**Tekst sprzedażowy – jak go napisać?**

**Tekst sprzedażowy ma tylko jedno zadanie... Sprzedawać. Jak więc właściwie napisać taką treść, aby zwiększyć sprzedaż w firmie?**

Fachowcy od sprzedaży twierdzą, że kupujemy emocjami, a nie racjonalnie. Mimo, że zapisujemy swoje listy zakupowe z pewnością i tak znajdzie się coś, co się przyda. Albo jest w promocji, czy faktycznie zabrakło w domu, a nie ma tego na tej liście. Znasz to?

**Naprawdę dobra oferta**

Naprawdę dobra oferta, zapewnia odbiorcy nie tylko niższą cenę. Ale także dobrą jakość, czy też dodatkowe atrybuty. Czyli sprawienie, że jego problem zostanie dobrze rozwiązany.

**Edukacja klienta**

Polega na uczeniu potencjalnie zainteresowanych, co mogliby zrobić, aby ich problem przestał istnieć, albo chociaż trochę się zmniejszył „ból” w związku z jego odczuwaniem. Sprzedaż pojawia się wtedy, gdy zaspokaja się zapotrzebowanie. Jeśli chcesz się nauczyć pisać treści sprzedażowe przeczytaj ten tekst wiele razy i wzoruj się na nim. Albo nie męcz się samodzielnie, zleć mi napisanie treści dla Twojego produktu/towaru/usługi.

**Wpis na blog**

Czy zdajesz sobie sprawę z tego, że każdy wpis na blogu, to nowa możliwość sprzedaży? Jak to możliwe? Taki tekst jest dostępny w sieci przez 24 godziny na dobę, przez 7 dni w tygodniu. Istnieje więc szansa, że ktoś go przeczyta. A jeśli umieścisz odnośnik w socjal mediach, to na pewno dotrze on do większej ilości odbiorców. A wśród nich także do potencjalnych klientów.

**Co dalej?**

Jeśli tekst się spodoba, a potem kolejny i kolejny, być może zostaną oni regularnymi czytelnikami. Prawda? Każda treść, to nowy link, a nowy link, to nowy sklep. Więc potencjał sprzedaży rośnie z każdym wpisem. A co jeśli by tak dodać jeszcze reklamę Twojego, firmowego bloga? Dodatkowe możliwości sprzedaży są w zasięgu Twoich możliwości. Pytanie czy z nich skorzystasz?

**Możesz mieć i to i to**

Teraz możesz mieć bloga, teksty sprzedażowe plus promocję. [To na ile miesięcy zamawiasz moją usługę? Oto link](https://marketing.anitazielke.pl/kategoria-produktu/prowadzenie-bloga/)