



Prezentuje:

Sposób na szybkie wypromowanie oferty wśród klientów.

autor: Łukasz Stokłosa

Niniejsza publikacja może być kopiowana oraz dowolnie rozsyłana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez DobraStrategia.pl. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody autora i zabronione jest kopiowanie jej fragmentów oraz odsprzedaż.

Drogi przedsiębiorco możesz mieć najlepszy produkt / usługę na rynku opisaną w najlepszej ofercie jaką kiedykolwiek stworzyłeś, jednak gdy nie przedstawiś swojej propozycji klientom żywo nią zainteresowanym, którzy wręcz pragną korzystać z produktów lub usług takich jak twoje, to tylko zmarnujesz cenny czas i pieniądze na nieskuteczne działania.

Przypuszczam, że w twojej głowie pojawia się teraz myśl **“Co mam przedstawić klientom w ofercie mojej firmy, aby skutecznie ona sprzedawała moje towary (usługi)?** Chociaż jest to bardzo ważne pytanie na które mam nadzieję znajdziesz wkrótce odpowiedź, tak jak uczestnicy [internetowego warsztatu](#), podczas którego krok po kroku wyjaśniam w jaki sposób stworzyć dobrą, skuteczną ofertę firmy bez względu na branżę w jakiej działasz, to w tym krótkim poradniku zajmiemy się znalezieniem jednej z odpowiedzi na pytanie – **“Jak pokazać ofertę potencjalnym klientom?”**

Mam tu na myśli raczej jeden ze sposobów wypromowania oferty w grupie docelowych klientów. Istnieją setki prostych, czy bardziej skomplikowanych [ukrytych strategii marketingowych, technik sprzedaży](#), ale sposób na wypromowanie oferty, który za chwilę ci przedstawię działa skutecznie i do tego całkowicie za darmo.

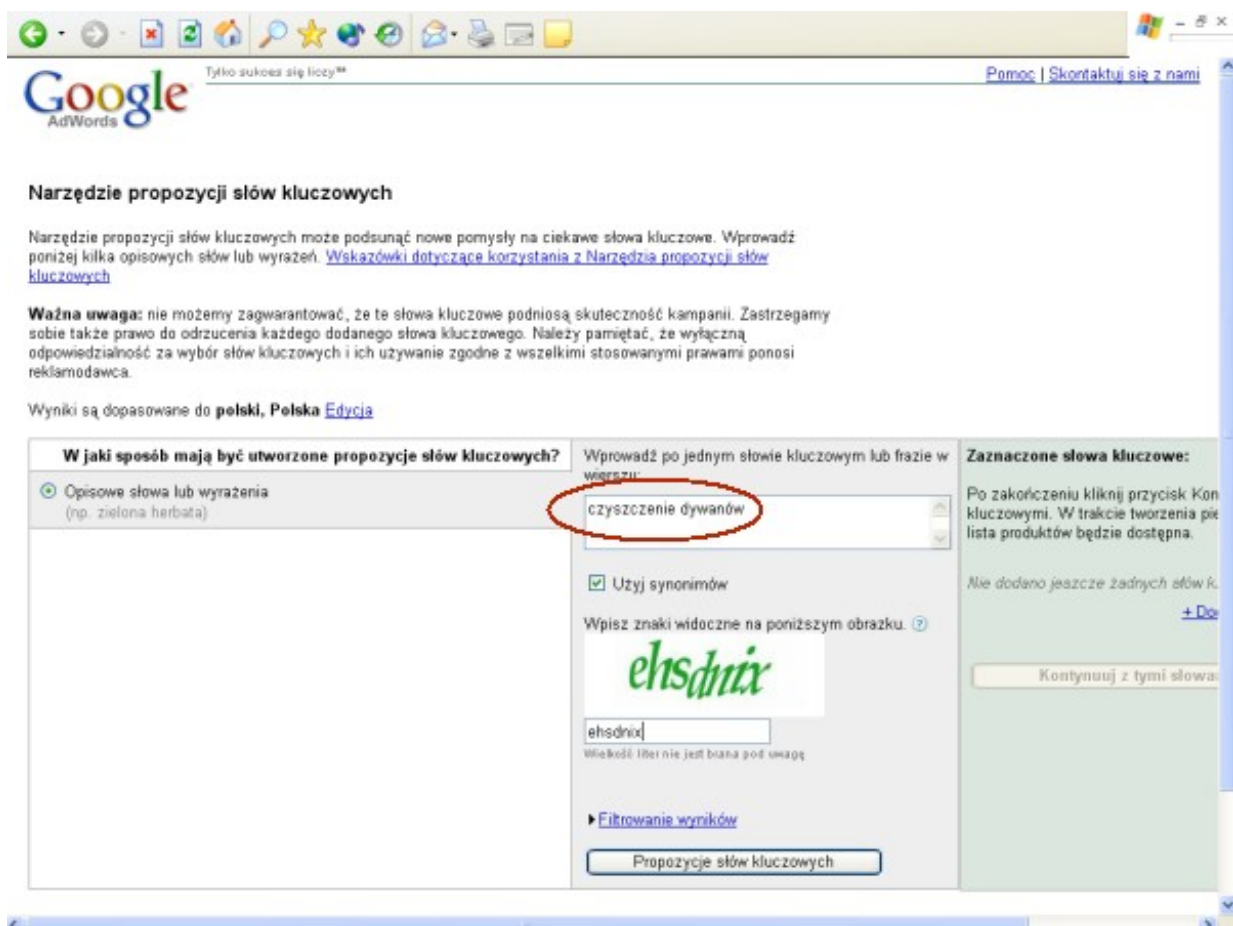
Pamiętaj tylko, że jeśli twoja aktualna oferta ma słabą moc, jest taka sama lub podobna do ofert konkurencji, zawiera te wszystkie karygodne błędy, które popełnia wielu nieświadomych niczego przedsiębiorców, to nawet najlepsze strategie marketingowe i techniki sprzedaży nie osiągną swojej maksymalnej mocy.

