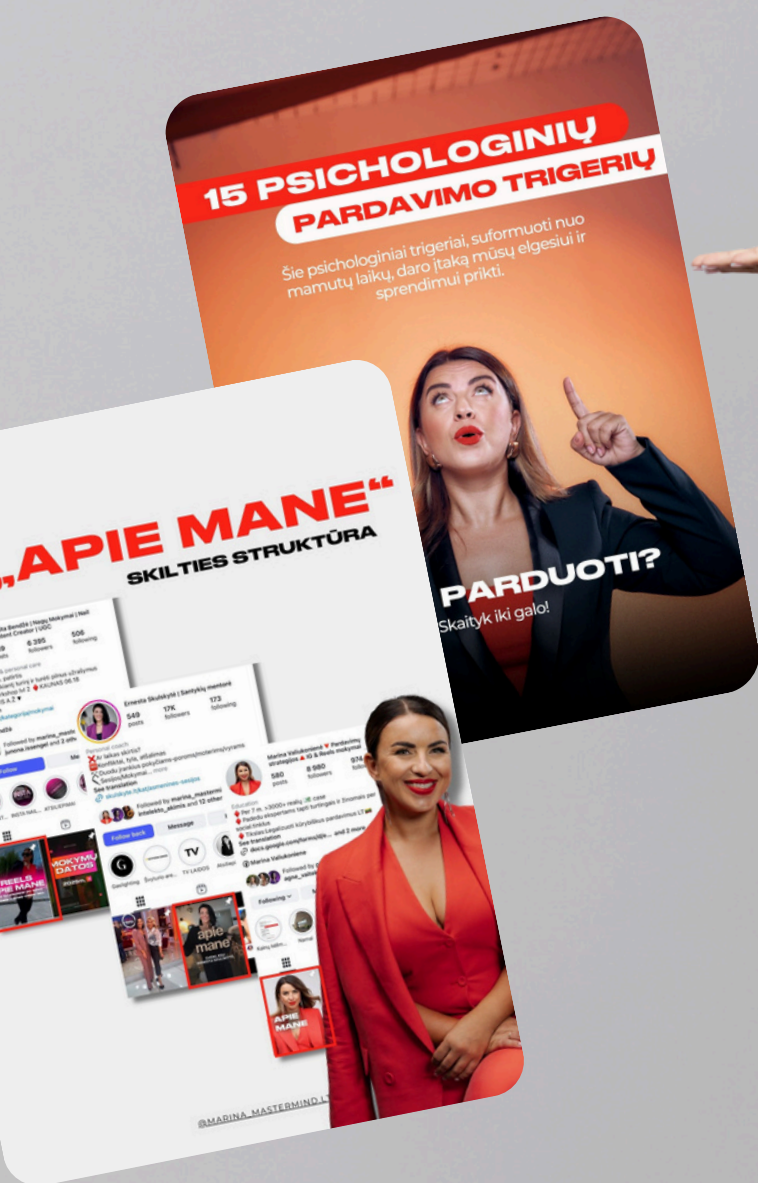


PARDUODANČIO LEAD MAGNET'Ų STRUKTŪRA

kurį norisi atsisiųsti,
panaudoti ir po to pirkti.



MARINA VALIUKONIENE SVEIKI, AŠ - MARINA VA

- MASTERMIND įrankio pradininkė Lietuvoje
- Pardavimų ir komunikacijos soc. tinkluose ekspertė ir strategė
- Ekspertų bei solo verslų mentorė ir prodiuserė

Aš padedu ekspertams bei solo verslams :

- **supakuoti savo žinias bei ekspertiskumą** ir konvertuoti į konkrečius produktus, generuojančius pardavimus;
- išplėsti **produktų ir paslaugų krepšelį** online ir offline rinkoje, optimizuojant pardavimus ir užtikrinant stabilias pajamas;
- sukurti **efektyvias pardavimo grandinėles** ir strategijas, kurios užtikrina sėkmingą produktų ar paslaugų pardavimą per soc. tinklus ir kitus kanalus.

