



DS AKCELERATOR

PROGRAM

MODUL #2

Lekcija #2: Vaš motor: proizvod

3 Kriterija za definiranje kvalitetne branše:

1. Postoji li publika/branša
2. Tko su konkurenti/konkurentski proizvodi
3. Troše li ljudi novce u toj branši?



Postoji li publika/branša

1. Pretražiti grupe i stranice na Facebook-u
2. Pretražiti Google (članke, stranice...)
3. Pretražiti YouTube
4. Pretražiti forume
5. Pretražiti Amazon (odličan i za fizičke proizvode)



Tko su konkurenti/konkurentske proizvodi

1. Pretražiti grupe i stranice na Facebook-u
2. Pretražiti Google (članke, stranice...)
3. Pretražiti YouTube
4. Pretražiti Amazon (odličan i za fizičke proizvode)

Tražimo brendove i firme sa sličnom ponudom. Provjeriti cijene, izgled, kako se pozicioniraju marketinški...

Troše li ljudi novce u toj branši?

1. Spominju li brojeve na svojoj stranici (o zajednici, količini prodanoj...)
2. Spominju li brojeve u svojim videima
3. Koliko imaju pratitelja/pretplatnika

Ko ste dobiti pozitivan odgovor...

1. Kosi najveći problemi iz vaše publike
2. Koje su najveće želje vaše publike
3. Identificirajte 80/20 vašeg posla (dnevne aktivnosti, klijentovo ponašanje)
4. Šta je najinteresantnije/uzbudljivije vezano za vašu ponudu/proizvod



Šta čini neodoljivu ponudu?

1. Vaš proizvod
2. Inicialni bonusi
3. Bonusi samo za one koji su spremni odmah "skočiti"
4. Ograničena ponuda (vremenki, količinom...)
5. Priče/testimoniali



Nagomilavanje ponude

Razlomite vašu ponudu u dijelove i naprojte ju 1 po jedna

Npr. ponuda fitness program naspram

Trening, plan prehrane, plan treninga, mjerenje napretka, osobnu pomoć...



DS AKCELERATOR
PROGRAM

Zašto je nagomilavanje bitno?

1. Dobijete na "širini"
2. Pokazuje koliko opširno pokrivате područje
3. Povećava perceptivnu vrijednost (i stvarnu vrijednost)
4. Generalno se pamti samo zadnja spomenuta stvar



Zašto je nagomilavanje bitno?

1. Dobijete na "širini"
2. Pokazuje koliko opširno pokrivате područje
3. Povećava perceptivnu vrijednost (i stvarnu vrijednost)
4. Generalno se pamti samo zadnja spomenuta stvar



Primjer:

Vaša ponuda NIJE

Privatni Fitness Trener

Vaša ponuda JE

Privatne konzultacije
Trening spreman
6 tjedana osobnog rada
Praćenje napretka
Plan prehrane



DS AKCELERATOR
PROGRAM

Primjer:

Vaša ponuda NIJE

Izrada web stranica

Vaša ponuda JE

Privatne konzultacije

Izrada loga

Domena/server

Dizajn stranice

Programiranje

Instalacija

Nadogradnja

Podrška emailom i telefonom



DS AKCELERATOR

PROGRAM

Primjer:

Vaša ponuda NIJE

FB specialist/agencija

Vaša ponuda JE

Privatne konzultacije
Podešavanje accounta
Izrada slika
Priprema texta
Testiranje kampanja
Skaliranje kampanja
Izvještajne (dnevno/tjedno)



DS AKCELERATOR
PROGRAM

Šta trebate znati:

1. 3-8 komponenti
2. Ako zvuči da zahtijeva previše posla, prodaja će opasti
3. Ponuda treba izgledati potpuna

Primjeri 1:

Modul #1: Postavljanje temelja dugoročnom marketingu

Modul #2: Postavljanje FB Pixela i kreiranje idealne publike

Modul #3: Postavljanje automatizirane mašine za generiranje kupaca

Modul #4: Mjerenje, optimiziranje i skaliranje vašeg biznisa



Primjeri 2:

MODUL #1: Uvod u email marketing

MODUL #2: Upoznavanje sa autoresponderima

MODUL #3: Izrada Landing stranice i Lead magneta

MODUL #4: Napredna automatizacija

MODUL #5: Dodatni Savjeti



Primjeri 3:

LEKCIJA 1: Uvod u T.E.P Metodu

LEKCIJA 2: Savršeni prodajni marketing funnel za vas

LEKCIJA 3: Vaš mehanizam konverzije

LEKCIJA 4: Izgradnja vašeg marketing funnel-a

LEKCIJA 5: Reklamiranje



Primjerna u vašoj ponudi:

1. Kako možete razdvojiti vašu ponudu
2. Kako mogu komponente zvučati uzbudljivije/zanimljivije
3. Možete li dodati dodatnu vrijednost
4. Postavite vašu ponudu tako da zvuči kompletna
5. Nagomilajte sve (tako da ima smisla)

