

# Structura „Succes Incomplet” pentru Vânzări Suplimentare (Upsell #1)

## Șablon completează spațiile libere

### SECȚIUNEA 1: MODELUL DE ÎNTRERUPERE

△ IMPORTANT: NU ÎNCHIDEȚI ACEASTĂ FEREASTRĂ

Comanda dumneavoastră este în procesare, dar mai întâi urmăriți acest mesaj important despre [ACCELERAREA/MAXIMIZAREA/ASIGURAREA] succesului dumneavoastră...

Felicitări pentru [CĂ AȚI TRECUT LA ACȚIUNE/CĂ AȚI FĂCUT INVESTIȚIA/CĂ V-AȚI ALĂTURAT PROGRAMULUI]!

Tocmai v-ați alăturat unui grup de elită de [GRUPUL ȚINTĂ] care sunt serioși în legătură cu [SCOPUL PRINCIPAL/TRANSFORMAREA]. Dar înainte de a accesa achiziția dumneavoastră, trebuie să vă împărtășesc ceva CRUCIAL...

### SECȚIUNEA 2: HOOK-UL DE DEZVĂLUIRE

Tocmai Te-ai Alăturat Primilor [X]% Din [GRUPUL ȚINTĂ]

Majoritatea oamenilor nu trec niciodată la acțiune în privința visurilor lor de [SCOP PRINCIPAL]. Dar tu ești diferit. Ai demonstrat deja asta.

Dar [REALIZAREA SCOPULUI PRINCIPAL] este doar începutul... Am obținut [REZULTAT SPECIFIC] dintr-una singură dintre strategiile pe care sunt pe cale să le împărtășesc, așa că, dacă îți place [REZULTATUL DORIT]... fi foarte atent.

Sunt pe cale să fac ceva riscant...

O să [ÎȚI DEZVĂLUI/ÎȚI DAU/ÎȚI ARĂT] [SOLUȚIE SPECIFICĂ] pentru doar [PREȚ] o singură dată...

### SECȚIUNEA 3: REVELAȚIA GOLULUI

Nu doar [PRODUSUL PRINCIPAL], pe care acum îl aveți, ci odată ce aveți [PRODUSUL PRINCIPAL] care poate [BENEFICIUL PRINCIPAL] este timpul să [URMĂTORUL PAS LOGIC] și vreau să vă ușurez asta.

Majoritatea oamenilor v-ar spune să pur și simplu [SFAT COMUN] și să sperați [REZULTATUL DORIT].

Nu e stilul meu... Nu fac [MOD LENT/GREU].

[MOD LENT/GREU] este grozav, dar este lent... și dacă suntem sinceri, nu toată lumea are [RESURSA NECESARĂ] și poate nici eu.

Nu am reușit niciodată să fac [METODA LENTĂ] să funcționeze pentru mine... [PLATFORMA 1] este practic un deșert, [PLATFORMA 2] primește mai puțin de [NUMĂR MIC], nu folosesc [PLATFORMA 3] și aparent sunt varză la [STRATEGIE COMUNĂ].

Dar, din fericire... există o modalitate MAI BUNĂ de a [REALIZA SCOPUL] și puteți apela la ea IMEDIAT.

### SECȚIUNEA 4: PROMISIUNEA DE VITEZĂ/AUTOMATIZARE

În loc de [METODA LENTĂ], de ce să nu apelați pur și simplu la [METODA RAPIDĂ] și să începeți să [OBȚINEȚI REZULTATE] în [INTERVAL DE TIMP]!

URĂSC să văd [GRUPUL ȚINTĂ] chinându-se să [LUPTA COMUNĂ] doar pentru a vedea [REZULTATE SLABE].

A fi [STAREA ACTUALĂ] este mai mult decât un job cu normă întreagă! Nu ne dorim asta... vrem [STAREA DORITĂ]!

De aceea mă specializez în [SOLUȚIA DUMNEAVOASTRĂ] care va oferi [REZULTATE] prin automatizare și vă va da înapoi [RESURSA DORITĂ]!