Zaczynamy więc, ponieważ do zastosowania tej sprytnej techniki twoja firma nie musi posiadać nawet własnej strony internetowej.

Na początku musisz zastanowić się, co chcesz zaoferować swoim klientom. Wybierz jeden z produktów lub usług, które w ofercie posiada twoja firma. Dla naszego przykładu weźmy firmę z Krakowa, która zajmuje się kompleksowym sprzątniem domów i biur. Wybierzmy jedną z oferowanych przez tę firmę usług np. **czyszczenie dywanów**.

Teraz kliknij w poniższy link, aby uruchomić -> Narzędzie propozycji słów kluczowych w wyszukiwarce Google.

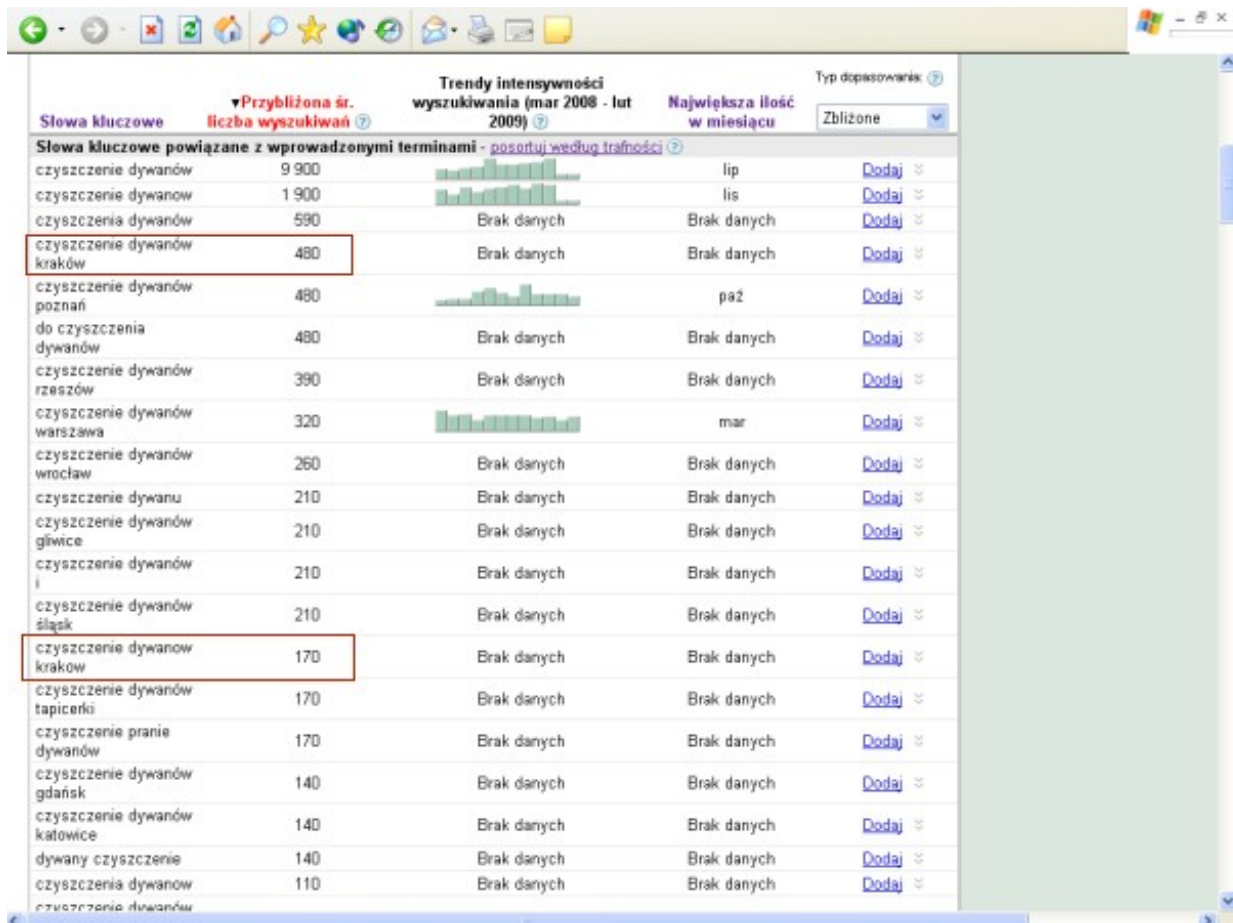
<https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal?defaultView=2>



