**Jak niskim kosztem zapewnić sobie automatyczny system pozyskiwania klientów?**

**Wielu z nas zarabia na sprzedaży produktów lub usług. Bez względu na to, czy są to produkty lub własne usługi, czy działanie sprzedażowe w programie partnerskim i zarabianie prowizji, chodzi o to samo. Aby zarobić, trzeba coś sprzedać. Wysyłanie ofert z opisami produktów oraz zachęcanie, do choćby poznania ich i przyjrzenia się zaletom, to czynność powtarzalna. Potem jeszcze konsultacja osobista i można zbierać zamówienia.**

Automatyzacja w biznesie polega na tym, aby stale powtarzające się czynności działały w sposób automatyczny. Co to znaczy? Chodzi o ty, żeby sprawdzić, które oferty działają najlepiej, a potem napisać je tylko raz, dobrze dopracować, a następnie umieścić kolejkę e-mali w specjalnie przygotowanym systemie. Tak, aby same „wysyłały się” do każdej nowo zainteresowanej osoby. Osoba ta musi jednak wpisać swój adres e-mail w odpowiednio stworzonym formularzu. To pewnie trudne i wymaga wiedzy programistycznej pomyślisz? Nic bardziej mylnego.

Każdy biznes potrzebuje tego rodzaju narzędzi, dlatego został stworzony system, razem z instrukcjami obsługi po polsku. Szkolenia wideo wskazują, gdzie klikać po kolei, aby stworzyć sobie, swój własny spersonalizowany system.

Trzeba jednak postępować według wskazówek lektora. Konieczne jest także wykonywanie poszczególnych czynności po kolei, aby zrozumieć działanie całego systemu. Konfiguracja nie jest trudna, pod warunkiem poświęcenia jej uwagi. Najlepsze w tym wszystkie jest to, że wykonuje się ją raz, a działa ona na okrągło 24 godziny na dobę 7 dni w tygodniu. Dzięki temu informacja dociera do zainteresowanych osób, nawet wtedy, kiedy robisz coś innego, albo odpoczywasz.

<http://extra-nazwa.pl/ebiznes>

Anita Zielke