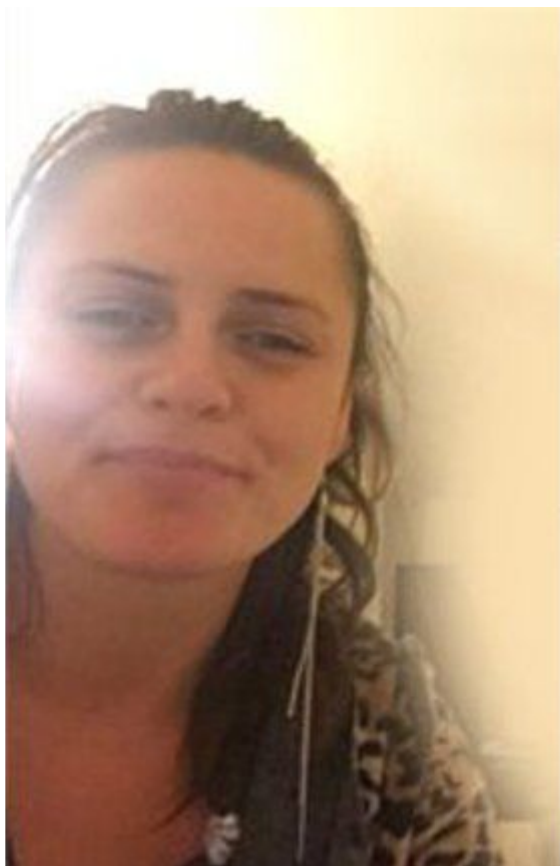


SCHEMAT - BUDOWA AUTOMATYCZNEGO SYSTEMU Sprzedawaj/polecaj w Internecie na automacie



Dziękuję Ci za uczestnictwo w webinarze dotyczącym tego jak dzięki takiemu automatycznemu SYSTEMOWI można zarabiać online, nawet, gdy nie siedzimy akurat przed komputerem i jesteśmy zajęci czymś całkiem innym.

[Powtórke webinaru możesz zawsze obejrzeć TUTAJ KLIKNIJ>>>>](#)

(PODPowiedź: aby otworzyć linki w osobnej karcie, tak aby nie znikł Ci ten ebook, to zanim klikniesz w link przytrzymaj klawisz CTRL :)

Ten dokument otrzymujesz, ponieważ byłeś na webinarze do końca i jest to nagroda dla Ciebie.

Stworzyłam ten dokument, po to, aby Ci w prostych krokach na check liście wypisać co dokładnie po kolei trzeba wykonać, abyś mógł dla siebie

zbudować taki SYSTEM.

Być może niektórych elementów nie będziesz wiedzieć jak zrobić, dlatego aby technicznie nauczyć się wykonywać te rzeczy zapraszam Cię do bezpłatnego WYZWANIA, które opracowałam. Tam są dokładne instrukcje wideo jak się te wszystkie elementy robi.

[BEZPŁATNE WYZWANIE jest TUTAJ KLIKNIJ >>>>](#)

I teraz warto, abyś się dowiedział o 3 ścieżkach PLANACH PRACY, zdobywania wiedzy i pomocy ode mnie. Po to, aby od samego początku wiedzieć na jaki zakres

mojej pomocy i kiedy możesz liczyć. Są to 3 PLANY, na których pracuję z moimi Odbiorcami, i na których tworzę wartość dla Ciebie i innych osób:

PLAN #1 FREE - bezpłatne lub bardzo tanie materiały szkoleniowe - mam bardzo dużo materiałów bezpłatnych, na których dokładnie pokazuję co jak robić, tłumacząc dokładnie zagadnienia. Są to na przykład bezpłatne wyzwania, darmowe kursy, czy po prostu filmy na YT. Możesz z tego wszystkiego do woli czerpać i korzystać. Na tym poziomie także pomogę Ci bezpłatnie odpisując na Twoje komentarze na mojej grupie na FB ([grupa jest tutaj DOŁĄCZ KLIKNIJ >>>](#)), gdy będziesz mieć jakieś pytania. Jeśli zadasz jakieś ciekawe pytanie to może nawet nagram na ten temat wideo albo bezpłatne szkolenie. Pomoc ta jest bezpłatna i nie jest określona w czasie. Odpisuję gdy mam na to czas i chęci. Zatem realizacja Twoich projektów z wykorzystaniem tego poziomu zdobywania wiedzy, wymaga od Ciebie na pewno zaangażowania i mocnej samodyscypliny, a także cierpliwości choćby dlatego, aby poczekać na odpowiedzi ode mnie. Dla mnie z kolei korzyścią tej formy tworzenia wartości dla innych jest to, że buduję w ten sposób swoją aktywną, zaangażowaną, społeczność i Twoja aktywność w tej społeczności (na przykład zadawanie pytań w komentarzach, czy dzielenie się wykonanym zadaniem i ćwiczeniem w wyzwaniach i innych kursach) powodują wpływ na zaangażowanie innych osób. W ten sposób "rodzą się" następnie moi Klienci. A korzystając aktywnie z moich bezpłatnych produktów, poniekąd mi w tym pomagasz, dlatego mogę dać Ci je bezpłatnie.