MANO KONTAKTAI:

[INSTAGRAM](#)

[FACEBOOK](#)

[YOUTUBE](#)

[TELEGRAM](#)

[TikTok](#)

SVEIKI, AŠ - MARINA VALIU

ARINA V



KAS YRA LEAD MAGNET'AS?

Lead magnet'as (lietuviškai vadinamas „kliento pritraukimo magnetu“), tai **nemokamas vertingas turinys**, kurį tu dovanoji savo potencialiai auditorijai **mainais už jų kontaktinę informaciją** (dažniausiai el. pašto adresą).

Tai gali būti

- PDF gidas,
- testas,
- video pamoka,
- mini kursas ar bet kokia kita naudinga forma, kuri **sprendžia konkrečią auditorijos problemą** ir sukuria ryšį tarp tavęs ir žmogaus.



KODĖL TAI NAUDINGA?

Žmonėms reikia aiškos vertės, kad pasitikėtų, paspaustų ar paliktų savo duomenis tau.

- **Pitraukia tinkamus žmones**, kurie domisi tavo tema, o ne atsitiktinius smalsuolius.
- **Padedą surinkti kontaktus**, kad nepasiklystum algoritmuose ir galėtum kurti santykį el. paštu.
- **Kuria pasitikėjimą**, nes jei tavo nemokamas turinys jau duoda vertės, tai ko žmogus gali tikėtis už pinigus?
- **Automatizuoja tavo pardavimo kelią**, lead magnet'as tampa pirmuoju žingsniu tavo piltuvėlyje.
- **Augina bendruomenę**, žmonės pradeda sekti tave ne dėl žaidimų ar pažadų, o dėl tikros vertės.

SU ŠIUO GIDU:

1

Sukurk lead magnet'ą, kurį žmonės iš tiesų norės atsisiųsti, panaudoti ir dalintis su kitais.

Pradėk rinkti savo auditorijos kontaktus be spaudimo ar „tiesioginio pardavimo“.

2

3

sukurk ryšį su potencialiais klientais per vertę, o ne pažadus.

Padėk žmonėms išspręsti realią problemą, dar prieš tampant jiems tavo mokiais klientais.

4

5

ženk pirmą žingsnį link savo pardavimo piltuvėlio, kuris veikia net kai tu ilsiesi.

per 6 mėnesius

6 LEAD MAGNET'AI MAN ATNEŠĖ

**net +3000 naujus naujienlaiškio
prenumeratorius
ir +5000 naujų sekėjų Instagrame!**



Atmintinė Skilties "Apie mane" struktūra

280
subscribers

369
visitors

75.88%
conversion



Atmintinė Sėkmės istorijos kurios parduoda - case'ai

184
subscribers

262
visitors

70.23%
conversion



Reels algoritmai gidas

314
subscribers

482
visitors

65.15%
conversion



15 PSICHOLOGINIŲ PARDAVIMO TRIGERIŲ

306
subscribers

433
visitors

70.67%
conversion



Pardavimų per susirašinėjimą atmintinė

542
subscribers

3 543
visitors

15.3%
conversion



Ekspertinių reels konstruktorius

1 070
subscribers

1 813
visitors

59.02%
conversion



KODĖL 90 % LEAD MAGNET'Ų NEVEIKIA?

- Per ilgi
- Per sudėtingi
- Be realios vertės
- Be pavyzdžių
- Be strategijos



KĄ TURI TURĖTI VEIKIANTIS LEAD MAGNET'AS?

A AIŠKUS REZULTATAS

Skaitytojas turi iškart suprasti, kokią konkrečią naudą gaus, be spėliojoimo ar interpretacijų.

KLIENTŲ ISTORIJOS CASE STRUKTŪRA

CASE ANTRAŠTĖ

Pagrindinė dalis. Jei ji neįtraukianti, įrašas nebus perskaitytas.

ŽMOGAUS PRISTATYMAS

Šioje dalyje turime pristatyti žmogų, jo veiklą ir teikiamą naudą žmonėms

TAŠKAS A

Šis etapas būtinas tam, kad žmonės suprastų nuo kokio taško žmogus pasiekė dabartinio rezultato.



ATMINTINĖ

SĖKMĖS ISTORIJOS

kurios parduoda

kaip gauti maksimalios naudos ir pardavimų, klientų atsiliepimus paverčiant **CASE'ais**.