Wpiszmy w odpowiednie miejsce frazę "czyszczenie dywanów", przepiszmy kod

zabezpieczający i kliknijmy w przycisk propozycje słów kluczowych.

Otrzymałmśmy następujące wyniki:



Słowa kluczowe	▼Przybliżona śr. liczba wyszukiwań	Trendy intensywności wyszukiwania (mar 2008 - lut 2009)	Największa ilość w miesiącu	Typ dopasowania: Zbliżone
Słowa kluczowe powiązane z wprowadzonymi terminami - posortuj według trafności				
czyszczenie dywanów	9 900		lip	Dodaj
czyszczenie dywanow	1 900		lis	Dodaj
czyszczenia dywanów	590	Brak danych	Brak danych	Dodaj
czyszczenie dywanów kraków	480	Brak danych	Brak danych	Dodaj
czyszczenie dywanów poznań	480		paź	Dodaj
do czyszczenia dywanów	480	Brak danych	Brak danych	Dodaj
czyszczenie dywanów rzeszów	390	Brak danych	Brak danych	Dodaj
czyszczenie dywanów warszawa	320		mar	Dodaj
czyszczenie dywanów wrocław	260	Brak danych	Brak danych	Dodaj
czyszczenie dywanu	210	Brak danych	Brak danych	Dodaj
czyszczenie dywanów gńwice	210	Brak danych	Brak danych	Dodaj
czyszczenie dywanów i	210	Brak danych	Brak danych	Dodaj
czyszczenie dywanów śląsk	210	Brak danych	Brak danych	Dodaj
czyszczenie dywanow kraków	170	Brak danych	Brak danych	Dodaj
czyszczenie dywanów tapicera	170	Brak danych	Brak danych	Dodaj
czyszczenie pranie dywanów	170	Brak danych	Brak danych	Dodaj
czyszczenie dywanów gdańsk	140	Brak danych	Brak danych	Dodaj
czyszczenie dywanów katowice	140	Brak danych	Brak danych	Dodaj
dywany czyszczenie	140	Brak danych	Brak danych	Dodaj
czyszczenia dywanow	110	Brak danych	Brak danych	Dodaj

Interesującą nas frazę "czyszczenie dywanów Kraków" korzystając z wyszukiwarki Google poszukuje średnio w miesiącu 650 osób. Warto, aby firma, która oferuje takie usługi dotarła do tych klientów ze swoją dobrze napisaną ofertą.