PLAN #2 STANDARD - płatne kursy, narzędzia, drobne usługi i konsultacje - ten poziom przewiduje już znacznie bliższy kontakt ze mną, szybsze moje reakcje na Twoje pytania, większą moją dostępność dla Ciebie. Zostając moim Płatnym Klientem stajesz się moim Priorytetowym Kontaktem. Gdy masz problem masz pierwszeństwo w kolejce. Oczywiście dostajesz dostęp do wykupionych materiałów i służę pomocą w uzupełnieniu tych treści jeśli czegoś gdzieś brakuje. W większości przypadków w wykupionych kursach i usługach masz możliwość konsultacji ze mną. Natomiast na tym poziomie nadal większość pracy do wykonania leży po Twojej stronie. Ja jestem kimś kto Cię wspiera, podpowiada, prowadzi, inspiruje. Jeśli wykonuję dla Ciebie jakieś drobne usługi to są to usługi na wykonanie jakiejś części większej całości. Na przykład wykonanie obrazka, napisanie tekstu czy stworzenie listy problemów Twoich Klientów, Ty potem z tym działasz dalej kontynuując realizację swojego Projektu.

PLAN #3 VIP - kompleksowe usługi od A do Z, długoterminowy MENTORING - jeśli zdecydujesz się na tego typu współpracę to stajesz się moim Klientem VIP. Masz absolutne pierwszeństwo. Współpracuję z Tobą z pełnym zaangażowaniem bez obliczania czasu pracy czy limitowanej ilości zadawania pytań czy naszych spotkań. Tu moja firma, mój zespół realizuje kompleksową usługę wykonując za Ciebie większość elementów. Tak aby Twój pomysł zaistniał ONLINE.

Aby to działało i przynosiło dla Ciebie efekty. Twoim zadaniem jest dostarczyć nam maksymalnie dużo informacji o tym co robisz, o Twoim temacie, o Twoim rynku, Twoich klientach, Twoich doświadczeniach jakie do tej pory zdobyłeś, natomiast my już zajmujemy się tym, aby to ułożyć w odpowiedni SYSTEM, stworzyć dla Ciebie odpowiedni wizerunek, treści, lejki marketingowo-sprzedażowe. Dlatego stale jesteśmy w kontakcie.

A teraz przechodzimy już do konkretnych KROKÓW, co po kolei trzeba zrobić, aby stworzyć dla siebie PROSTY SYSTEM, który jest zawsze FUNDAMENTEM całego dalszego BIZNESU ONLINE czymkolwiek się zajmujesz i na czymkolwiek zarabiasz. To dotyczy każdej osoby i firmy, które chcą ONLINE prowadzić swoje działania. Pamiętaj kolejność nie jest przypadkowa. Należy te elementy wykonywać dokładnie w takiej, a nie innej kolejności. Najlepiej wydrukuj sobie tą listę. Trzymaj na biurku i wykonuj po kolei te wszystkie elementy choćby miało Ci to zająć więcej czasu niż byś chciał. Takie są początki. Trzeba najpierw opanować nowe umiejętności. Więc nie przejmuj się tym ile to trwa, jak długo Ci to zajmuje. Po prostu wykonuj każdego dnia pracę nad swoim SYSTEMEM. Przyjdzie dzień, w którym ukończysz wszystkie zadania i odpalisz swój SYSTEM. Ta lista na nic Ci się nie przyda jeśli ją masz zamiar tylko przescrollować i zamknąć skazując na wiecznie nie nadchodzące *“zrobię to potem”*. Zatem do dzieła. DZIAŁAJ. Z boku w okienku zaznaczaj na swojej wydrukowanej kartce na zielono, że masz stworzony dany element. To będzie motywować Cię do dalszej pracy. Pamiętaj, że na [mojej Grupie na FB](#) zawsze możesz zadać mi bezpłatnie swoje pytania. Korzystaj z tego do woli. Nie ma głupich pytań, są tylko niezadane pytania. Odpowiadam na wszystkie.