PATEIK KLIENTŲ SĖKMĖS ISTORIJAS

DIDINK PASITIKĖJIMĄ IR PARDUOK

SUVARTOJAMAS PER 10 MIN

Jei žmogus turi atsidaryti, įsigilinti ir dar užsirašinėti, jis to paprasčiausiai nepadarys.

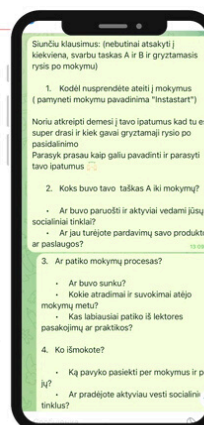
B

C VIENAI PROBLEMAI – VIENAS SPRENDIMAS

Kuo paprasčiau, tuo stipriau: vienas fokusas = vienas rezultatas = didesnė tikimybė, kad bus išnaudota ir prisiminta.

KLAUSIMŲ PAVYZDŽIAI:

- Ką veikėte iki mentorystės? Kodėl nusprendėte dalyvauti?
- Ar buvote susidūrę su šiuo formatu?
- Kodėl pasirinkote būtent šį mentorį?
- Kaip jautėtės procese? Buvo sunkumų, atradimų?
- Kokį ryškiausią momentą atsimenate?
- Ko išmokote? Ką jums reiškia (paslauga)?
- Kokius mitus apie šį formatą paneigėte?
- Ką patartumėte svarstantiems?
- Apibūdinkite tašką A (mintys, situacija).
- Apibūdinkite tašką B (kas pasikeitė).
- Kokius tikslus išsikėlėte mokymuose, mentorystėje?
- Kaip supratote, kad reikia eiti į mokymus, mentorystę?
- Kokia darbo dalis buvo svarbiausia?
- Ką patartumėte svarstantiems apie kursą?



3 KLAUSIMAI, KURIE PADĖS SUKURTI TAVO TINKANTĮ LEAD MAGNET'Ą.



1. KOKIĄ PROBLEMĄ MANO AUDITORIJA NORI IŠSPRĘSTI?

Nesvarbu, ką nori pasakyti tu,
svarbu, kas šiuo metu neduoda
ramybės tavo sekėjui.

2. KĄ JAU ŽINAI IR GALI PASIDALINTI PER 10 MIN?

Tu nesi pradedantysis, tavo patirtyje
jau slepiasi vertė, kuriai nereikia 20
psl. rašymo.

APIE ATMINTINĘ

Jei esi ekspertas, turintis ką pasakyti socialiniuose tinkluose, „Apie mane“ skiltis nėra pasirinkimas – tai būtinybė.

Ji – tavo vizitinė kortelė Instagram'e, padedanti naujiems sekėjams iškart suprasti, kas tu esi, kuo gali būti naudingas ir kodėl verta tavimi pasitikėti.

Tačiau dažniausiai matau šias klaidas:

- per daug apie save, per mažai apie vėrę sekėjui
- pristatymas sukurtas prieš 3 metus – niekas jo neatnaujino
- ... arba jo visai nėra!

Iš šios atmintinės sužinosite:

01. Aišką ir lengvai pritaikomą struktūrą tiek REELS'ui, tiek Highlight'ui
02. Svarbiausius klausimus, į kuriuos būtina atsakyti, kad „Apie mane“ skiltis įtikintų, o ne tiesiog informuotų
03. Patarimų, kaip įtraukti šilumos ir žmogiškumo neatsisakant profesionalumo
04. Mini pavyzdžius, ką sakyti ir kaip save pristatyti
05. Gaires, kada atnaujinti pristatymą, kad jis visada atspindėtų tavo dabartinę vertę

GALIME DIRBTI KARTU individualiai!

EKSPRES SESIJA

Iki 1,5 val. – sprendžiame 1-2 aktualiausias jūsų problemas.
Kaina: 200 €

2 STRATEGINĖS SESIJOS

Komunikacijos ir pardavimų strateginio plano sudarymas.
2 susitikimai per 1,5 mėn.
(Be mentorystės tarp susitikimų.)
Kaina: 700 €

MENTORYSTĖS FORMATAS

4 susitikimai / 2 mėnesiai
Susitikimai 2 kartus per mėnesį.
Kaina: 1200 €

6 susitikimai / 3 mėnesiai
Susitikimai 2 kartus per mėnesį.
Kaina: 1650 €

Mentorystės susitikimų trukmė – iki 2,5-3 val.

