

PYTAŃIA, KTÓRE DECYDUJĄ O SPRZEDAŻY

6 pytań, które musisz
sobie zadać, zanim
stworzysz produkt,
który ludzie pokochają i
będą chętnie kupować



PYTANIA, KTÓRE DECYDUJĄ O SPRZEDAŻY

**6 pytań, które musisz sobie zadać, zanim
stworzysz produkt, który ludzie pokochają
i będą chętnie kupować**

Chcesz stworzyć produkt, który stanie się hitem
sprzedażowym? Świetnie, to oczywiście możliwe!

Ale zanim zaczniesz, musisz znać odpowiedzi na te 6
kluczowych pytań, które decydują o sukcesie każdego
produktu online.

Pytanie 1: Jak stworzyć lepszy tytuł produktu?

Tytuł to jeden z najważniejszych elementów, od którego często zależy, czy ktoś kliknie „kup teraz”, czy zamknie stronę.

Oto sprawdzone zasady tworzenia skutecznych tytułów:

Skoncentruj się na najważniejszych korzyściach dla klienta – pokaż, co konkretnie zyska dzięki Twojemu produktowi.

Używaj słów, które przyciągają uwagę i działają emocjonalnie, np.: „jak”, „szybko”, „łatwo”, „prosto”, „nowe”, „sekrety”, „nauka potwierdza”, „zaskakujące”, „sprawdzone”, „działa”.

Testuj różne wersje tytułu, aby sprawdzić, który najlepiej działa (czyli generuje sprzedaż).

Przykładowe schematy tytułów:

- Jak [osiągnąć konkretny efekt]
- Szybki i łatwy sposób na [rozwiązanie problemu]
- [Liczba] sekretów, dzięki którym [coś się uda]
- Najlepszy sposób na [wynik]

Przykład:

„Prosty i szybki sposób na sprzedaż mieszkania powyżej ceny rynkowej”

Zapisz swoje pomysły na tytuł:

Pytanie 2: Jak sprawić, by więcej osób chciało kupić mój produkt?

Prosta strategia zwiększenia sprzedaży: dodaj wartość, czyli zaoferuj bonusy, które podnoszą atrakcyjność głównego produktu.

Ale uwaga!! dobry bonus to nie byle co:

- Ma być bezpośrednio powiązany z głównym produktem,
- Ma pomóc osiągnąć jeszcze lepszy efekt,
- A najlepiej, jeśli przełamuje typowe obiekcje zakupowe.

Na przykład:

Sprzedajesz e-book o odchudzaniu dla kobiet. Wiesz, że klientki często się obawiają, że będą musiały gotować osobno dla siebie i rodziny.

Dodajesz więc książkę kucharską z szybkimi (15 min) przepisami, które polubi cała rodzina.

To genialny bonus, bo usuwa opór i dodaje realną wartość.

Zapisz swoje pomysły na bonusy:

Pytanie 3: Jak wyróżnić swoją ofertę na tle konkurencji?

Gdy klient trafia na Twoją stronę, myśli sobie:
„Dlaczego miałbym kupić właśnie od Ciebie?”

Twoim zadaniem jest odpowiedzieć na to pytanie. I tu z pomocą przychodzi tzw. USP – unikalna propozycja sprzedaży.

USP to coś, czego Twoi konkurenci nie oferują, lub czego nie komunikują wprost. Coś, co sprawia, że stoisz o krok dalej.

Przykłady USP:

- Masz wyjątkowe doświadczenie lub jesteś jedyną osobą, która uczy tej metody.
- Twój produkt zawiera wiedzę, której nigdzie indziej nie ma.
- Jako pierwsza w Polsce wdrożyłaś daną strategię w tej niszy.
- Masz zupełnie inny styl nauczania, np. z humorem lub przez analogie.
- Twoja gwarancja jest bezkonkurencyjna, np. „100% satysfakcji albo zwrot x2”.

Zbadaj, co robi konkurencja, co komunikują w swoich ofertach i... znajdź swoją unikalność, która skradnie serca klientów.