- ❑ wypisz jaki problem (najlepiej kilka, albo kilkanaście, albo kilkadziesiąt im więcej tym lepiej bo masz potem z czego wybierać) mogą mieć Twoim zdaniem osoby, które mogłyby chcieć kupić/skorzystać z tego co chcesz im sprzedać/polecić. Weź pod uwagę to, że ta osoba jeszcze nie wie, że Ty masz coś takiego co masz, że to się tak nazywa jak się nazywa. Trzeba zastanowić się jaki problem mogą mieć osoby, którym Ty Twoja usługa/produkt mogą rozwiązać.

PRZYKŁAD:

Jeden mój Klient zajmuje się FOTOWOLTAIKĄ. Być może nic nie mówi Ci to słowo. Ale gdybym powiedziała, że jest to dla osób, które chcą mieć prąd bezpłatnie na zawsze? Albo, że jest to dla osób, które chcą mieć oszczędny dom/mieszkanie? Czy to mówi Ci coś więcej?

Czyli innymi słowy jakie problemy mogą mieć ludzie, którzy są potencjalnymi klientami na FOTOWOLTAIKĘ, choć być może dzisiaj nawet nie wiedzą, że coś takiego istnieje, i że się tak nazywa?

- płacą za dużo za prąd i ich to denerwuje
- opłaty za utrzymanie domu/mieszkania są dla nich bardzo obciążające
- mają marzenie mieć oszczędny dom/mieszkanie
- nie wiedzą jak się zabrać za przerobienie swojego domu/mieszkania na oszczędny dom/mieszkanie
- nie wiedzą jak obniżyć jeszcze bardziej koszty życia/utrzymania
- itd.... należy się po prostu nad tym zastanowić i to wypisać. Ty zrób swoją listę.

W moim [WYZWANIU w DNIU 2](#) jest bezpłatne szkolenie o tym jak wypisać te problemy swoich Odbiorców.

- ❑ gdy już masz listę problemów to stwórz z nich nagłówki na Twoją stronę przechwytyjącą. Nagłówek ma spowodować, że osoba, mająca ten problem zainteresuje się tym, że Ty wiesz o tym, że ona ma taki problem i masz na to jakieś rozwiązanie. Rozwiązanie to będzie dostępne tylko dla osób, które podadzą na Twojej stronie swój adres email. W ten sposób rozpoczyna się zbieranie Twojej bazy mailingowej. Mam Dla Ciebie podpowiedzi jak tworzyć nagłówki: [PODPowiedź 1](#) | [PODPowiedź 2](#)

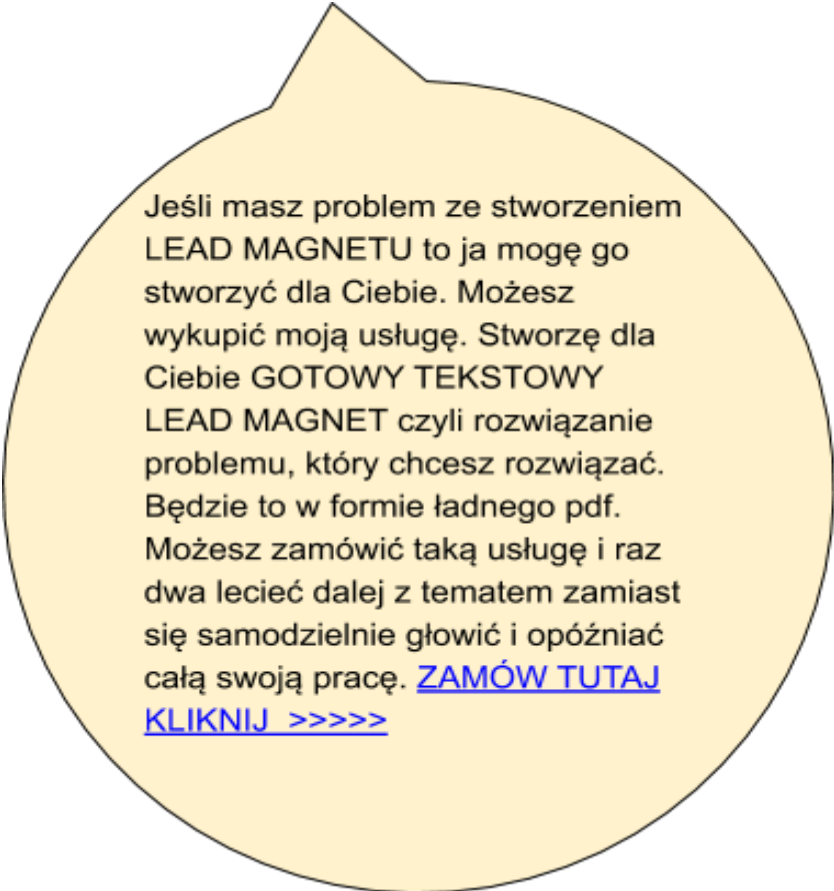
Jeśli masz problem ze stworzeniem takiej listy problemów i do nich nagłówek do swojego tematu, który chcesz rozwijać ONLINE, to możesz wykupić moją usługę. Stworzę dla Ciebie taką GOTOWĄ LISTĘ PROBLEMÓW TWOICH ODBIORCÓW wraz z NAGŁÓWKAMI. Możesz zamówić taką usługę i raz dwa lecieć dalej z tematem zamiast się samodzielnie głowić i opóźniać całą swoją pracę o kolejne dni, tygodnie, a może i nawet miesiące. Wiele osób właśnie na tym etapie, czyli na samym początku już rezygnuje, bo nie wiedzą jak to zrobić. Albo po prostu im się nie chce. Zatem Ty działaj skutecznie,, bez niepotrzebnych przystanków. Ja Ci mogę w tym pomóc.