3. KAIP TAI GALI PADĖTI MAN PARDUOTI TOLIAU?

Geras lead magnet'as turi ne tik padėti žmogui, bet ir nuvesti jį arčiau tavo produkto ar paslaugos.

POPULIARIAUSI FORMATAI

Pasirink formatą, kuris atitinka tavo stiprybes ir tavo auditorijos turinio vartojimo įpročius.

CHECKLIST'AS (KONTROLINIS SĄRAŠAS)

Struktūruotas, aiškus ir greitai pritaikomas turinys: pažymėk, atlik, judėk toliau.
Puikiai tinka Instagram, el. laiškamis ar nemokamiems bonusams.

Klientų vystymas (CustDev)

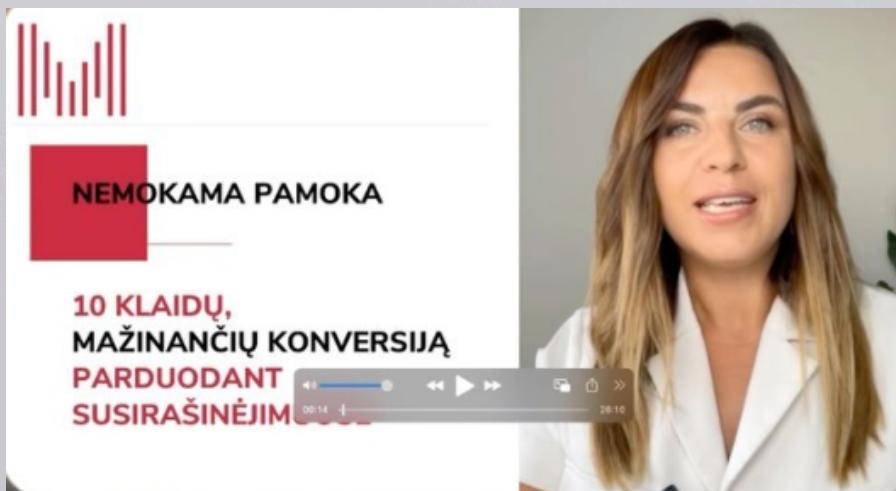
	KLIAUSIMAI	ATSAKYMAI
1	„Susipažinimas – sveiki, mano vardas... Aš... Kaip tau sekasi?“ (Užduotis – užmegzti kontaktą)	
2	Ar mane seki soc.tinkluose? Ar senai? O gal mane pažįsti?	
3	„Šiuo metu kuriu naują produktą šia tema... Todėl darau interviu, tai užtruks apie 40 min. Užduosiu klausimus, atsakykit taip kaip yra. Pokalbio pabaigoje papasakosiu apie prekę, man reikės jūsų išsamius atsilepimo. Sutariam? Pradedam?“	
4	Pradėkime nuo paprasto klausimo – kiek tau metų? Kur tu gyveni?	
5	Kuo užsiėm? Ką veiki? Papasakok plačiau	
6	Kiek tau tai svarbu? Ar tai vertini kaip hobį ar būdą užsidirbti pinigų? O gal jau iš to uždirbi pinigų?	
7	Ar yra kažkas, kas tave atbaido? Kas nepatinka?	
8	Ar esi lankęs kursus šia tema, jei taip, tai pas ką?	

@marina_mastermind.lt



GIDAS (STEP-BY-STEP)

Paaiškina aiškų kelią iš taško A į B, idealu, jei nori parodyti procesą ar metodiką.
Veikia kaip mini konsultacija be kontakto.



VIDEO PAMOKA

Jeigu tavo stiprybė kalbėjimas ar buvimas prieš kamerą, šis formatas kuria pasitikėjimą ir emocinį ryšį.
Puikiai tinka Reels, TikTok ar uždaro Telegramo kanalo turiniui.