Twoje pomysły na USP – unikatowa propozycja:

Pytanie 4: Skąd mam wiedzieć, czy ktoś w ogóle kupi ten produkt?

Nie chcesz przecież poświęcić dni lub tygodni na tworzenie produktu, który nikogo nie interesuje, prawda?

Zanim napiszesz choćby jedno słowo, zrób badanie rynku.

Sposoby, które omówiliśmy już wcześniej:

- Zrób ankietę wśród swojej społeczności lub mailingu.
- Użyj narzędzi do analizy słów kluczowych (np. Ubersuggest, Google Trends) i sprawdź, czego ludzie szukają.
- Sprawdź, o czym pisze się w blogach, na TikToku, Instagramie czy Facebooku.
- Najważniejsze: sprawdź, co już się sprzedaje!

Dodatkowo wejdź na takie platformy jak Allegro, Amazon, Eduj.pl czy Udemy.

Wpisz słowa kluczowe i zobacz:

- które tematy dominują?
- które produkty mają najwięcej zakupów, pozytywnych recenzji?

Jeśli wiele produktów w danym temacie sprzedaje się dobrze, to znak, że jest popyt. Wystarczy teraz stworzyć coś lepszego, świeższego, z Twoim podejściem i gotowe!

Twoje obserwacje: czego najwięcej się sprzedaje

Pytanie 5: Co mogę zrobić, by mój produkt wyglądał profesjonalnie?

5

Twój produkt powinien robić świetne pierwsze wrażenie, zarówno na zewnątrz (grafika), jak i wewnątrz (treść, układ, język).

Z zewnątrz:

- Zadbaj o profesjonalną grafikę okładki – najlepiej zlecić grafikowi lub skorzystać z moich gotowych projektów ebooka w pakiecie tutaj.

W środku:

- Dobrze zaprojektowany układ treści (ładna czcionka, odstępy, nagłówki).
- Sprawdzenie językowe (ortografia, styl).
- Czytelność i wygoda korzystania.

Jeśli nie umiesz sama zaprojektować produktu, skorzystaj z pomocy:

- Na Fiverr.com znajdziesz niedrogich grafików i składowców treści.
- Szukaj osób oferujących „ebook layout”, „digital product design”, itp.
- Skorzystaj z moich gotowców do Canvy tutaj.

Uwaga:

Nie poprawiaj sama swojego tekstu, zawsze warto zlecić korektę komuś z zewnątrz. Zbyt dobrze znamy swoje treści, żeby dostrzec błędy

Jak zadbasz o wygląd swojego produktu?



Pytanie 6: Jaki jest klucz do stworzenia produktu, który się sprzedaje?

Jeśli pisałaś powieść, musiałabyś skupić się na emocjach, napięciu i wciągającej historii.

Ale tu tworzysz produkt edukacyjny, więc liczą się dwie rzeczy:

1. ZAANGAŻOWANIE

Twoja treść musi być tak napisana, żeby ludzie chcieli czytać lub oglądać dalej. Nawet jeśli masz świetną wiedzę, nudna forma ją zabije.

2. REZULTATY

Produkt musi pomagać osiągnąć konkretny efekt, konkretnej osobie.

Najczęściej są to 3 typy rezultatów:

- Rozwiązanie problemu (np. jak pozbyć się wilgoci z mieszkania)
- Osiągnięcie celu (np. jak przebiec półmaraton w 12 tygodni)
- Lepsze czerpanie radości z hobby/pasji/pracy (np. jak tworzyć piękne ozdoby handmade)

Jeśli Twój produkt realnie pomaga, klienci będą zadowoleni i chętnie kupią coś od Ciebie znowu.



Gratulacje!

Znasz teraz 6 najważniejszych pytań,
które musisz sobie zadać zanim
stworzysz swój produkt cyfrowy.

Przemyśl odpowiedzi na te pytania i
zastosuj je krok po kroku, bo to
sprawdzony przepis na stworzenie
produktu, który klienci będą chcieli
kupić, polecać innym
i wracać po więcej.