Już za chwilę dowiesz się, jak łatwo to zrobić, nie mając własnej strony internetowej i nie znajdując się na pozycjonowaniu w wyszukiwarkach. Kluczem do tego będzie wykorzystanie w sprytny i darmowy sposób jednego z serwisów internetowych oferujących promowanie usług, produktów oraz firm w internecie.

Może już znasz, a nawet korzystasz z serwisu [favore.pl](https://www.favore.pl), ale czy to robisz w skuteczny i wielce przemyślany sposób. Założę się, że tak jak większość nie lub nie do końca. Dlatego przedstawię ci przepis na darmowe promowanie twojej oferty za pomocą mechanizmów jakie udostępnia favore.pl.

Jeżeli jeszcze nie jesteś użytkownikiem favore.pl to możesz zarejestrować się na poniższej stronie (wybierz typ rejestracji rozszerzony):

<https://www.favore.pl/registration/>

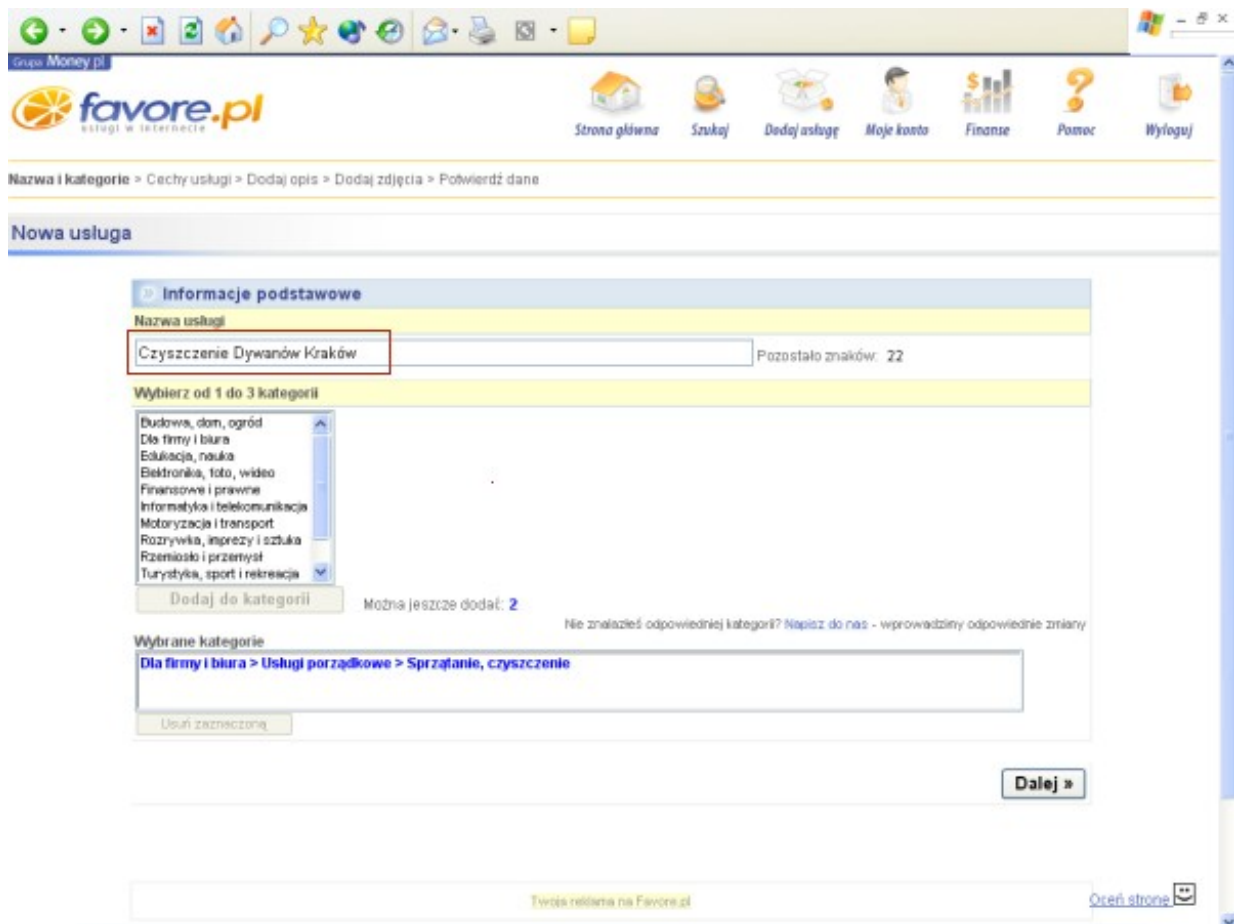
Po zalogowaniu do swojego konta na [favore.pl](https://www.favore.pl) możesz w menu z lewej strony, w ustawieniach utworzyć stronę - wizytówkę Twojej firmy, ustawić na mapie lokalizację itd. Warto na początku to zrobić, gdy jest się nowym użytkownikiem.

