

49 דרכים לעשות יותר כסף

1. תקפיץ מחיר ב-10-30%, באמת שאף אחד לא יגיד לך לא
2. תארוז את אותה ההצעה לאוואטר ספציפי ואז הוא ירגיש מיוחד בגלל ש'זה רק בשבילי'
3. פנה 56 דקות ותראה את ההדרכה העתיקה הזאת על שיחת מכירה מכשפת
4. נכון לא עשיתי פולואפים השבוע? 80% מהכסף בפולואופ. שגר מיד 5 הודעות ונבדוק מה יקרה
5. קח מוצר פרונט ב-100 שקל, תפרק אותו ל-12 מיני-חלקים, קח על כל חלק 35 שקל בחודש ותמכור במנוי מתחדש (פי 10-5 בסף)
6. שים OTO אחרי רישום לרשימה \ וובינר \ אלוהים יודע מה (הצעה חד פעמית)
7. שים OB's בדף הקנייה (מוצר שאתה מוסיף לעגלה בקליק)
8. שים דפי אפסייל אחרי שהם קנו (הצעה נוספת אחרי רכישה)
9. מפחד? תשתמש בכוח של שיטת ה-100 של בריאן טרייסי (אתה פונה כמה שיותר מהר ל-100 לקוחות ולא אכפת לך מה יקרה)
10. אם יש לך יותר מ-100 קונים של משהו, תפתח מוצר המשך ברמת ליבה-פרימיום ותן להם הצעה מיוחדת
11. סקסריטי, תמיד! במחיר, זמן, בונוסים, תוספות, מקום, מתנות... תאהב את זה או לא, המוח האנושי שונא FOMO
12. תחזק את האחריות שלך
13. תבדוק מחדש אם אתה עדיין מכוון לאוואטר עם כסף ורצון בוער

14. תחסל פריקשן בין המודעות לעמוד נחיתה! כבה מחיר הליד צונח, אתה יכול לפרסם יותר באותו כסף ולהרוויח יותר מאותו כסף

15. תן כמה אופציות תשלום כמו אשראי, פייפאל, ביט, העברה בנקאית... (דותן!)

16. נכון כסתחת בשאלות-תשובות אי שם למטה בדף המכירה שלך? אז תדע שלינק הסליקה שנמצא תחתיהן הוא הכי חזק בדף

17. תביא לאוואטר שלך את הקיום של מוצר ואגיו

18. שחד את הלידים שלך להמליץ על תוכן\ערך לחברים שלהם (דותן!)

19. חבר מיד רצף פולו-אפ אוטומטי במייל למי שנכנס להוט-ליסט ולא קנה

20. מה שמזכיר לי שאתה חייב לייצר הוט-ליסט (טופס רישום לפני דף הסליקה)

21. בקמפיין לקהל חדש, תעשה לשיחות טלפון עם הלידים שמגיעים... יש אנשים אמיתיים מאחורי המייל והטלפון אתה יודע

22. רימרקטינג, קל

23. מיילינג ליסט. שים פוסט מכירה זהה בפייסבוק ובמייל, ונגיד שתקבל חשיפה למספר אנשים זהה, המייל עושה לך פי 6.6 כסף!

24. פרונט מקפצה (כמו קרנבל הסליקות)

25. אתר usp

26. תלמד קופי ואל תפסיק ללמוד עד יומך האחרון (אין מכפיל רווח גדול יותר)

27. מוצר זול צריך דף מכירה ארוך, אל תשאל למה

28. דוור כל יום ותפסיק להיות כלבה קטנה ולפחד מהסרות (בו-הו!)

29. תן בונוס פיזי למוצר דיגיטלי

30. תראיין את החבר'ה הכי חזקים בנישה שלך ותבנה את המוניטין שלך דרכם (הנה ראיון מבין שלי מ-2015 עם המולטי-מיליונר ג'ו שוגרמן)

31. הראיון המבין הזה יצר קשר מאוד מעניין ביני לבינו, אגב

32. תבין את המספרים של הפרסום! בלי זה קמפיינרים ירצחו לך את הכיס ואין לך מושג איך לגדול בדרך הכי קלה שיש שנקראת...

33. "להוסיף אפס לתקציב" (תודה רומן, עדיין זוכר לך את זה)

34. תכריח את הקמפיין שלך לשלוח לך דאשבורד יומי עם עלות ליד, כמות לידים ותקציב שיצא

35. תריץ סקר לקהל שלך ושאל אותו על כאבים, רצונות ומה הוא כבר קונה

36. תתגבר על לחישות השטן, שלם הרבה כסף, תציב את עצמך בסביבה של קילרים ותעלה סטנדרט (פתאום ה-20k שלך כבר נשמעים בושה)

37. שחד בששון ושמחה אינפולאנסרי'ס באינסטגרם שלא מודעים לערך של עצמם כדי שיקדמו מעמד מכירה שלך (לא מוצר! מעמד מכירה!)

38. דאטה דאטה דאטה! תנתח אותה... ואם אתה לא יודע איך, תקרא למישהו זריז

39. זהה וסמן מראש בקלנדר את זמני הקנייה הרווחיים של האוואטר שלך ותכנן מראש הצעות רוצחות בדיוק לזמנים האלה

40. זריז באנדל של מוצרים קיימים

41. לבעלי רשימות וותיקות בלבד: תוציא רשימה של הלא-קונים, בנה עם מתחרה מודל rev-share, דוור את ההצעה שלו, ואז תעשו ההפך (כסף בדוק)

42. שאל אותם למה לא קנית

43. תן הבטחה גדולה ושעירה, תמכור יותר ואל תשאיר לעצמך ברירה אלא להעלות סטנדרט ברמת התוצאות שלך

44. חווית לקוח ברמת מק'דונלדס, אפילו דיסני Goes a long long way

45. תארוז מחדש 'מוצר מת' שסתם שוכב לך באיזה תיקייה במחשב, תדביק מחיר פרונט ותציע ל-24 שעות

46. כתוב שניה את שרשרת המזון של הנישה שלך (מה הם קונים לפניך ואחריך), צור שת"פ רק עם יזם עם קהל חזק ומוכח ותחלקו את השלל

47. תבצר את עצמך בגוגל ובסושיאל

48. תעשה verify בגוגל

49. תציב לעצמך יעד גבוה פי 3 מה שאתה רגיל להכניס ותתחיל לשאול... "איך?"

**ביזנס לא עושים לבד,
עידן וולר**