ZAMÓW SWOJĄ LISTĘ PROBLEMÓW Z NAGŁÓWKAMI TUTAJ KLIKNIJ >>>>

- ❑ teraz stwórz rozwiązanie tego problemu. Rozwiązanie będziesz wysyłać w automatycznej wiadomości osobom, które zapiszą się na Twojej stronie, aby odebrać to rozwiązanie bo przecież same go poszukują. Możesz to zrobić w formie: tekstowej, wideo, audio. Wybierasz formę, która jest dla Ciebie najlepsza. Forma tekstowa może to być zwykły plik WORD zapisany jako PDF. Ja akurat używam dokumentów GOOGLE do tworzenia pdf. Jak wykorzystywać dokumenty GOOGLE oto moja [PODPOWIEDŹ KLIKNIJ TUTAJ >>>](#) Prezentację również możesz zrobić i zapisać jako pdf. Wideo to może być nagranie ekranu Twojego monitora, gdzie właśnie przedstawiasz stworzoną prezentację i słycać jedynie Twój głos. Lub oczywiście Ty możesz nagrać siebie samego jak opowiadasz o rozwiązaniu tego problemu, bez żadnej prezentacji tylko mówisz z głowy. Audio to dokładnie to samo co wideo tylko bez obrazu :) W każdym razie musisz opracować rozwiązanie problemu. Skoro już wiemy, że są ludzie, którzy mają jakiś problem, a my (nasz lub polecany produkt/usługa) może ten problem rozwiązać, to teraz należy to wytłumaczyć tym ludziom jak UWAGA "krowie na granicy". Weź pod uwagę to, że Ty na temat tego produktu/usługi wiesz na pewno więcej niż te osoby. One być może kompletnie nic nie wiedzą, nawet do końca może nie rozumieją swojego problemu. Teraz trzeba im to wytłumaczyć jakby się dziecku tłumaczyło. Jak poważny jest to problem, jakie konsekwencje w przyszłości będzie miało unikanie rozwiązania tego problemu, jak bardzo ten problem komplikuje życie tej osobie. Nie licz na to, że ludzie to wiedzą. Uwierz mi - NIE WIEDZĄ. Nie chcą często o tym myśleć. Ty otwierasz im oczy wyciągając wszystko na światło dzienne. Pokazując jak poważny jest to problem Jednocześnie mówiąc, że masz rozwiązanie :) To właśnie ma spowodować, że zaczną rozważać, iż faktycznie warto się tym rozwiązaniem zainteresować. Do tej pory o tym nie myśleli zbyt intensywnie. Mieli jedynie gdzieś z tyłu głowy "jakoś to będzie", "zrobi się później", "kiedy indziej się nad tym zastanowię" ... Unikanie, unikanie i unikanie. Ty wywalasz im to przed nos uświadamiając im powagę sytuacji. I dlatego zaczynają się interesować Twoim rozwiązaniem. Używaj bardzo prostych zdań. Krótkich. Prostego słownictwa. Żadnych fachowych słów. A jeśli już, to dokładnie tłumaczysz co to słowo oznacza. I należy przedstawiać to językiem korzyści. Co z tego będzie miał ten Twój Czytelnik czy Słuchacz czy Widz? Jak to mu pomoże? Co się zmienia na lepsze w jego życiu gdy zastosuje rozwiązanie? To rozwiązanie musi być

maksymalnie PROSTE do zastosowania, szybkie do zastosowania. Aby osoba, która to zastosuje bardzo łatwo i szybko zobaczyła rezultat. W ten sposób przygotuj rozwiązanie problemu. To rozwiązanie, które opracujesz nosi nazwę LEAD MAGNET. O tym jak tworzyć LEAD MAGNET jest bezpłatne szkolenie w [WYZWANIU DZIEŃ 11](#)

