

CHECKLISTA

15 KROKÓW

*do zwiększenia sprzedaży
w Twojej marce modowej*



OLA HANUSZEWICZ ♦ COACHKA BIZNESÓW MODOWYCH

CZEŚĆ, TU

Ola Hanuszewicz

Z wykształcenia jestem psycholożką i dyplomowaną coachką. Przez 5 lat prowadziłam markę odzieżową Nalu Bodywear. **Zaczynałam mając w kieszeni tysiąc złotych i samodzielnie szyjąc własne projekty z tkanin z recyklingu.** Przez pierwsze cztery lata moje marka odnotowywała 2x, 3x krotny wzrost z każdym rokiem, **dochodząc ostatecznie do poziomu milionowego przychodu rocznie.**

Pod koniec 2022 sprzedałam swoją markę z sukcesem, aby zająć się w pełni coachingiem. Obecnie wspieram przedsiębiorczynie biznesowo i psychologicznie, aby ich marki modowe spełniały ich potrzeby życiowe i finansowe, a także przynosiły satysfakcję.



5 LAT DOŚWIADCZENIA ♦ OD TYSIĄCA DO MILIONA

W branży modowej, sukces mierzy się nie tylko wspaniałymi projektami, ale przede wszystkim zdolnością do ich sprzedaży. Bez odpowiednich strategii sprzedażowych, nawet najlepsze produkty mogą nie znaleźć swoich nabywców.

Wierzę, że Twoja marka zasługuje na to, by zobaczyło ją jak najwięcej osób! Dlatego przygotowałem dla Ciebie checklistę, aby pomóc Ci skutecznie podnieść sprzedaż i zdobyć lojalnych klientów. Przedstawiam w niej 15 kroków, które pomogą Ci odkryć nowe możliwości i wykorzystać je na swoją korzyść.

Przekonaj się, jak wielki potencjał drzemie w Twojej marce!
Do dzieła!

***Inwestując
energię i pieniądze
w sprzedaż, dajesz
swojej marce szansę
na prawdziwy sukces
i dynamiczny
rozwój!***



1. PRZEŁAM WŁASNE BARIERY ZWIĄZANE ZE SPRZEDAŻĄ

Zidentyfikuj i pracuj nad przekonaniem, które blokuje Twoją skuteczność w sprzedaży, takie jak wstyd, strach przed odrzuceniem czy potrzeba aprobaty.

2. ZROZUM PSYCHIKĘ KLIENTA

Poznaj, jak myśli i podejmuje decyzje Twój klient, aby skutecznie skierować jego uwagę i motywację do zakupu.

3. STWÓRZ SILNĄ MISJĘ MARKI

Określ misję swojej marki i wartości, które reprezentuje. Wykorzystaj je do budowania spójnej i autentycznej komunikacji.



4. ZDEFINIUJ GRUPĘ DOCELOWĄ

Zbadaj, kim są Twoi klienci, jakie mają potrzeby i preferencje. Stwórz dokładne profile klientów (buyer personas).

5. DBAJ O LOJALNOŚĆ OBECNYCH KLIENTÓW

Określ misję swojej marki i wartości, które reprezentuje. Wykorzystaj je do budowania spójnej i autentycznej komunikacji.

6. BUDUJ SPOŁECZNOŚĆ WOKÓŁ MARKI

Twórz miejsca, w których Twoi klienci mogą się spotykać i wymieniać doświadczeniami, zarówno online, jak i offline.



7. UŻYWAJ STORYTELLINGU W KOMUNIKACJI

Twórz i opowiadaj autentyczne historie związane z Twoją marką, produktami i ludźmi zaangażowanymi w jej tworzenie.

8. ZADBAJ O KOMUNIKACJĘ WIZUALNĄ

Stwórz spójny i atrakcyjny wizerunek marki, który odzwierciedla jej wartości i aspiracje Twoich klientów.

9. ZAANGAŻUJ SIĘ OSOBIŚCIE W MARKĘ

Pokaż twarz marki, buduj osobistą relację z klientami. Twoje zaangażowanie i autentyczność mogą znacznie zwiększyć zaufanie i lojalność klientów.



10. WYKORZYSTAJ RÓŻNORODNE KANAŁY KOMUNIKACJI

Bądź obecna tam, gdzie przebywają Twoi klienci. Wykorzystaj media społecznościowe, newslettery, i inne kanały do budowania relacji z klientami.