"Stebuklingos" frazės, kurios padės jums suprasti, kodėl jis nusprendė nepirkti ar net užbaigti pardavimą, neprarandant kliento.

Vardas, jaučiu, kad jus kažkas neramina ar netinka. Pasidalinkite, kokios abejonės?

Vardas, dėl mūsų salono aptarnavimo ir kokybės gerinimo, prašau, parašykite, kokia priežastis neleidžia priimti sprendimo užsiregistruoti pas mus į procedūrą? Arba galbūt dėl kainos ar nepasitikėjimo mūsų meistrų?

Vardas, mūsų vidiniam supratimui ir tobulėjimui pasakykite, kokia yra atsisakymo priežastis/kodėl pasikeitė jūsų sprendimas?

Vardas, jaučiu, kad liko abejonų. Pasidalinkite atvirai, kas jus neramina ar stabdo? Galbūt aš galėčiau išspręsti šį klausimą.

Vardas, pasakykite prašau, galvojate / abijote apie tai ... ar apie tai... ?

Vardas, iš ko renkatės?
Jūs neramina tai ... ar tai...?
Galvojate apie tai ar apie tai?

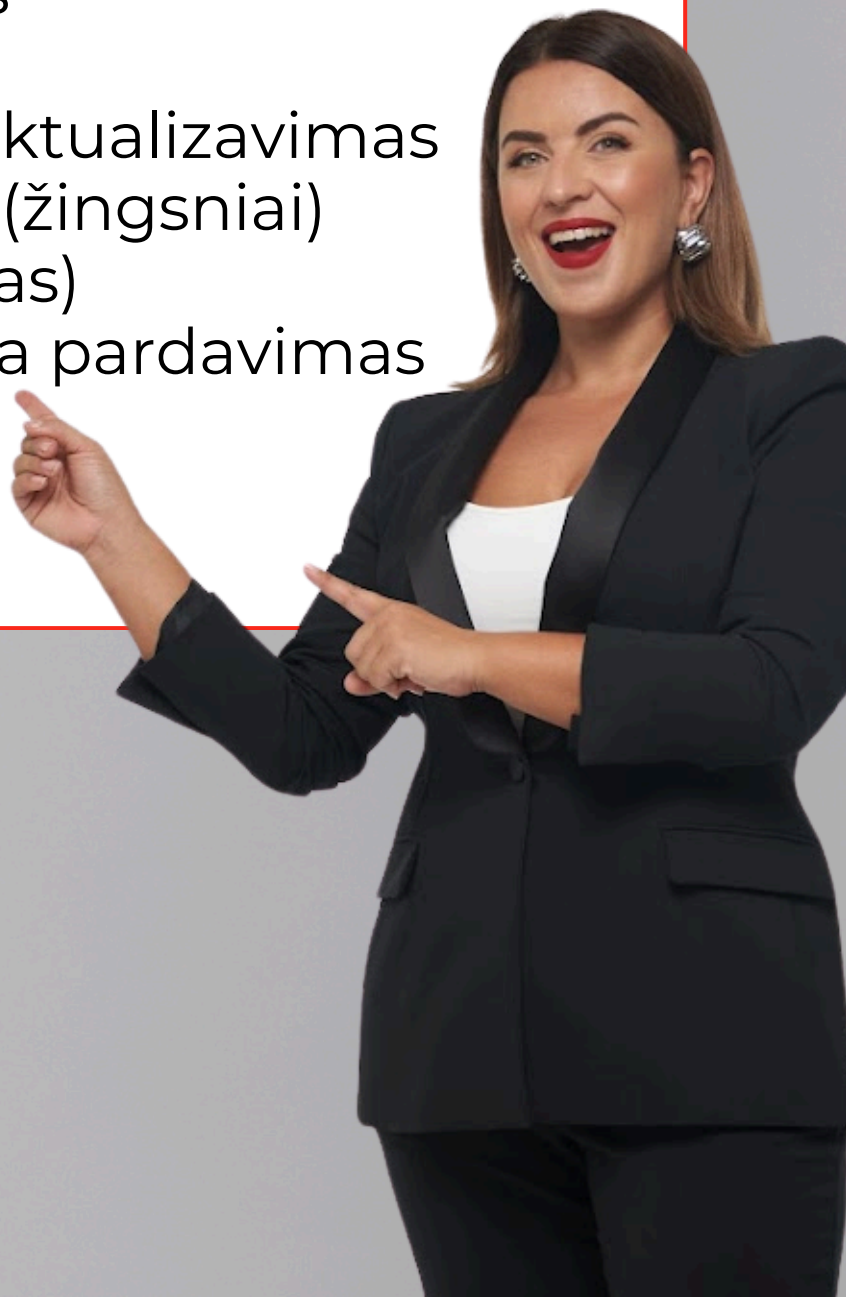
@marina_mastermind.lt

TESTAS

Žaidybinis būdas pažinti save ir gauti rezultatą.
„Sužinok, koks tavo kūrybos tipas“ ar „Kurioje piltuvėlio stadijoje tavo klientas?“ – tokie testai kelia smalsumą.

STRUKTŪRA, KURI VEIKIA

- Pavadinimas
- Įvadas
- Problemos aktualizavimas
- Sprendimas (žingsniai)
- CTA (veiksmai)
- Bonusas arba pardavimas



KAIP TAI ATRODO PRAKTIKOJE?

PAVADINIMAS

15 PSICHOLOGINIŲ PARDAVIMO TRIGERIŲ

Šie psichologiniai trigeriai, suformuoti nuo mamutų laikų, daro įtaką mūsų elgesiui ir sprendimui priimti.

NORI PARDUOTI?

Skaityk iki galo!

SVEIKI!

AŠ - MARINA VALIUKONIENĖ

- Pardavimų ir komunikacijos soc. tinkluose ekspertė ir strategė
- Ekspertų bei solo verslų mentorė ir prodiuserė