- ❑ teraz przygotuj obrazek wizualizujący to rozwiązanie (ten LEAD MAGNET, który stworzysz). Obrazek będzie potrzebny później na stronę przechwytyjącą. Ma zadanie zachęcić osobę do tego, aby odebrać to rozwiązanie. O tym jak tworzyć taki obrazek (np. okładkę) jest bezpłatne szkolenie w [WYZWANIU DZIEŃ 11](#)



Jeśli masz problem ze stworzeniem LEAD MAGNETU to ja mogę go stworzyć dla Ciebie. Możesz wykupić moją usługę. Stworzę dla Ciebie GOTOWY TEKSTOWY LEAD MAGNET czyli rozwiązanie problemu, który chcesz rozwiązać. Będzie to w formie ładnego pdf. Możesz zamówić taką usługę i raz dwa lecieć dalej z tematem zamiast się samodzielnie głowić i opóźniać całą swoją pracę. [ZAMÓW TUTAJ KLIKNIJ >>>>](#)

- ❑ wykup sobie jakieś narzędzie do masowej wysyłki mailingu z opcją ustawiania kolejki wiadomości email. Takich narzędzi na rynku jest wiele, ja rekomenduję [GETRESPONSE](#) i na nim pracuję. Takie narzędzie nazywa się AUTORESPONDER. W moim WYZWANIU w DNIU 3 jest bezpłatne

szkolenie o tym co to jest autoresponder, dlaczego i do czego jest Ci potrzebny a w zasadzie NIEZBĘDNY jeśli chcesz budować ONLINE swój temat. Dla osób, które używają GETRESPONSE (mój link rekomendacyjny: <https://www.getresponse.pl/?a=yoanna>), **mam przygotowane szkolenia o tym jak używać tego narzędzia**. Jeśli wykupisz GETRESPONSE z mojego linku rekomendacyjnego to [wejdź na stronę moją TUTAJ i zgłoś mi ten fakt abym dała Ci bezpłatny dostęp do tych szkoleń](#). Mając dostęp do nich zawsze też możesz mnie zapytać o coś co chcesz w GETRESPONSE zrobić, ale nie wiesz jak. Pomogę Ci. Nagram dla Ciebie konkretną instrukcję jak to robić.

- ❑ w GETRESPONSE stwórz pola RODO. O tym jak tworzyć pola RODO jest bezpłatne szkolenie w [WYZWANIU DZIEŃ 7](#)
- ❑ stwórz stronę z polityką prywatności. Ja do tworzenia stron używam Wordpress i płatnego szablonu, który ma taką bardzo fajną wizualną możliwość tworzenia nieograniczonej ilości stron typu "STRONY ŁADOWANIA". Czyli właśnie te, których potrzebujesz do swojego SYSTEMU. I to rozwiązanie tworzenia stron rekomenduję. W WYZWANIU daję **bezpłatnie te narzędzia**, których ja używam, każdemu użytkownikowi. Zapisz się do wyzwania, aby otrzymać te narzędzia. Strony ładowania możesz też robić w GETRESPONSE co odradzam. W Wyzwaniu tłumaczę dlaczego. O tym jak tworzyć politykę prywatności jest bezpłatne szkolenie w [WYZWANIU DZIEŃ 6](#)
- ❑ w GETRESPONSE stwórz swoją pierwszą listę mailingową. O tym jak tworzyć listy mailingowe jest bezpłatne szkolenie w [WYZWANIU DZIEŃ 7](#)
- ❑ w GETRESPONSE stwórz formularz zapisu na tę listę. O tym jak tworzyć formularze zapisu jest bezpłatne szkolenie w [WYZWANIU DZIEŃ 7](#)
- ❑ stwórz stronę przechwytyjącą. O tym jak tworzyć stronę przechwytyjącą jest bezpłatne szkolenie w [WYZWANIU DZIEŃ 5 i 8](#)
- ❑ na stronę przechwytyjącą wstaw przygotowany wcześniej nagłówek
- ❑ na stronę przechwytyjącą wstaw przygotowany wcześniej formularz zapisu na listę mailingową
- ❑ na stronę przechwytyjącą wstaw przygotowany wcześniej obrazek Twojego LEAD MAGNETU