Dla nas jednak ważne jest, aby w odpowiedni sposób w favore.pl dodać naszą ofertę, która pojawi się wysoko w wynikach wyszukiwarki na ważną frazę kluczową dla naszej firmy. W naszym przykładzie jest to "czyszczenie dywanów Kraków".

Jeżeli jesteś zalogowany lub zalogowana do twojego konta w favore.pl to w menu po lewej stronie ekranu wybierz: **Moje usługi -> dodaj nową**.

Ważne jest by w pole **nazwa usługi** wpisać odpowiednią, kompletną frazę kluczową. Mam tu na myśli to, że musisz wpisać w taki sposób frazę kluczową, jak ją wpisują twoi potencjalni klienci w wyszukiwarkę. Dla naszego przykładu będzie to: "Czyszczenie Dywanów Kraków". Oczywiście można napisać: "Profesjonalne Czyszczenie Dywanów w Krakowie" ale taki opis nie będzie w 100% zgodny z wpisywaną przez klientów frazą i nie znajdzie się on tak wysoko w wynikach wyszukiwania jak fraza, której człon odpowiada w 100%. Jeśli już chcesz, to taką

nazwę usługi możesz rozszerzyć o nazwę swojej firmy, ale pamiętaj by człon nazwy zawierający frazę kluczową znalazł się na samym początku. Masz na to 50 znaków tekstu.