**IR BŪTENT ŠITIE TRIGERIAI
LEIDŽIA UŽDIRBTI MAN
10 000 - 15 000 EUR**

PER MĖNESĮ

TURINT VOS 9000
SEKEJŲ IG



Ir tai irgi yra trigeris.

Jeigu nori patikrinti ar susipažinti arčiau, užsuk čia

INSTAGRAM

FACEBOOK

YOUTUBE

TELEGRAM

TIKTOK



APIE ATMINTINĘ

KAM SKIRTA ŠI ATMINTINĖ?

Tiems, kurie kuria, parduoda ar vysto asmeninį prekės ženklą socialiniuose tinkluose ir nori daryti tai sumaniau. Jei jau turite stiprią žinutę, bet siekiate didesnės konversijos – ši atmintinė kaip tik jums.

KAS NUTIKS, KAI PRITAIKYSI?

Klientai ims reaguoti, komentuoti, dalintis ir pirkti.

Ne dėl to, kad „labai stengiatės parduoti“, o todėl, kad išmoksite įjungti psichologinius mechanizmus, kurie veikia mus visus.

IŠ ŠIOS ATMINTINĖS SUŽINOSI:

01. Kas yra psichologiniai pardavimo trigeriai ir kodėl jie veikia kiekvieną iš mūsų, net jei apie juos nežinome.
02. Kaip pasitelkti 15 efektyviausių trigerių tam, kad jūsų komunikacija „kabintų“ ir skatintų klientus pirkti.
03. Kokių frazių, istorijų ir sprendimų reikia skirtinguose pardavimo kanaluose: nuo 11 pokalbių iki Reels ir webinarų.
04. Kaip kurti turinį, kuris ne tik informuoja, bet ir įtraukia bei parduoda.
05. Kuo skiriasi ekspertas nuo autoriteto, simpatija nuo statuso, o deficitas nuo FOMO – ir kaip visus šiuos mechanizmus panaudoti savo naudai.

PROBLEMAS AKTUALIZAVIMAS

1. SOCIALINIS ĮRODYMAS:

01. Rodyti klientų atsiliepimus ir atvejus

Atsiųskite dar kartą užrašytą
emocionalų, atpažintą klientų įrašą
ir ypatingai šviesiai pabrėžiant
emociškai kliento poreikius, kurių
pateiktas sprendimas ir išsprendimas.