## SECȚIUNEA 5: SECȚIUNEA DE DOVEZI

[REZULTAT SPECIFIC/STATISTICĂ] este ceea ce FAC.

[DECLARAȚIE DE CREDIBILITATE]

Dar nimic din ce am făcut nu a: ☒ [BENEFICIUL 1] ☒ [BENEFICIUL 2] ☒ Sau [BENEFICIUL 3] ...ca acest [TIP DE SOLUȚIE] specific.

[EXEMPLU SPECIFIC DE DOVADĂ CU NUMERE]

Asta s-a datorat aproape ÎN TOTALITATE doar [NUMĂR] de lucruri...

[COMPONENTA SOLUȚIEI 1]

[COMPONENTA SOLUȚIEI 2]

[COMPONENTA SOLUȚIEI 3]

## SECȚIUNEA 6: TRANSFORMAREA STILULUI DE VIAȚĂ

Acesta este al doilea [TIP DE SOLUȚIE] la care apelează [GRUPUL ȚINTĂ] ISTET...

Cel MAI BUN [MARKETING/REZULTATE] pe care îl veți obține vreodată este de la [METODA SPECIFICĂ] și aproximativ [PROCENTAJ]% din [GRUPUL ȚINTĂ] habar nu au de unde să înceapă.

• Cum să [BENEFICIU SPECIFIC 1] • Cum să [BENEFICIU SPECIFIC 2] • Cum să [BENEFICIU SPECIFIC 3]

Dacă puteți apela la ambele... [SOLUȚIA PRINCIPALĂ] vă va oferi [REZULTATE INIȚIALE] și apoi [BENEFICIU COMPOUS].

A face asta este sfântul graal al [INDUSTRIEI DUMNEAVOASTRĂ].

Am făcut asta cu [PRODUSUL/SERVICIUL] meu în [ANUL] și asta a dus la [REZULTATE SPECIFICE], punând [SUMA] în buzunarul meu și mi-a permis să trăiesc așa:

[DESCRIEREA/IMAGINEA STILULUI DE VIAȚĂ]

Am lucrat, în MEDIE, [TIMP] pe zi, cred... în unele zile nu am lucrat deloc... în unele zile

[DESCRIEREA UNEI MUNCĂ UȘOARE]... în unele zile [DESCRIEREA UNUI PROGRAM FLEXIBIL].

NU puteți avea libertate în [AFACEREA/VIAȚA] dumneavoastră dacă vă bazați pe [METODA LENTĂ], motiv pentru care vreau să vă ofer Permisul Rapid către [REZULTATUL DORIT].

## SECȚIUNEA 7: INTRODUCEREA PRODUSULUI

Îți prezint...

[NUMELE PRODUSULUI]

[DESCRIERE SCURTĂ A CEEA CE ESTE]

## SECȚIUNEA 8: DESCOMPUNEREA COMPONENTELOR

[IMAGINEA COMPONENTEI 1]

[Numele Componentei 1]

(Valoare lei[VALOARE])

[Descrierea a ceea ce face această componentă și de ce este valoroasă. Concentrați-vă pe avantajele de viteză/automatizare.]

• [Beneficiu specific 1] • [Beneficiu specific 2] • [Beneficiu specific 3]

[IMAGINEA COMPONENTEI 2]

[Numele Componentei 2]

(Valoare lei [VALOARE])

[Descriere și beneficii]  
[Continuați pentru toate componentele...]

### **SECȚIUNEA 9: BONUSURILE PENTRU ACȚIUNE RAPIDĂ**

Bonusuri pentru Acțiune Rapidă  
Disponibile Doar Astăzi  
[IMAGINEA BONUSULUI 1]  
Bonusul #1  
[Numele Bonusului]  
(Valoare [VALOARE])  
[Descrierea bonusului și valoarea acestuia]  
[Continuați pentru toate bonusurile...]

