

Структурата за Продажбена Страница

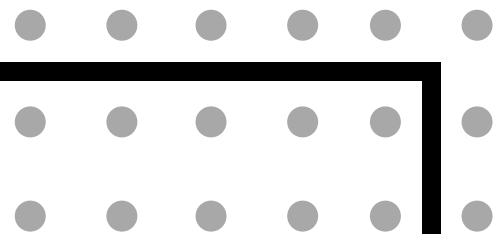
1. Заглавие: Ориентирано към ползите, специфично, ясно. "Как да... без да ..."

2. Директно заявяваш, че целта ти е, те да постигнат конкретния резултат и фактът, че ти ще им покажеш как те веднъж завинаги да го постигнат бързо.

3. Твоя история, как си преминал през всички страхове, притеснения и неуспешни опити, но най-накрая си намерил магическата система.

Или наблюдение като страничен наблюдател, което описва, как някои хора преминават през страхове и притеснения и пробват неуспешни стратегии, за да постигнат резултата, но ти си открил магическата система





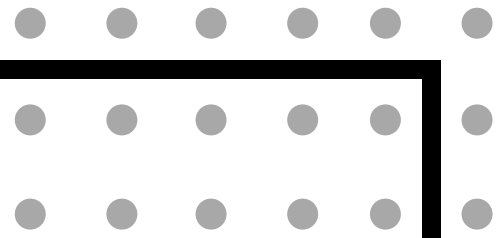
Структурата за Продажбена Страница

4. Представи "офертата" и като обясняваш, какво включва и с какво ще ти помогне, гледай има поне **20** куршума от ползи (това са изречения, които показват на хората, как "офертата" ще им донесе резултатите, които искат и ще се погрижи за тяхните притеснения и страхове.

5. Представи стойността и как тя е **10** пъти по-голяма (измерена в пари), отколкото реалната цена за продукта, която ще обявиш. И тогава чак обяви реалната цена.

6. Обяви гаранцията, която сметнеш за добре





Структурата за Продажбена Страница

7. Трябва да кажеш на хората точно какво действие трябва да предприемат, за да си купят и да улесниш целият този процес максимално и да им обясниш точно как става плащането стъпка по стъпка

