



10 способов увеличить продажи в онлайн школе

[L-io.ru](https://l-io.ru)

- 1. Продавайте результат, а не процесс.** Поделитесь информацией о том, что клиент получит пройдя тренинг, курс, марафон. Ведь покупают не обучение, а навык, решение болей, изменение социального статуса, улучшение взаимоотношений с социумом.
- 2. Сформулируйте мощный оффер.** Из 4-5 слов составьте ваше предложение, отражающее ценность вашего продукта.
- 3. Четко проработайте вашу целевую аудиторию.** Создайте несколько «персонажей» из типичных представителей аудитории, с которыми вы будете взаимодействовать.
- 4. Продумайте воронку продаж.** Через какие этапы проходит клиент к вашей кассе. От первого касания до последнего.
- 5. Автоматизируйте рутинные процессы с помощью CRM.** Собирайте базу купивших и не купивших клиентов. Сегментируйте базу и используйте ее для автоворонки.
- 6. Оцифруйте свою онлайн школу.** Нельзя увеличить то, что не посчитано. Собирайте информацию и считайте ключевые показатели эффективности вашего бизнеса. Это поможет вам принимать верные управленческие решения на основе данных, а также оптимизировать затраты.
- 7. Ценность — выше стоимости.** Заявите такую стоимость на ваш продукт, которая будет ниже ценности от получения результата курса. Этот прием сократит время на принятие решения о покупке, а выгоду от приобретения сделает очевидной.
- 8. Non stop.** Сделайте так, чтобы купившие клиенты ждали следующий продукт с нетерпением. Для этого необходимо привить большое желание к обучению на курсе. Ведь оплата курса, еще не означает его прохождения. Очень важна энергетика эксперта. Никому не хочется учиться, но все хотят получить эмоции и результат. Продумайте свой образ, подачу информации, графические и видеоматериалы, чтобы ваш материал воспринимался легким и интересным.
- 9. Будьте ближе к клиенту!** Переводите общение в мессенджеры, используйте автоворонки и рассылки с полезными материалами, для прогрева аудитории.
- 10. Подключите call-центр для обработки «спящей» базы.** Выявите потребности, проблемы клиента и расскажите, как может решить их прохождение вашего курса.

Запишитесь на бесплатную консультацию по вашему проекту: info@l-io.ru, [+79112599924](tel:+79112599924).