Taip pat labai noriu pabrėžti
psichologines žmogaus
jėgas, kurios mums padeda
užbaigti, per kurias kūno
emocijų ryšys
ir tai, su kuria greičiau
klientas tampa
klientu, yra visai
gali būti dar daugiau
laiko ir jėgos
būti super!

Aš noriu pasidalyti ir pasidžiaugti
pasiekimais, ir pasakyti, kad visko ko
Čia šimtas! (Mėtinis VISA)
Vienas reikis surinko labai daug
peržiūrų, po jo atėjo ~330 sekčių, ir
dar ateina, nors jau paskutinė 5
dienas.
Dar atėjo dvi klientės, su kuriomis
turiu nemokamas sesijas
susipažinti apie 30min, ir jos dvi
pratęs darbas, jau sutarta ir dalį
apmokėjimo gavau 🥰

02. Rodyti žmonių žinutes, kuriose jie rašo gražius žodžius apie tave, kaip kitiems rezonuoja tavo vertybės, savybės, darbo principai

03. Kiek daug žmonių:

- užpildė išankstinę registracijos anketą, laukė, kol bus galima nusipirkti,
- kiek užsiregistravo į webinarą,
- stovi eilėje,
- kiek jau nusipirko



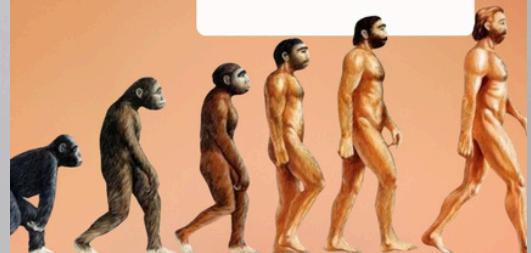
04. Pasidalinimai žmonių, kurie jau nusipirko ir džiaugiasi

KAS YRA TRIGERIAI?

Tai psichologiniai mechanizmai, kurie verčia mus reaguoti tam tikru būdu. Pavyzdžiui, jei kambaryje kažkas garsiai nukris, mes išsigąsime ir sureaguosime, tai yra fizinis triggeris.

Arba jei vaikas pradės verksti, norėsime jį nuraminti. Šios psichologinės elgesio reakcijos formavosi nuo senų laikų.

Pavyzdžiui, kai pirmą kartą žmogus grįžta į savo urvą ir mato, kad visi jo gentainiai su šauksmais bėga iš urvo, akivaizdu, kad ir šis žmogus apsisuks ir bėgs kartu su minia.



SPRENDIMAS (ŽINGSNIAI)

IŠANKSTINĖ REGISTRACIJA ATIDARYTA!

Būk pirmas: registruokis dabar ir gauk išankstinės naujienas, išskirtinius pasiūlymus apie artėjantį įvykį!



**NEUROSTART 2.0:
PARDAVIMAI
SOC. TINKLUOSE**

DI+SOC.TINKLAI+PARDAVIMAI

REGISTRUOTIS

CTA (VEIKSMAS)

KAIP INTEGRUOTI LEAD MAGNET'Ą Į SAVO PARDAVIMO KELIONĘ?

A IDĖK Į BIO
APRAŠYMĄ



**AUTOMATIZUOK
PER REELS
AR POST**

B

C VESK Į VEBINARĄ /
KONSULTACIJĄ AR
KITĄ MOKAMĄ
PRODUKTĄ

**IŠANKSTINĖ
REGISTRACIJA
ATIDARYTA!**

Būk pirmas: registruokis dabar ir gauk išankstines naujienas, išskirtinius pasiūlymus apie artėjantį įvykį!



**NEUROSTART 2.0:
PARDAVIMAI
SOC. TINKLUOSE**

DI+SOC.TINKLAI+PARDAVIMAI

REGISTRUOTIS

“

Tu tikrai gali tai padaryti ir
tavo lead magnet'as neturi būti
tobulas. Svarbu, kad jis būtų
gyvas, tavo ir kuriantis vertę.



STARTAS SPALIO 15D.

**REZERVUOK SAU VIETĄ KURSE
GERIAUSIA KAINA!**



**NEUROSTART 2.0:
PARDAVIMAI
SOC. TINKLUOSE**

DI→SOC.TINKLAI→PARDAVIMAI

PRISIJUNGTI