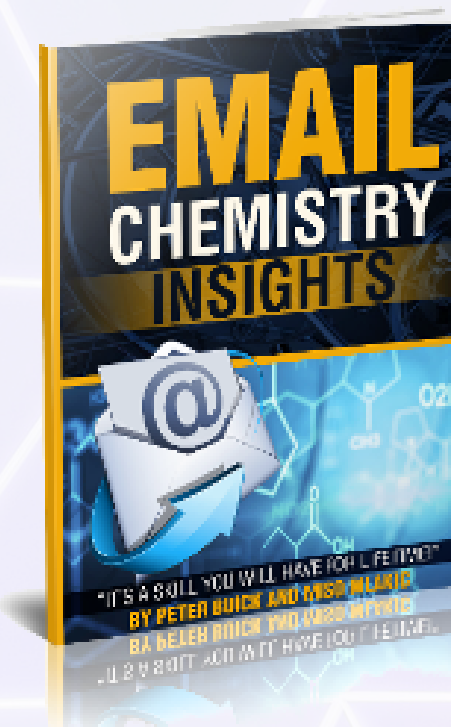
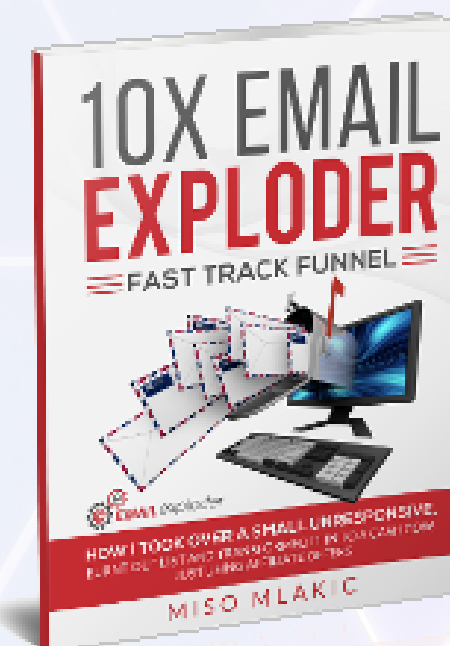
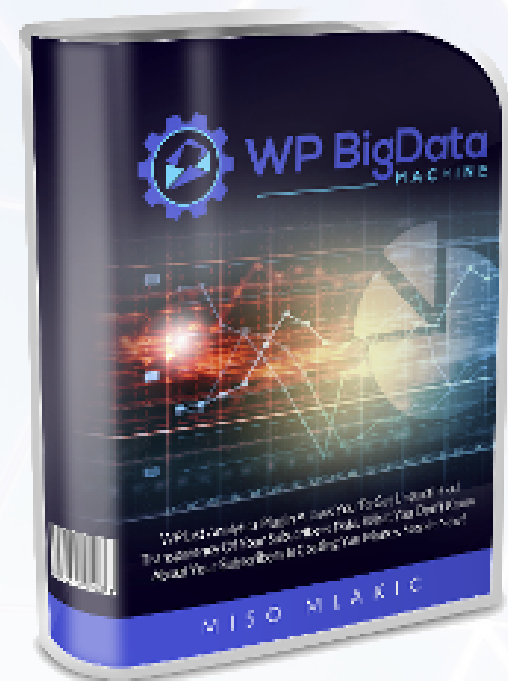
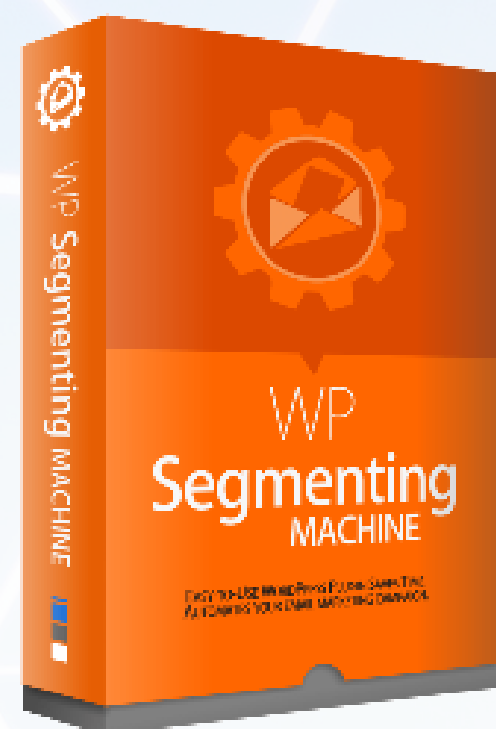


Priprema nove ponude:

1. Šta je vaša strast? Kako možete pomoći drugima?
2. Sastavite 3-5 modula
3. Dajte zanimljiva imena



Ime proizvoda:



DS AKCELERATOR
PROGRAM



DS FB
Online Akademija



**DIGITALNI
SPARTANAC**
EMAIL MARKETING

TEP
METODA



DS AKCELERATOR
PROGRAM

Logo

Fiverr.com



DS AKCELERATOR
PROGRAM

Kako postaviti cijenu?

1. Pogledajte cijene konkurencije
2. Nemote biti najjeftiniji
3. Krenite od neke srednje cijene (uvijek možete povećati cijenu - što i jest cilj. Smanjenje nije pametna opcija)

