

MARKETING PRIVLAČENJA I KAKO GA PRIMJENITI ?

Sigurno ste čuli za termin “attraction marketing” ili “marketing privlačenja”.

Idemo se upoznati sa tim terminom malo bliže, jer kada budete shvatili osnove marketinga privlačenja shvatit ćete koliko je to snažno oružje za Vas i Vaš posao.

Najjednostavniji oblik Marketing Privlačenja je **brendirati sebe u okviru nekog sistema.**

Brendirati sebe znači: postati ekspert u svom poslu ili određenoj oblasti koju promoviramo, na osnovu svog znanja i vrijednosti koju dajemo, učiniti sebe popularnim, poznatim, atraktivnim i osobom koja zrači **magnetnom privlačnošću.**

Iskoristiti ogroman broj besplatnih resursa kao što su:

Facebook,

You Tube,

blogove,

forume,

artikle...

koje imamo danas na raspolaganju u ovoj hi-tech svjetskoj industriji, kako bi **brendirali sebe** i omogućili da ljudi, tj. potencijalni suradnici nađu nas umjesto da mi jurimo za njima.

Jureći i nudeći raznorazne ponude za posao i proizvode koriste još samo one osobe koji još uvijek ne znaju kako iskoristiti prednosti interneta i marketinga privlačenja.

Učinite sebe popularnim i otkrit ćete da će marketing privlačenja slati na Vaša vrata potencijalne poslovne partnere dnevno u velikom broju.

Svrha ovog bloga na kome se sada nalazite je upravo da možemo pružiti i razmijeniti informacije koje se mogu provesti u djelo, kada je u pitanju marketing privlačenja.

Dakle, imam jedno vrlo važno pitanje za Vas:

Da li koristite: osobne web stranice, SEO sadržaj, pisanje članaka, Facebook marketing, Youtube, blog ili neke druge strategije za izgradnju online reputacije?

Važno je širiti i dijeliti sve te informacije. Razmjena informacija i usluga je još jedan oblik marketinga privlačenja koji će raditi za Vas.

Kada drugima pružate korisne informacije, savjete ili usluge na taj način stvarate pozitivnu sliku o sebi koja će kod osoba izgraditi **povjerenje i sigurnost u Vas.**

Dva bitna atributa kao prednost u marketingu privlačenja su:

1. Samopouzdanje
2. Magnetna energija.

Ako pravite povjerenje tako što dajete zaista vrijedan materijal i znanje osobama, osobe će imati **povjerenje u Vas**. Vrlo je važno da Vam osobe vjeruju!

To se pokazalo tokom povijesti marketinga i prodaje.

Sigurno ste čuli više puta ovu rečenicu:

“potencijalni kupac će kupiti Vaš proizvod samo ukoliko kreirate odnos povjerenja sa njim”.

Osobe kupuju Vaš proizvod **zbog Vas**, a ne zbog samog proizvoda.

Dajte vrijednost 3 puta veću i time ćete osigurati da osobe traže Vas a ne Vi njih. Time pridobivate njihovo povjerenje i svaki slijedeći put kada budete promovirali neki svoj proizvod, oni se neće pitati da li je to dobro ili ne već će razmišljati kako će doći do toga i kako da sve to primjene.

Na taj način imat ćete polugu i **automatizirati** sistem koji radi za Vas 24h.

Umjesto da Vi odlazite na sastanke i iznova i iznova ponavljate jednu te istu priču, uradit ćete to jednom i multiciplirati Vaše vrijeme na stotine i tisuće osoba koji će pogledati Vaš video materijal ili pročitati Vaš članak.

Ovaj princip funkcionira ovako za bilo koju strategiju i oblik promoviranja se opredijelite.

Održavanjem stalne pozitivne energije privući ćete osobe k Vama, a samopouzdanje ćete steći znanjem.

Zato je jako važno **naučiti nove vještine** i postati **ekspert** u određenom području.

Tako će osobe Vas pratiti i imati povjerenje u Vas!

Naravno, kako bi bili uspješan marketar nije dovoljno imati samo pozitivan stav i samopouzdanje, već i jasan **cilj** i **plan** što želite postići!

Drugim riječima, da bi bili uspješni u marketingu privlačenja vrlo je važno ne gubiti vrijeme na neozbiljne i neproduktivne oblasti Vašeg posla (besciljno i beskrajno trošenje vremena na FB).

Umjesto toga fokusirajte Vaše misli i energiju na privlačenje osoba koje su najprikladnije za Vašu poslovnu priliku.

Često suradnici griješe i kažu: **moja ciljna grupa su sve osobe.**

To je stranputica kojom obično krenu mnogi i izgube veliku energiju na osobe, koji ne žele to što im Vi nudite i objašnjavajući im kako je Vaš proizvod upravo to što njima treba.

U marketingu privlačenja ćete naučiti kako privući Vašu ciljnu grupu, kako odrediti točno **tko je Vaša ciljna grupa** i kako da te osobe pronađu Vas, a ne da Vi jurite njih.

Marketing privlačenja je postao vrlo popularan termin i sve više se spominje u industriji mrežnog marketinga ili internet marketinga.

Sve što radiš kako bi privukao osobe k sebi, umjesto da zoveš i juriš osobe, zove se marketing privlačenja.

Od danas razmišljajte kao moderan internet marketar kojeg osobe traže, a ne kao prodavač koji nešto nudi !!!!

