



M MioWeb

WORKSHOP

KAMPANĚ A ČLENSKÉ SEKCE

TEORIE I PRAXE PRO VYUŽITÍ V PODNIKÁNÍ

KAMPAŇĚ

- Získání kontaktu
 - Jednorázová kampaň
 - Evergreen kampaň
- Časově omezená prodejní nabídka

BUDOVÁNÍ DŮVĚRY

pomocí hodnotného obsahu zdarma

- Zpravidla série 3 videí - lze doplnit o stažení PDF nebo MP3
- Předat základní užitečné informace o tématu, které lidé využijí i v případě, že nebudou pokračovat v placeném produktu
- Navést k dalšímu vzdělání, kde mohou jít do větších detailů a hloubky
- Výzva k akci/zapojení/komentování
- Vzbudit zájem, zvědavost až nedočkavost o další díl (upoutávka na pokračování – podobně jako v TV seriálu)

JEDNORÁZOVÁ KAMPAŇ

- Před prodejem online kurzu, který se spouští v konkrétní termín
- Před živou akcí
- Před uvedením produktu/služby na trh > first minute nabídka, předprodej

EVERGREEN KAMPAŇ

- Před prodejem online kurzu, do kterého lze vstoupit kdykoli
- Před prodejem/objednávkou zboží/služby
- Před pozváním k provedení registrace - zkušební verze, klub
- V rámci jedné kampaně lze i zkombinovat registraci do zkušební verze i prodej

PRAKTICKY

- Vytvoření kampaně
- Vstupní stránka s formulářem
- Děkovací stránka s výzvou k potvrzení e-mailové adresy
 - Double-opt-in mailing
- První stránka kampaně s obsahem zdarma vč. speciálního odkazu s tzv. **setuserem** (při zadání čisté url bez setuseru dochází k přesměrování na vstupní stránku, pokud by někdo vzal url adresu stránky s videem a sdílel ji)
- Další stránky kampaně s obsahem zdarma
 - Tlačítko pro nákup (může se zobrazovat se zpožděním od načtení stránky)
 - Odpočet času
 - Po uplynutí odpočtu dochází k přesměrování na zvolenou stránku (např. akce skončila)

ČASOVĚ OMEZENÁ PRODEJNÍ NABÍDKA

- Jednorázová prodejní nabídka za speciálních podmínek po omezenou dobu – příležitost:
 - Specifický den (výročí společnosti, Vánoce, narozeniny klienta)
 - Cena
 - Něco navíc - bonus
 - Zvýhodněný balíček

PRAKTICKY

- Vytvoření kampaně
- Vstupní stránka není nezbytně nutná
- Stránka s prodejní nabídkou - odkaz se setuserem
 - Odpočet času nebo počtu kusů
 - Po uplynutí odpočtu dochází k přesměrování na zvolenou stránku (např. akce skončila)

ČLENSKÉ SEKCE

- Vzdělávání online (online škola - virtuální učebna)
 - Jednorázový kurz
 - Evergreen kurz
 - Postupně otevíraný
 - Celý otevřený najednou
 - Klub
 - Roční/měsíční členství
 - Nákup konkrétních měsíců
- VIP sekce zdarma
- Lekce zdarma jako magnet

VZDĚLÁVÁNÍ ONLINE

online škola – virtuální učebna

- Předání know-how, které se učí např. na živých kurzech
 - Teoretické vzdělání
 - Praktické vzdělání (*např. pokud cvičíte jógu, můžete natočit videa nebo pokud máte kurzy vaření, i tohle můžete dělat online - v televizi to taky jde*)

VZDĚLÁVÁNÍ ONLINE

- Větší vstupní investice času a energie > dlouhodobá výtěžnost a užitek
- Pomůžete mnohem většímu počtu lidí, než při živých akcích
- Vhodná kombinace psaného slova, videa, MP3, pracovní sešity/checklisty ke stažení
- Úkoly ke splnění
- Bonusové materiály
- Prostor pro komentáře a otázky

JEDNORÁZOVÝ KURZ

- Má pevně daný časový rámec od-do
- Provádíte klienty kurzem den za dnem, nejlépe pomocí mailingu
- Podpůrná FB skupina
- Živá vysílání pro otázky a odpovědi
- Motivační soutěž
- Živé setkání účastníků po skončení kurzu

EVERGREEN KURZ

- Je možné do něj vstoupit kdykoli

Postupně otevíraný

- Jednotlivé lekce na sebe navazují
- Lekce se otevírají postupně - podobně jako v jednorázovém kurzu
- Nebo možnost otevírání další lekce na základě splnění úkolů v předchozí

Celý otevřený najednou

- Lekce na sebe nenavazují a je možné obsahem procházet libovolně
- Vše dostupné ihned a klient si sám vybírá, kdy bude kterou lekci studovat

KLUB

- Vhodné pro vzdělávání, které není na jedno konkrétní téma probírané od A do Z
- Témata bývají širší, obsah různorodější a průběžně doplňovaný, nikoli statický jako u klasického kurzu
- Vhodné je opět vytvořit FB skupinu pro vzájemné sdílení účastníků a podporu
- Vhodné umístit nabídku dalších souvisejících produktů/služeb - vlastních nebo partnerských - za výhodnějších podmínek (*např. sleva na výživové doplňky u kurzu na cvičení*) > tím zvyšujete hodnotu klubu, protože klient za uhrazenou cenu nezískává jen obsah, ale i další benefity, které pak ve výsledku snižují samotnou cenu klubu

KLUB

Roční / měsíční členství

- Klient si koupí členství na rok / měsíc a během této doby má přístup k veškerému obsahu v klubu
- Jakmile členství ukončí, obsah se pro něj uzavře

Nákup konkrétních měsíců

- Obsah pro každý měsíc roku - podobně jako funguje časopis
- Zveřejněný plán na rok dopředu
 - Nákup celého roku za výhodnějších podmínek, než při nákupu jednotlivých měsíců
 - Možnost kdykoli dokoupit další měsíce – klient vidí i náhled obsahu, který nemá koupený

VIP SEKCE ZDARMA

- Pro obsah zdarma nebo výhodnější podmínky, např. jako určitý bonus (pro zákazníky k objednávce apod.)

LEKCE ZDARMA JAKO MAGNET

- Jednu nebo dvě první lekce kurzu lze využít jako magnet
- Vstupní stránka s pozvánkou k ochutnávce kurzu (obdoba např. stažení kapitoly z knihy výměnou za e-mail)
- Klient rovnou získává přístupy do kurzu (do úrovně zdarma)
- Klient vidí přehled všech lekcí kurzu > připravená cesta k prodeji

OTÁZKY?

DĚKUJI

VÁM ZA POZORNOST

VYUŽIJTE POTENCIÁL
SVŮJ I MIOWEBU NAPLNO