- ❑ stwórz stronę podziękowania. O tym jak stworzyć stronę podziękowania jest bezpłatne szkolenie w [WYZWANIU DZIEŃ 10](#)
- ❑ ustaw stronę podziękowania w formularzu w GETRESPONSE
- ❑ stwórz stronę lądowania "informacyjną" z tym lead magnetem do pobrania. Link do tej strony wkleisz później w automatycznym mailu. O tym jak tworzyć strony lądowania i wstawiać tam LEAD MAGNET jest bezpłatne szkolenie w [WYZWANIU DZIEŃ 12](#)
- ❑ stwórz w GETRESPONSE pierwszą automatyczną wiadomość email z linkiem do swojej strony lądowania, na której jest do pobrania LEAD MAGNET. O tym jak stworzyć wiadomość email jest bezpłatne szkolenie w [WYZWANIU DZIEŃ 13](#)
- ❑ stwórz stronę ofertową, na której będziesz przedstawiał to co masz do sprzedania/polecenia. O tym jak tworzyć stronę ofertową jest bezpłatne szkolenie w [WYZWANIU DZIEŃ 15](#)
- ❑ stwórz kolejną automatyczną wiadomość z linkiem do swojej strony ofertowej

Gratulacje masz gotowy podstawowy SYSTEM. Teraz należy go zacząć promować. Promowanie to tworzenie RUCHU na Twoją stronę przechwytną. Nikt bowiem jej nie znajdzie jeśli sam nie wskażesz do niej linku. Najszybciej zrobisz to na grupach na FB. W tym celu trzeba stworzyć ten RUCH codziennie promując swój post z linkiem do swojej strony przechwytną. Odnośnie TWORZENIA RUCHU jest w [WYZWANIU cała seria wideo począwszy od DZIEŃ 20 do dzień 30](#). Promowanie na 50 - 70 grupach to około 20-30 min dziennie. W zależności jak szybko się wczytują strony.

- ❑ stwórz tekst do posta, którym będziesz promować swoją stronę przechwytną w ogłoszeniach na grupach na FB. Najlepiej jeśli tekst zawiera dokładnie to co jest w nagłówku strony przechwytną no i oczywiście musi być link do Twojej strony przechwytną
- ❑ stwórz obrazek promujący tą stronę, który będziesz dodawać do tego posta. Najlepiej jeśli obrazek jest w jakiś sposób powiązany ze stroną. Może być to ten sam obrazek co dajesz na stronie.
- ❑ zacznij wklejać ten post codziennie na minimum 50 grupach na FB. [Tu nagranie jak promować na FB](#) uważaj jeśli nie jesteś członkiem grup to dodawaj się do nich stopniowo po 3-5 grup dziennie nie więcej i promuj do max 10 ogłoszeń dziennie aż nie osiągniesz pułapu członkostwa w co najmniej 100 grupach wtedy możesz zwiększać stopniowo ilość grup, do

których promujesz. Jeśli zaczniesz zbyt agresywnie od razu promować to FB rozpozna drastyczną zmianę Twojej typowej aktywności na FB i zablokuje Ci konto. Ja mogę promować już codziennie nawet na 80 grupach i nic się nie dzieje, ale gdy zaczynasz trzeba to stopniowo zrobić na przestrzeni jakiegoś czasu, tak aby FB zaczął się uczyć, że Twoja aktywność na grupach jest normalną Twoją aktywnością, którą od dawna prowadzisz. Więc, gdy zaczynasz musisz to robić powoli.

- ❑ spisuj pytania jakie osoby piszą na czat, na email, pod postami. Pomyśl co jeszcze możesz osobom wytłumaczyć w kontekście używania Twojego produktu usługi, aby ich przekonać (rozwiązać wątpliwości/obiekcje). Jak tylko coś wymyślisz twórz do tego kolejne strony informacyjne i dodawaj do listy mailingowej kolejny automatyczną wiadomość email z linkami do tych stron. Strony informacyjne niech kierują linkiem do strony ofertowej.

Gratulacje już zaczynasz promować swój system i teraz zbierasz informacje od rynku jak ten system uzupełniać w kolejne informacje i jak go rozbudowywać by jeszcze lepiej działał.