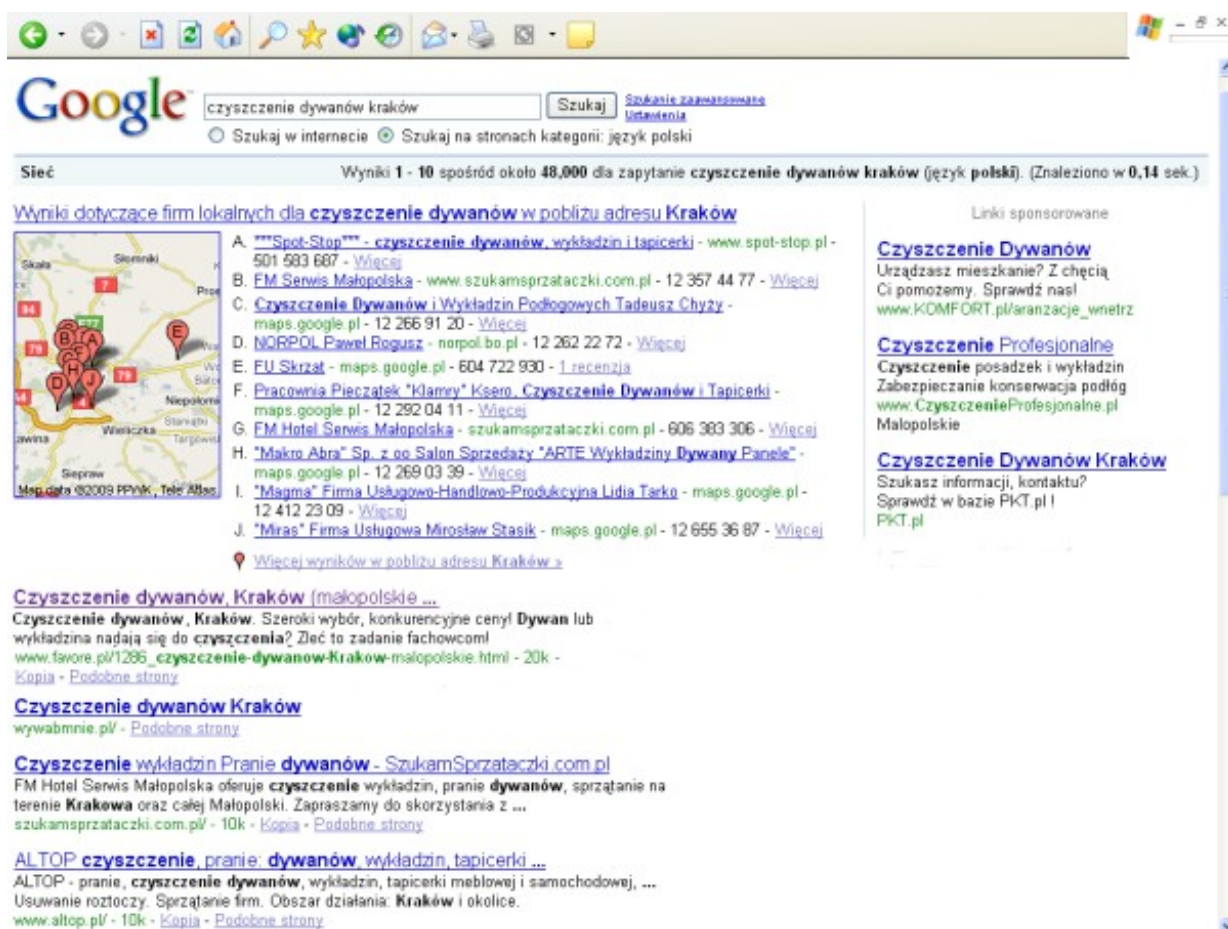


Po wpisaniu nazwy usługi, przejdź do ustawienia cech usługi i tekstu opisu. Opis usługi rozpocznij tekstem zawierającym frazę kluczową np. Czyszczenie dywanów i wykładzin w Krakowie... , a poniżej przedstaw tekst twojej oferty nie do odrzucenia.

Jeżeli firma z naszego przykładu oferuje też swoje usługi np. na terenie Rzeszowa, to warto dodać do favore.pl kolejną usługę tym razem z frazą kluczową "Czyszczenie Dywanów Rzeszów" (390 poszukujących), Czyszczenie Tapicerki... itd.

Po stworzeniu w ten sposób w favore.pl opisów twoich ofert z usługami lub produktami nie będziesz musiał korzystać z płatnych opcji promowania twoich ofert w favore.pl, a i tak klienci będą do nich trafiać skierowani przez odnośniki w wyszukiwarkach internetowych.

Musisz uzbroić się jednak w cierpliwość, zaindeksowanie czyli zapisanie przez wyszukiwarki twoich ofert z favore.pl może trochę potrwać. Z doświadczenia wiem, że jest to okres od 2 tygodni do miesiąca. Ale sam lub sama przyznaj, że to drobna niedogodność, którą z nawiązką może wynagrodzić widok taki jak poniżej i tłum nowych klientów, których w ten sposób zdobędziesz.



Jak widzisz, wystarczy poświęcić trochę czasu i można za darmo w ten sposób wypromować swoją ofertę, ale jej tekst musi być naprawdę dobrze napisany jeśli chcesz potencjalnych klientów zmieniać w lojalnych klientów twojej firmy, którzy będą chcieć u ciebie kupować, a nie u konkurencji.

Gdy twoja oferta jest słaba, nieprzekonująca, niewzbudzająca w klientach zaufania i chęci natychmiastowego posiadania twoich produktów lub korzystania usług, a do tego wszystkiego zawiera jeszcze groźne dla twoich zysków błędy, które całkowicie niszczą jej moc, to jak zamierzasz zdobywać nowych klientów?

Jeżeli już teraz chcesz bardzo wykorzystać cały gigantyczny potencjał ukryty w przedstawionej tutaj metodzie promowania ofert, a nie wiesz jak dobrze napisać skuteczną ofertę, która automatycznie będzie zdobywać nowych klientów dla twojej firmy to możliwe, że zainteresuje cię program internetowego warsztatu dostępny na poniższej stronie:

http://www.dobrastrategia.pl/oferta_nie_do_odrzucenia.html

Pozdrawiam i do usłyszenia,

Łukasz Stokłosa

Twój trener, doradca marketingowy i strategiczny

DobraStrategia.pl

P.S. Do promowania oferty metodą zawartą w tym krótkim poradniku staraj się wybierać frazy kluczowe, które dość często wpisują potencjalni klienci w wyszukiwarkę, ale ich konkurencyjność jest niższa niż 100 000 wyników. Dla naszego przykładu jest to odpowiednio: 650 osób wpisuje frazę, 48 000 wyników zostało znalezionych (informacja ponad wynikami wyszukiwania).