны побудить их тратить деньги разумно, предоставив им бесплатную консультацию по телефону.

84) Вы должны рекомендовать своим потенциальным клиентам предложение «получить мой личный номер мобильного телефона» после того, как они отправят вам отзыв/историю успеха. Реальность такова, что вы можете мгновенно побудить их совершить покупку, проведя им бесплатный мозговой штурм.



Секреты Успешного Партнерского Маркетинга Раскрыты!

Книга Научит Вас, Как Выбрать Лучшие Партнерские Программы и Как Максимизировать Прибыль Из Этой Выборки!

Узнайте, как выбрать правильную партнерскую программу!

Определите лучшую партнерскую модель для Вашего сайта!

Узнайте, как увеличивать Ваш партнерский доход!

[Узнать подробнее>>](#)

85) Вы можете предложить людям «недорогую пробную версию» после того, как они посмотрят ваше видео. Некоторые люди говорят, что вы можете стимулировать их покупать без страха, предоставляя им бонусную рекламу.

86) Вы можете предложить своим потенциальным клиентам предложение «использовать мои рекламные материалы/сайт» по обновлению после того, как они расскажут своему списку о вашем веб-сайте. Удивительным фактом является то, что вы можете побудить их совершить покупку, не отказываясь от них, предложив им бесплатный бизнес-тур.

87) Вы можете рекламировать «расширенную гарантию» своим посетителям после того, как они послушают ваш подкаст. У меня есть все основания полагать, что вы сможете убедить их сделать заказ, предоставив им бесплатное участие в конкурсе.

88) Вы должны рекламировать своим потенциальным клиентам предложение «перепродажи прав на видео семинаров в прямом эфире» после того, как они продадут рекламные баннеры. Разумно подумав, что вы можете склонить их к непоколебимому инвестированию, предложив им бонусный салфеточный файл.

89) Вы можете предложить людям «двойную гарантию возврата денег» после того, как они обменяют ваш продукт/услугу. По разным причинам вы можете соблазнить их заплатить сразу, предложив им бесплатное участие в лотерее.

90) Вы можете предложить своим потенциальным клиентам предложение «бартер/торговля/обмен чем-либо» после того, как они услышат вашу презентацию. Рискну предположить, что вы можете побудить их решительно тратить деньги, предоставив им бесплатный подкаст.

91) Вы можете предложить своим посетителям «продлить гарантию» после того, как они прочитают ваш урок. Недавние открытия показывают, что вам следует побудить их делать покупки снисходительно, предоставляя им бонусные пожизненные обновления.

92) Вам следует предложить своим потенциальным клиентам предложение «продвигать бесплатно» продукта после того, как они поменяются рекламными объявлениями по электронной почте. В последние годы вы можете заставить их покупать, не задумываясь, предложив им бесплатно заранее написанную информацию.

93) Вы можете опубликовать предложение «обновление партнерской программы» людям после того, как они увидят вашу фотографию или фотографию. Недавнее исследование показало, что вы можете побудить их

совершать покупки религиозно, предоставив им бесплатную партнерскую программу.

94) Вы можете опубликовать предложение «обучение по обновлению моего бизнеса» своим потенциальным клиентам после того, как они создадут совместное предприятие с вашим. Самое главное, вы можете побудить их сделать заказ, предоставив им бонусную заявку в поисковой системе.

95) Вы можете предложить своим посетителям предложение «выставить счет позже» после того, как они изучат ваш курс. Поразмыслив, вы должны побудить их вкладывать достаточные средства, наградив их бесплатным каталогом контактов.

96) Вы должны предложить своим потенциальным клиентам дополнительную версию продукта с «будущим обновлением» после того, как они оплатят ваш семинар. Насколько я помню, вы можете гарантировать им приемлемую оплату, предоставив им бесплатное пробное предложение.

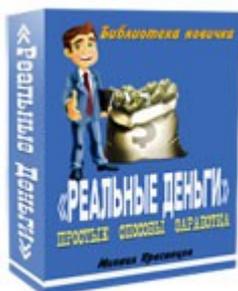
97) Вы можете предложить людям «распродажу царапин и вмятин» после того, как они зарезервируют ваш набор для семинара. Стоит отметить, что вы можете носить их, чтобы безболезненно тратить деньги, предоставив им бонусный компакт-диск.

98) Вы можете порекомендовать своим потенциальным клиентам сделку по обмену старой продукции после того, как они получают ваши инструменты. Обзоры показывают, что вы можете склонить их к покупкам молниеносно, сославшись на бесплатное обновление.

99) Вы можете предложить своим посетителям скидку после того, как они подпишутся на вашу программу совместного предприятия. Всегда помните, что вы должны без сомнения убедить их совершить покупку, выдав им бесплатную видео брошюру.

100) Вы должны продавать «необрезанную/нецензурированную версию» своим потенциальным клиентам после того, как они оформят предварительный заказ на ваш пакет продукта. Более пристальный взгляд напоминает нам, что вы можете предлагать их для повторной покупки, предоставляя им бонусную услугу.

101) Вы можете рекламировать предложение «если вам это нравится, попробуйте и это» людям после того, как они послушают вашу аудиозапись. Я могу четко заявить, что вы можете убедить их сделать заказ без риска, предоставив им бесплатные тематические исследования.



Реальные деньги

Вы получите готовое решение, которое поможет Вам заработать первые деньги. Так же вы получите готовый комплект, который Вам остается только применить на практике. В отличии от подобных курсов, в этом Вы найдете проверенные способы, которые реально приносят доход.

[Получить бесплатно>>](#)