Cały czas należy monitorować swoje działania i efekty. Do tego potrzebny jest arkusz kontrolny SYSTEMU. Odnośnie KONTROLI SYSTEMU jest bezpłatne szkolenie w [WYZWANIU DZIEŃ 19](#)

- ❑ codziennie zapisuj ile osób zapisało się na Twoją listę
- ❑ codziennie zapisuj ile ogłoszeń dałeś na grupach w jakich godzinach
- ❑ codziennie zapisuj ile osób skorzystało z Twojej oferty
- ❑ codziennie analizuj te dane i zastanawiaj się co jeszcze możesz poprawić, aby to lepiej działało, jakie jeszcze informacje możesz wysłać swojej liście aby im pokazać, że to rozwiązanie pomoże im w ich problemach.

Ta codzienna kontrola powinna zająć Ci nie więcej niż 15 minut dziennie.

CO MOŻE IŚĆ NIE TAK I GDZIE SZUKAĆ BŁĘDU?

PROBLEM	PRZYCZYNA	CO ROBIĆ
Nikt albo mało osób zapisuje się na listę	1 - być może ogłoszenie na FB jest nieatrakcyjne dla ludzi. Należy sprawdzić czy w ogóle klikają w Twoim poście w link do strony, czy wchodzą na stronę.	sprawdź statystyki wejść na stronę i porównaj z ilością zapisów na listę. Jeśli nie ma lub jest mało wejść na stronę - patrz ten problem. Jeśli jest dużo wejść na stronę, a mimo to mało zapisów na listę -

		patrz ten problem.
	2 - być może jest problem techniczny i formularz zapisu nie działa	sprawdź czy działa formularz zapisu na Twojej stronie zapisując się sam na swoją listę

PROBLEM	PRZYCZYNA	CO ROBIĆ
Jeśli nie ma lub jest mało wejść na stronę	1 - Ogłoszenie, które promujesz jest nieatrakcyjne dla ludzi	1 - zmień tekst w poście. pamiętaj jednak, aby był on spójny z nagłówkiem strony
		2 - zmień obrazek, pamiętaj jednak, aby był spójny ze stroną. Bardzo dobrze działają obrazki z własnym zdjęciem.
	2 - Link do strony jest zbyt nisko	daj link tak, aby był widoczny bez klikania w "ZOBACZ WIĘCEJ"
	3 - brakuje w poście nawoływania do akcji, aby kliknęli w link	przed linkiem dodaj jasny komunikat, że mają w niego kliknąć. Komunikat taki może wyglądać tak: DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ KLIKNIJ W LINK >>>> WIĘCEJ INFORMACJI KLIKNIJ W LINK >>>>

PROBLEM	PRZYCZYNA	CO ROBIĆ
Jeśli jest dużo wejść na stronę, a mimo to mało zapisów	ogłoszenie (Twój post) jest niespójne ze stroną. Osoby widzą Twój post i jest dla nich atrakcyjny. Wchodzą na stronę, a na stronie jest coś innego niż się spodziewali więc	1 - skoro post jest atrakcyjny dla ludzi i wchodzi na Twoją stronę, bo chcą więcej informacji to dostosuj stronę do posta. Tak aby strona była spójna z

	wychodzą nie zapisują się.	postem (ta sama kolorystyka, ten sam obrazek, ten sam tekst w nagłówku, ewentualnie jakiś dodatkowy tekst ten sam co w poście, ta sama obietnica)
		2 - zmień post, tak aby był spójny ze stroną

PROBLEM	PRZYCZYNA	CO ROBIĆ
Jeśli zapisów jest dużo, ale nikt nie korzysta z oferty	1 - jest jakiś problem techniczny, być może nie działa przycisk do zakupu na stronie ofertowej	wejdź na swoją stronę ofertową i sprawdź czy wszystko technicznie działa
	2 - ludzie nie rozumieją Twojej oferty	1 - daj więcej informacji o tym co proponujesz używając języka korzyści - jakie korzyści będzie mieć osoba jeśli skorzysta z Twojej propozycji. Te informacje daj w kolejnych wiadomościach email za pomocą stron informacyjnych
		2 - zmodyfikuj stronę ofertową, dodaj więcej informacji o korzyściach, o dowodach działania, opinii innych osób, które skorzystały
	3 - ludzie Ci nie ufają	1 - rozwiązanie problemu, które im dałeś w LEAD MAGNECIE nie było dla nich atrakcyjne. Nie czują, że dostali od Ciebie wartość. Popraw LEAD MAGNET daj więcej wartości, zrób go w ładniejszym wydaniu.