11. STWÓRZ SKUTECZNY LEJEK SPRZEDAŻOWY

Zastosuj strategię lejka sprzedażowego aby krok po kroku prowadzić klienta do zakupu.

12. WSPÓŁPRACUJ Z INFLUENCERAMI

Wykorzystaj wpływ influencerów, aby dotrzeć do szerszej publiczności. Wybierz odpowiednich ambasadorów marki i nawiąż z nimi autentyczne relacje.



13. ZOPTYMALIZUJ STRONĘ W CELU ZWIĘKSZANIA WARTOŚCI TRANSAKCJI

Stosuj techniki cross-sellingu, upsellingu i oferty jednorazowe, aby zwiększyć średnią wartość koszyka zakupowego.

14. STOSUJ WYZWALACZE SPRZEDAŻY

Wykorzystaj psychologiczne techniki, które skłaniają klientów do szybszego podejmowania decyzji zakupowych.

15. EKSPERYMENTUJ Z REKLAMAMI PŁATNYMI

Wykorzystaj reklamy płatne w Google, na Facebooku, Instagramie i innych platformach, aby dotrzeć do nowych klientów. Testuj różne kampanie i formaty reklamowe, aby znaleźć najbardziej skuteczne.

ZADANIE DLA CIEBIE

Zaznacz na checkliście 3 kroki, którymi zajmiesz się w pierwszej kolejności

- Przełam własne bariery związane ze sprzedażą
- Zrozum psychikę klienta
- Stwórz silną misję marki
- Zdefiniuj grupę docelową
- Dbaj o lojalność obecnych klientów
- Buduj społeczność wokół marki
- Używaj storytellingu w komunikacji
- Zadbaj o komunikację wizualną
- Zaangażuj się osobiście w markę
- Wykorzystaj różnorodne kanały komunikacji
- Stwórz skuteczny lejek sprzedażowy
- Współpracuj z influencerami
- Zoptymalizuj stronę w celu zwiększania wartości transakcji
- Stosuj wyzwacze sprzedaży
- Eksperymentuj z reklamami płatnymi

OPINIE KLIENTEK

o współpracy ze mną



AGA ŁOZA - SUN SEA SALT

przez wiele lat byłam na różnych warsztatach kursach czy spotkaniach, które nie rozwiązywały mojego problemu. Tutaj rozłożyłyśmy wszystko na czynniki pierwsze. Czarno na białym zobaczyłam, dlaczego trzymam się kurczowo czegoś, co nie jest dla mnie dobre. Polecam współpracę każdej osobie, która prowadzi swoją markę i czuje się samotna i zagubiona ze swoim problemem. W branży mody nie ma wielu osób, do których można się zgłosić i podzielić się swoimi refleksjami czy zmaganiem. Ola doskonale je rozumie, ponieważ przeszła, to na sobie.

ANETA PANKOWSKA - PROJEKTANTKA BIŻUTERII

W efekcie spotkań jest mi łatwiej określić swoje cele oraz jak do nich dojść. Podejmuję bardziej świadome decyzje, zarówno w obszarze życia osobistego, jak i zawodowego. Dzięki naszym spotkaniom zyskałam chęć i energię do rozwoju i pracy. Jeszcze długa droga przede mną, ale czuję, że nabrałam rozpędu :)



MAŁGOSIA MIAŁKOWSKA - FLORISTA BE

Zgłosiłam się na mentoring po pomoc w wyznaczaniu i realizowaniu celów, poprawę poczucia własnej wartości i uwolnienie się od oczekiwań innych. Jak na stosunkowo krótki czas, zmieniło się bardzo dużo. Udało mi się zrealizować kilka odkładanych latami zadań. Od pierwszego spotkania udawało mi się wcielać małe zmiany w moich działaniach i podejściu do siebie jako przedsiębiorcy.



WEBINAR

26 CZERWCA O 19.00

3 RZECZY, KTÓRE ZWIĘKSZĄ SPRZEDAŻ W TWOJEJ MARCE MODOWEJ



ZAPISZ SIĘ NA BEZPŁATNY WEBINAR

*3 rzeczy, które zwiększą
sprzedaż w Twojej marce
modowej*

NA ŻYWO 26 CZERWCA O 19STEJ

(do obejrzenia przez 3 kolejne dni)

ZAPISZ SIĘ TUTAJ