



SPIS TREŚCI

1. Zamiast wstępu.....	5
2. Skąd pomysł?.....	6
3. Jak nie bać się sprzedawać?.....	8
4. Autentyczność w sprzedaży.....	11
5. Mity na temat sprzedaży, sprzedawców i sprzedawania.....	12
6. Promowanie i sprzedaż – jak to robić?.....	14
1) Znajdź swoje „po co?”.....	15
2) Wyróżnij się!.....	16
3) Ucz się od innych.....	17
7. Blog.....	19
1) Nazwa.....	20
2) O czym mam pisać?.....	22
3) Jak często mam pisać? Ile mam mieć tekstów, zanim wypuszczę blog w świat?.....	23
4) Promocja bloga.....	23
8. Facebook.....	27
1) Profil prywatny.....	27
2) Fanpejdż.....	27
3) Obcinanie zasięgów.....	28
4) Cover photo.....	29
5) Posty wzbudzające zaangażowanie.....	31
6) Cykliczne live’y na FB.....	40
7) Grupy na Facebooku.....	43
- zasady dobrze prowadzonej grupy (która sprzyja promocji i sprzedaży).....	44
9. Newsletter.....	48
1) sposoby na budowanie bazy mejlingowej.....	49



SPIS TREŚCI

10. Instagram.....	57
1) Konto na Instagramie.....	57
2) Zastanów się „PO CO?”.....	59
3) Posty na Instagramie	60
4) Twoje bio	62
5) Instastory.....	63
6) Swipe up, czyli palec do góry.....	64
7) Wyróżnione instastory.....	64
8) Komentuj u innych	65
9) Dbaj o „Instagramowość” swoich produktów.....	66
10) Zachęć klientów do oznaczania Ciebie	67
11) Nie spamuj/zgłaszaj spam	67
11. Bezpośredni kontakt	68
12. Konkursy.....	69
13. Wyzwania.....	71
14. Twój własny produkt	75
1) Promuj swój produkt już na etapie tworzenia	76
2) Angażuj swoją społeczność, aby tworzyła razem z Tobą	77
3) Pokazuj zaplecze swojego biznesu	82
4) Strona sprzedażowa	86
- obowiązkowe składniki Twojej strony sprzedaży.....	88
5) Przedaż.....	90
6) Zrób coś ekstra dla tych, którzy kupili Twój produkt	92
15. Recenzje i rekomendacje klientów.....	94
16. Złota zasada promocji	97
17. Dlaczego warto promować innych?	98
18. Harmonogram promocji i sprzedaży	99
19. Czego świadomie nie stosuję w swojej promocji i sprzedaży?.....	102
20. Co dalej?	104