		<p>Pokaż, że znasz się na tym co robisz lub znasz to co polecasz, wiesz jak to wspaniale wpływa na życie, że poznałeś wszystkie aspekty tego czegoś i jesteś tym zafascynowany.</p>
		<p>2 - nie dajesz żadnych dowodów społecznych - opinii innych osób</p>
		<p>3 - za rzadko masz ustawioną automatyczną wysyłkę maili. W pierwszym tygodniu należy kontaktować się nawet codziennie każdego dnia dodawać jakąś kolejną porcję informacji pożytecznej dla Twojego odbiorcy. Często staraj się przedstawiać Twoją propozycję językiem korzyści czyli jak to pomoże Twojemu odbiorcy, jak jego życie się zmieni gdy z tego skorzysta, dlaczego się tak zmieni, jak to działa, dlaczego tak działa.... tłumaczyć, tłumaczyć i jeszcze raz tłumaczyć jak najwięcej i jak najczęściej.</p>
		<p>3 - budowa zaufania najszybciej odbywa się za pomocą filmów wideo, webinarów, LIVE. Pomyśl jak wykorzystasz te narzędzia w swoich działaniach. Moim zdaniem jeden film przekłada się na 10 informacji tekstowych.</p>

		<p>Nagrywanie wideo jest dla wielu osób stresujące jednak należy sobie odpowiedzieć na pytanie czy chcesz mieć efekt SZYBCIEJ czy wolniej. Jeśli szybciej to wyjdź ze swojej strefy komfortu. Nagraj 3 wideo i wyślij swojej liście w ciągu 3 dni w automatycznych wiadomościach, a osiągniesz taki efekt zaufania jaki za pomocą samej treści musiał byś budować wg mnie ok 3 miesiące.</p>
--	--	--

PROBLEM	PRZYCZYNA	CO ROBIĆ
<p>Zrobiłeś już wszystko co powyżej i nadal jest mało zapisów na listę. Mało oznacza mniej niż 20%. Procent zapisów obliczasz patrząc ile osób weszło na stronę, w stosunku do tych ile się zapisało. Jeśli na stronę weszło 10 osób, a 8 się zapisało to jest 80% skuteczności więc dużo. Jeśli 1 się zapisała to jest 10% skuteczności więc mało. Z tym, że UWAGA skuteczność liczy dopiero przy co najmniej 50 wejściach na stronę. Nie wyciągaj wniosków na podstawie 5 wejść na stronę. Statystyki działają na dużych liczbach.</p>	<p>1 - ten pomysł / problem jest nieatrakcyjny dla ludzi. Ludzie wcale nie mają takiego problemu, lub bardzo mało osób taki ma, lub jeśli mają to nie jest to jakiś bardzo trudny BOLAĆY dla nich problem i nie widzą potrzeby szukania na to rozwiązań, coś innego ich zdecydowanie bardziej w życiu BOLI</p>	<p>zmień problem na inny, szukaj takiego, który chwyci, który ich BOLI bardziej. Od nowa robisz nagłówki strony, obrazek, od nowa lead magnet z rozwiązaniem nowego problemu I od nowa całość testujesz.</p> <p>To co wymyśliłeś wcześniej na LEAD MAGNET możesz wykorzystać w nowym pomysle jako jeden z dodatkowych materiałów, które wyślesz bezpłatnie swojej liście mailingowej. Nawet jeśli nie jest to dla nich super atrakcyjne to zawsze będą doceniać to jako jeden z wielu Twoich materiałów, które im wysyłał. A na pewno</p>

		będzie to wartościowe uzupełnienie wiedzy.
	2 - problem, który wymyśliłeś i jego rozwiązanie są OK tylko należy inaczej sformułować nagłówek i treść ogłoszenia	1 czasem zmiana jednego słowa podnosi drastycznie skuteczność. Te słowa na przykład to: Zamiast darmowy użyj BEZPŁATNY, zamiast sposób daj SYSTEM, zamiast "jak zrobić" daj "5 sposobów na".
		2 poszukaj w Google innych materiałów o podobnej tematyce którą Ty robisz i podpatrz jakich i używają nagłówków, tytułów wpisów, tytułów filmów wideo, które z nich są mocno komentowane, oglądane, wyświetlane, które są na pierwszych pozycjach Google i zastanów się jak Ty możesz ten problem w podobny sposób przedstawić, tak aby było to atrakcyjne dla Twoich Odbiorców



Jeśli masz problem ze stworzeniem samodzielnie takiego SYSTEMU i chcesz abym to ja Tobie go stworzyła od początku do końca wraz z opracowaniem jednego ogłoszenia na FB oraz 60 cio dniową opieką gdy Twój SYSTEM ruszy, to skorzystaj z mojej oferty [KLIKNIJ TUTAJ >>>>](#)



*Pozdrawiam Cię i życzę Ci SUKCESÓW
w Twoich działaniach ONLINE!
Joanna Sitarz*