PISANA RIJEČ ! COPY WRITING

jedna od najvažnijih stvari u Marketingu Privlačenja je **pisana riječ!**

Nevjerojatno koliko sam osoba sreo koji ne vide moć pisane riječi, dobrog sadržaja i interneta, koji se još uvijek muče u tradicionalnim načinu poslovanja u kome sam i sam bio.

Dok čitate ovaj tekst, Vi ste već sada u prednosti u odnosu na 99% osoba koji su i dalje u tradicionalnom načinu poslovanja !!!!

Kada otkrijete moć pisane riječi, koju možete koristiti za pisanje tekstova na Vašem blogu, web stranici, e-knjizi(e-book) i itd... omogućit ćete sebi nevjerojatno povećanje prihoda.

Da.

To su sve načini kako privući osobe k Vama, a da pritom Vaši troškovi ostanu **niski**. Ova moć Vam daje mogućnost privući brdo osoba k Vama, koristeći isprobane tehnike i znanja koje daju fenomenalne rezultate.

Da bi koristili moć pisane riječi ili sistem kako ga ja volim zvati, **PIP sistem** ("Piši i Privuci"), treba napraviti svoj Master plan.

MOJ POSLOVNI PARTNER

Vrlo je važno u svom poslovnom modelu odrediti tko je Vaš potencijalni slušalac ili poslovni partner, za šta je on zainteresiran i zašto bi njega privukli baš Vi ili Vaš proizvod.

Također treba utvrditi kojim procesom će potencijalni poslovni partneri ići k Vama u skladu sa Vašim aktivnostima, koje će biti Vaše vozilo koje Vas vozi, gdje želite usmjeriti publiku, i na kraju što će biti ishod, koji se nadate postići, ako oni žele prijeći iz osobe koja je zainteresirana u osobu koja želi napraviti akciju.

POKRETANJE NA AKCIJU

Što to znači: prvo treba pritisnuti pravo dugme u njihovom umu koje će ih pokrenuti k Vama i Vašem proizvodu, koje će ih pokrenuti na akciju i koje će im pobuditi goruću želju za Vašim proizvodom.

Ja ovdje ne mislim da kažete sve ono što bi oni voljeli čuti, već na „usmjereno“ pisanje.

Najefektivnije pisanje je kada se Vaš potencijalni poslovni partner osjeća čitajući Vaše tekstove kao da ste u njegovoj dnevnoj sobi i u udobnoj fotelji razgovarate baš sa njim !

Sve riječi su usmjerene baš njemu.

Najefikasnija tehnika je zamisliti Vašeg potencijalnog prosečnog poslovnog partnera i obraćati se direktno njemu.

CILJNA GRUPA

Zatim, vrlo važno za pisanje tekstova je odrediti Vašu ciljnu grupu, kojoj se obraćate.

Ako promovirate proizvode koji su vezani za zdrav život nisu Vama sve osobe ciljna grupa.

Jako je važno praviti usko ciljanu grupu koju ćete sužavati... na pr.: da li su to osobe koji se zdravo hrane, muškarci ili žene, godište od 35 do 45 ili....

KLJUČNE RIJEČI

Da bi provjerili koje riječi kucaju Vaši potencijalni poslovni partneri, to najefikasnije možete uraditi koristeći Google alat za pretraživanje riječi, Google Key Word Research.

To je fenomenalan način za provjeru što osobe kucaju, koje riječi kucaju kada traže određene stvari na internetu. Kada to provjerite onda ćete upravo te riječi, koje se najviše kucaju, staviti kao svoje ključne riječi preko koje Vas Vaši potencijalni poslovni partneri mogu pronaći.

SADRŽAJ

Što više osoba bude dolazilo i cijenilo Vaše sadržaje koje budete objavljivali online, veća je sigurnost da će se opredjeliti za Vašu ponudu. Drugim riječima **Vi ćete pisanjem dobrog sadržaja privući ih k Vama!**

Što je najvažnije, koliko Vas sve to košta?

Zamislite da se morate sresti sa svim tim osobama i direktno porazgovarati sa

njima i napravite im prezentaciju.

Koliko bi Vas koštalo:

gorivo,

prijevoz,

piće,

hrana i itd....

Ovdje Vam treba odvojiti Vaše vrijeme kako bi postavili cijeli sistem i napisali tekstove a troškovi su smiješni u odnosu na stalne troškove koje imate u tradicionalnom poslovanju.

Ovdje imate početnu investiciju postaviti cijeli sistem, koji kada ga jednom postavite radi za Vas 24h, 7 dana u tjednu, 365 dana u godini.

Učinite sami sebe poznatim na internetu i zaradit ćete toliko novca koliko niste ni sanjali.

KONVERZIJA

Na kraju konvertiranje Vaše publike u Vaše poslovne suradnike je vrlo važan dio Vašeg poslovanja na internetu. Jer na kraju dana ako nemate ime i e-mail kome se obratiti, to je kao da vozite auto bez benzina. Zbog toga je vrlo važno imati **Capture Page** (stranicu za uvođenje suradnika) na koju ćete slati osobe da se upišu i ostave svoje ime i e-mail kako bi izgradili svoju listu ili ti svoje malo bogatstvo!

Ljepota interneta i Marketinga Privlačenja je u tome što osobe koje se upišu, već žele Vaš proizvod.

Za Vašu uspješnu online karijeru !

Medo