### **SECȚIUNEA 10: STIVA DE VALOARE**

Valoare Totală Reală: lei[VALOARE TOTALĂ]  
Prețul Dumneavoastră Special Unic:  
Doar [PREȚ ]  
Iată opțiunile dumneavoastră:  
[DECLARAȚIE DE BENEFICIU]  
[BUTONUL CTA PRINCIPAL]  
[LINK DE REFUZ CU CONSECINȚĂ] (dar ar putea [REZULTAT NEGATIV])

### **SECȚIUNEA 11: GARANȚIA**

Garanție de Rezultate Garantate în [X] Zile  
[Garanție specifică legată de promisiunea dumneavoastră principală. Faceți-o axată pe rezultate, nu doar pe banii înapoi.]

### **SECȚIUNEA 12: AVERTISMENTUL FINAL**

ATENȚIE!  
Această Ofertă Expiră Când Părăsiți Această Pagină  
Nu ratați:  
• [Beneficiu cheie 1] • [Beneficiu cheie 2] • [Beneficiu cheie 3] • [Beneficiu cheie 4] • [Beneficiu cheie 5]  
Acum Pentru DOAR \$[PREȚ]  
ECONOMISIȚI [ECONOMII lei]+ AZI  
[CTA FINAL]

### **INSTRUCȚIUNI DE UTILIZARE:**

Înlocuiește toate [ELEMENTELE ÎNTRE PARANTEZE DREPTE] cu detaliile tale specifice  
Asigură-te că upsell-ul decurge logic din produsul principal  
Concentrează-te pe BENEFICIILE DE VITEZĂ și AUTOMATIZARE  
Utilizează numere și rezultate specifice ori de câte ori este posibil  
Fă astfel încât opțiunea de refuz să arate ce vor pierde

Păstrează urgența reală - aceasta ar trebui să fie disponibilă o singură dată  
Testează diferite praguri de preț și pachete de valoare  
Include întotdeauna o garanție puternică care reduce riscul

#### PRINCIPII CHEIE:

Crează o buclă deschisă dezvăluind ce "lipsește"  
Poziționează ca accelerare, nu ca adăugare  
Utilizează dovezi sociale specifice upsell-ului  
Fă ca pachetul de valoare să fie semnificativ mai mare decât prețul  
Concentrează-te pe beneficiile implementării imediate  
Arată transformarea stilului de viață posibilă cu upsell-ul

Acum voi lipi schema generală care nu este de tip completare, astfel încât să poți înțelege ce încercăm să facem în fiecare secțiune.

#### SECȚIUNEA 1: ȘABLONUL DE ÎNTRERUPERE

Scop: Opreți clientul să plece și creezi urgență Elemente cheie:  
Avertisment pentru a nu închide fereastra  
Confirmă că achiziția lor este în procesare  
Promite informații importante despre accelerarea succesului  
Felicitări pentru că au trecut la acțiune  
Poziționează-i ca parte a unui grup de elită  
Crează anticipare cu "Trebuie să îți împărtășesc ceva IMPORTANT"

#### SECȚIUNEA 2: HOOK-UL DE DEZVĂLUIRE

Scop: Poziționează-i ca fiind speciali, sugerând în același timp ce lipsește Elemente cheie:  
Consolidează faptul că se află în procentul de top  
Confirmă natura lor de a trece la acțiune  
Fă tranziția cu "dar [atingerea obiectivului] este doar începutul"  
Lasă să ghicească un rezultat specific pe care l-ați obținut  
Creează curiozitate cu "Sunt pe cale să fac ceva riscant"  
Introdceți conceptul de upsell

#### SECȚIUNEA 3: DEZVĂLUIREA GAP-ULUI

Scop: Dezvăluie natura incompletă a achiziției lor și poziționează calea "grea" vs. calea "ușoară"  
Elemente cheie:  
Confirmă că au produsul principal  
Dezvăluie următorul pas logic de care au nevoie  
Pune în contrast sfaturile obișnuite (calea lentă) cu abordarea dvs.  
Împărtășește lupta personală cu metoda lentă  
Poziționează-te ca pe cineva care "înțelege"  
Promite o cale mai bună, mai rapidă  
Creează urgență în jurul implementării imediate

