

Plánovací
workshop

MOJE PRŮLOMOVÁ KAMPAŇ

Monika Veselá, mentorka podnikatelek
Tvořím online kurzy, provázím ženy kampaněmi



www.podnikatzensky.cz



Co nás čeká

Krátké představení

Jak o kampani přemýšlet

Upsell, Downsell

Plánování, Otázky





Krátké představení

V podnikání od roku 2006, reality. Nyní také mentorka podnikatelek, tvorba kurzů Podnikej efektivně a vydělávej smysluplně - chystá se upgrade. Cesta k sebevědomému prodeji - od ideálního klienta, přes portfolio produktů, plánování kampaně, výpočet měsíčního příjmu a jak na to, mindset- sebevědomí, být vidět. Provázení kampaněmi.

Jak si vybrat bonus - hlasová zpráva

Na co je třeba si před kampaní odpovědět

- ✓ Kolik kampaní chci mít za rok celkem a na kolik produktů?
- ✓ Kdy chci mít volno a nechci kampaňovat?
- ✓ Jaká kampaň je stěžejní (největší)?
- ✓ Kolik vln u jednotlivých kampaní chci mít?
- ✓ Zda chci dělat předprodej?
- ✓ Zda budu recyklovat?
- ✓ Jestli mám vymyšlený magnet, hotovou prodejní stránku, apod. –
jestli se jedná o nový kurz nebo opakuji

Jak sestavit harmonogram

- ✓ Pokud potřebuji kurz na určitý termín, plánuji odzadu.
- ✓ Pokud je mi začátek kurzu jedno, plánuji zepředu.
- ✓ Je třeba pamatovat na to, jestli v běhu kurzu kampaňuji či ne.
- ✓ Nejdříve plánuji hlavní kampaně - již zaběhlý, vyzkoušený produkt, dražší produkt, větší potenciál.
- ✓ Na kampaň si nechat 2-3 měsíce podle počtu vln a recyklace

KDYKOLIV
PŘED
MAGNETEM

PŘEDPRODEJ

3 prodejní
dny

HOTOVÁ
PRODEJNÍ
STRÁNKA,
VÍM, CO
PRODÁVÁM

Pokud chci dělat předprodej, ale nemám prodejní stránku, musím s tím v časové ose počítat. To se bude dít u nového kurzu.



Pokud nedělám předprodej, stačí mít prodejní stránku po webináři či kurzu zdarma. Magnet můžeš točit v době šíření, nachystat prodejní mail a příspěvky také.

MÁM
MAGNET
ROZMYŠLENÝ?

KOLIK ČASU
MI TO
ZABERE?

MÁM ZVACÍ
STRÁNKU?

CHCI
REKLAMU?

2.VLNA
MAGNET

Šíření 3 týdny
Vše předešlé
hotové
Magnet 1-4 dny

3 PRODEJNÍ
DNY

PRODEJNÍ
STRÁNKA
HOTOVÁ Z
PŘEDEŠLÉ
VLNY

PRODEJNÍ
MAILY A
PŘÍSPĚVKY

V době šíření si můžeš chystat downsell a točit magnet a chystat prodejní maily a příspěvky.

Upsell, downsell, cross sell, produkt na děkovačce- vytěž maximum

Upsell

V našich kruzích se upsellem nazývá buď mini produkt nebo produkt, který může zákazník přidat k objednávce. Marketingově je upsell spíše produkt, který rozšiřuje nabídku o něco lepšího. Zkvalitňuje hodnotu základního produktu. Doplnkové produkty, které souvisí s hlavní nabídkou se spíše nazývají cross sellem. Ať to nazveme jakkoliv, doporučuji mít produkt na děkovací stránce. A upsell k hlavnímu produktu, který by měl souviset nebo rozšiřovat nabídku, třeba o nadstavbu.

Produkt na děkovačce je zkrátka produkt, není to nabídka k něčemu. Upsell se pak může nasadit na ten produkt jako doplněk k němu kvůli navýšení objednávky. Doporučuji dávat vždy produkt za pár stovek, aby platil reklamu na děkovací stránku.

Downsell

Produkt, který se nabízí jako levnější varianta, pokud zákazník nekoupí hlavní produkt. Může to být část know how hlavního produktu.

Příklad jedné kampaně

Předprodej
15.,16.,17.1.

Příprava
magnet
18.-21.1.

Šíření
magnetu od
22.1.-12.2.

Webinář
13.2.

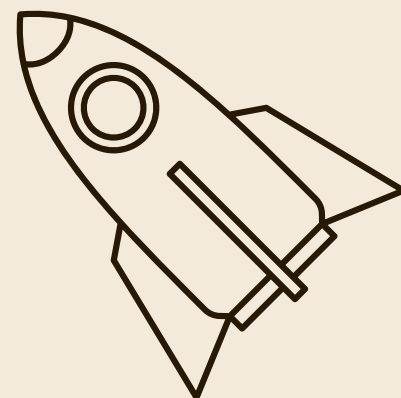
Prodej
14.-16.2.

Přípravy
magnet č.2
17.-25.2.

Šíření
magnetu č.2
26.2.-16.3.

Běží kurz
zdarma
17.-19.3.

prodej
20.-22.3.



KURZ
začátek
25.3.



Prostor pro dotazy

Děkuji za pozornost

Od února otvírám 3 místa na provázení kampaní.
Každodenní komunikace, vytvoření celé strategie,
psychická podpora.

Pro více info přes WhatsApp,
Tel.: 777 851 007, mail: monika@podnikatzensky.cz