

VÝZVA *k akci*

Spousta dobrých prodejních videí ve finále nepřilákají tolik klientů, kolik by mohly, protože nemají tento zásadní prvek

VÝZVU K AKCI - call to action!!!

I když uděláte skvělou práci, i když vypíchnete problémy, které Vašeho zákazníka trápí, i když mu v růžových barvách vykreslíte, jak mu můžete pomoci dosáhnout toho, co potřebuje, tak i přesto jen malé procento lidí zareaguje rovnou.

A proto je tolik důležité, mít v každém prodejním videu **VÝZVU K AKCI!!!** Výzvu k okamžité akci! Protože bez výzvy k akci, bez opravdu dobré výzvy k akci budete mít poloviční, spíš jen třetinovou poptávku a to i přesto, že uděláte všechno ostatní dobře.

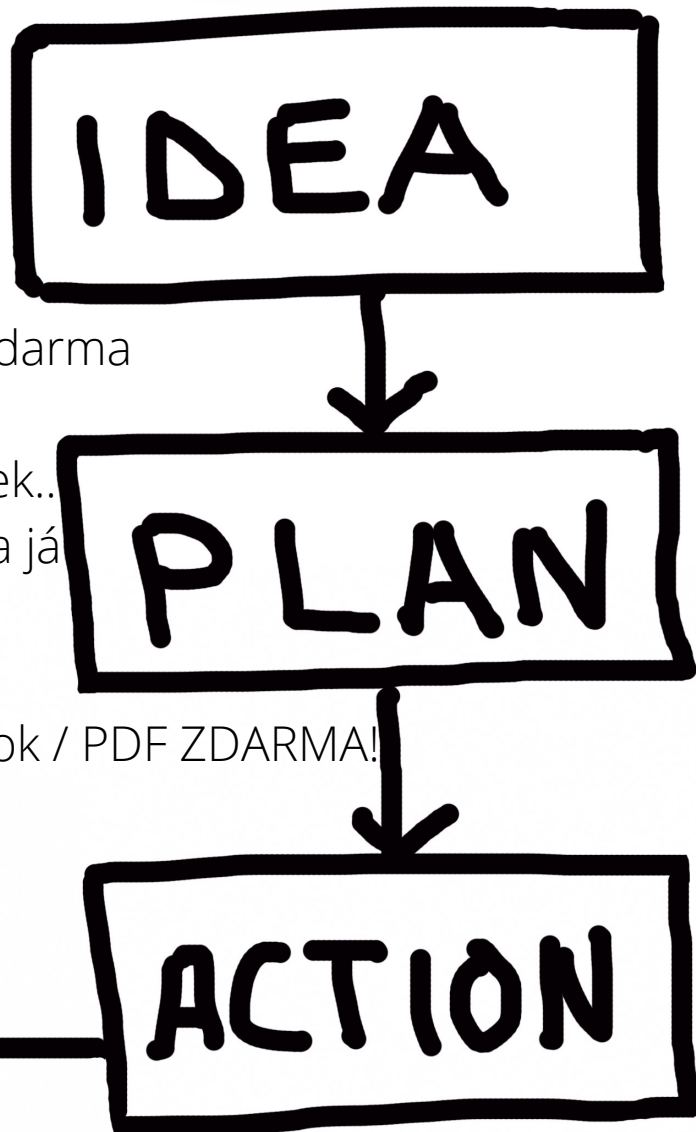
Výzva k akci musí být jasná, stručná, specifická a měla by být opravdu lákavá nebo nápomocná!!!

Cílem každé **VÝZVY K AKCI** je získat na zákazníka kontakt, abyste s ním mohli být dál **v kontaktu**.

VÝZVA

k akci

- Klikni na odkaz a stáhni si...
- Vyplň formulář a ...
- Začni ještě dnes, udělej ...
- To chceš!
- Zavolejte mi pro konzultaci zdarma
- Klikni zde a dozvíš se víc...
- Přidej do košíku a získáš dárek..
- Napište ANO do komentáře a já
- Ti pošlu to a to...
- Pokud Tě toto téma zajímá,
- Připravila jsem pro tebe ebook / PDF ZDARMA!
- Stáhni si poukázku zdarma.



- Objednej si zdarma
- Rezervuj si své místo na webináři zdarma
- Poukázka na kafe/ochutnávku zdarma
- Vyplň a získej X % slevu
- Vyplň a pošlu Ti další video, PDF zdarma