

# 02

## Modele sprzedaży

### Print-on-demand – personalizowane produkty

#### Jak działa?

- Klient zamawia np. koszulkę, kubek, plakat z własnym nadrukiem.
- Drukarnia partnerska realizuje zamówienie i wysyła produkt do klienta (w zależności od waszych ustaleń).

#### Zalety

- ✓ Brak konieczności posiadania magazynu – drukarnia produkuje tylko wtedy, gdy klient zamówi.
- ✓ Możliwość personalizacji, co zwiększa atrakcyjność oferty.
- ✓ Idealny model dla osób kreatywnych i marek odzieżowych.

#### Wady

- ! Wyższy koszt jednostkowy niż w przypadku masowej produkcji.
- ! Ograniczona kontrola nad jakością i czasem realizacji zamówienia.

### Produkty cyfrowe – sprzedaż wiedzy i treści online

#### Jak działa?

- Tworzysz e-booki, kursy online, szablony graficzne itp.
- Klient kupuje produkt i otrzymuje go natychmiast w formie cyfrowej.

#### Zalety

- ✓ Brak kosztów magazynowania i logistyki – produkt jest wirtualny.
- ✓ Wysoka marża – raz tworzysz, a możesz sprzedawać nieskończenie wiele razy.
- ✓ Automatyzacja sprzedaży – płatność online, natychmiastowa dostawa.

#### Wady

- ! Konieczność stworzenia wartościowego produktu, który rzeczywiście się sprzeda.
- ! Wysoka konkurencja – wiele osób sprzedaje e-booki i kursy.
- ! Wymaga skutecznego marketingu i budowy marki osobistej.

# 04

## Narzędzia w E-commerce

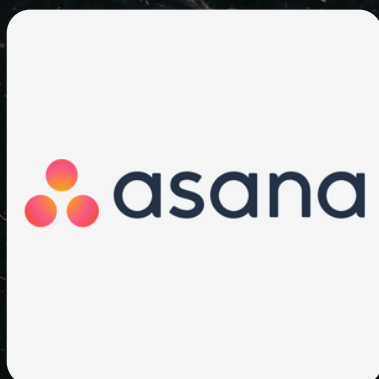
1  
3



### TOGGL/IC PROJECT

Strony do zarządzania projektami i czasem spędzonym na zadaniach. Bardzo przydatne przy pracy zdalnej.

1  
4



### ASANA

Zarządzanie czasem pracy, projektami oraz planowanie kolejnych działań. Przydatne przy zarządzaniu zespołem.

1  
5



### TRELLO

Zarządzanie zadaniami z możliwością dzielenia na poszczególne obszary.

1  
6



### GOOGLE TRENDS

Narzędzie do analizy trendów. Dzięki temu możesz sprawdzić liczbę wyszukiwań określonych fraz kluczowych w danym czasie.

# 05

## Reklama i strategia

W dzisiejszym świecie e-commerce konkurencja jest ogromna, dlatego kluczowe jest wyróżnienie się na tle innych sprzedawców. To nie tylko kwestia ceny – liczą się także jakość oferty, profesjonalizm oraz sposób prezentacji produktów.

✓ Jak wyróżnić swoją ofertę?

- ◆ Profesjonalne zdjęcia i grafiki – Twórz wysokiej jakości zdjęcia i mockupy.
- ◆ Perswazyjne opisy produktów – Pisz językiem korzyści, pokazuj, jak produkt rozwiązuje problem klienta.
- ◆ Unikalne cechy oferty – Darmowa wysyłka, pakowanie na prezent, gratisy – każdy detal ma znaczenie.
- ◆ Budowanie wartości wokół marki – Prowadź social media, edukuj klientów, twórz wizerunek eksperta.
- ◆ Zastosowanie strategii prcingowej – Promocje, pakiety produktów, rabaty na kolejne zakupy.
- ◆ Obsługa klienta na najwyższym poziomie – Szybkie odpowiedzi, bezproblemowe zwroty i profesjonalne podejście sprawią, że klienci wrócą.

🚀 **Dobra reklama to klucz do sukcesu!**

✓ Allegro Ads, Facebook Ads, Google Ads – testuj różne formaty reklam i analizuj wyniki.

✓ SEO i content marketing – optymalizuj opisy produktów i prowadź bloga, by przyciągać ruch organiczny.

✓ E-mail marketing – buduj bazę klientów i twórz spersonalizowane kampanie.

✓ Tik Tok i Instagram – krótkie filmy pokazujące produkt w użyciu mogą zwiększyć sprzedaż.

**Pamiętaj – dobrze przemyślana strategia pozwoli Ci nie tylko wyróżnić się na rynku, ale także skutecznie zwiększać sprzedaż!** 🚀