#### SECȚIUNEA 4: PROMISIUNEA DE VITEZĂ/AUTOMATIZARE

Scop: Agită problema de a face lucrurile încet și promiteți accelerare

Elemente cheie:

Pune în contrast metoda lentă cu metoda rapidă

Exprimă-ți frustrarea văzând oamenii că se chinuie

Poziționează metoda lentă ca fiind "mai mult decât un job full-time"

Clarifică ce îți dorești cu adevărat (starea dorită)

Introdu-ți specializarea în soluție

Promiteți automatizare și beneficii de economisire a timpului

## **SECȚIUNEA 5: SECȚIUNEA CU DOVEZI**

Scop: Stabilește credibilitatea și arată rezultate specifice

Elemente cheie:

Menționează expertiza/experiența ta

Împărtășește indicatori de credibilitate

Enumeră ce a făcut această soluție mai bine decât orice altceva

Furnizează dovezi specifice cu numere

Descompune componentele cheie care au făcut-o să funcționeze

Arată natura sistematică a abordării tale.

## **SECȚIUNEA 6: TRANSFORMAREA STILULUI DE VIAȚĂ**

Scop: Pictează imaginea stilului de viață transformat posibil cu upsell-ul

Elemente cheie:

Introdu a doua componentă a soluției

Furnizează statistici despre ignoranța pieței

Enumeră beneficiile/capacitățile specifice

Poziționează ca "Sfântul Graal" al industriei

Împărtășește povestea personală de transformare cu rezultate specifice

Describe beneficiile stilului de viață (libertate de timp, libertate de locație etc.)

Pune în contrast cu limitările metodei lente

Poziționează upsell-ul ca "Fast Pass" către rezultatul dorit

## **SECȚIUNEA 7: INTRODUCEREA PRODUSULUI**

Scop: Introdu în mod oficial produsul upsell

Elemente cheie:

Denumirea clară a produsului

Descriere concisă, convingătoare

Reprezentare vizuală dacă este cazul

## **SECȚIUNEA 8: ANALIZA COMPONENTELOR**

Scop: Detaliază ceea ce este inclus și construiește valoare

Elemente cheie:

Descrieri individuale ale componentelor  
Valori atribuite pentru fiecare componentă  
Beneficii și rezultate specifice pentru fiecare  
Concentrează-te pe avantajele de viteză/automatizare  
Utilizează marcatori pentru scanare ușoară

## **SECȚIUNEA 9: BONUSURI PENTRU ACȚIUNE RAPIDĂ**

Scop: Adăugă urgență și valoare suplimentară pentru acțiune imediată

Elemente cheie:  
Oferte bonus cu termen limitat  
Elemente de valoare suplimentare  
Atribuiți clare de valoare  
Consolidează natura limitată în timp

## **SECȚIUNEA 10: PACHETUL DE VALOARE**

Scop: Arată valoare masivă în comparație cu prețul

Elemente cheie:  
Însumați toate valorile componentelor  
Prezentează prețul special  
Arată valoarea economiilor  
Prezintă opțiuni clare (cumpărare vs. refuz)  
Include consecințele refuzului

## **SECȚIUNEA 11: GARANȚIA**

Scop: Elimină riscul și construiește încredere

Elemente cheie:  
Garanție axată pe rezultate (nu doar returnarea banilor)  
Interval de timp specific  
Condiții clare  
Consolidează valoarea și încrederea dvs.

## **SECȚIUNEA 12: AVERTISMENTUL FINAL**

Scop: Creează urgență finală și rezumă beneficiile

Elemente cheie:  
Avertisment clar de expirare  
Rezumă beneficiile cheie care sunt ratate  
Reafirmă prețul și economiile  
Apel final la acțiune  
Consolidează natura limitată a ofertei