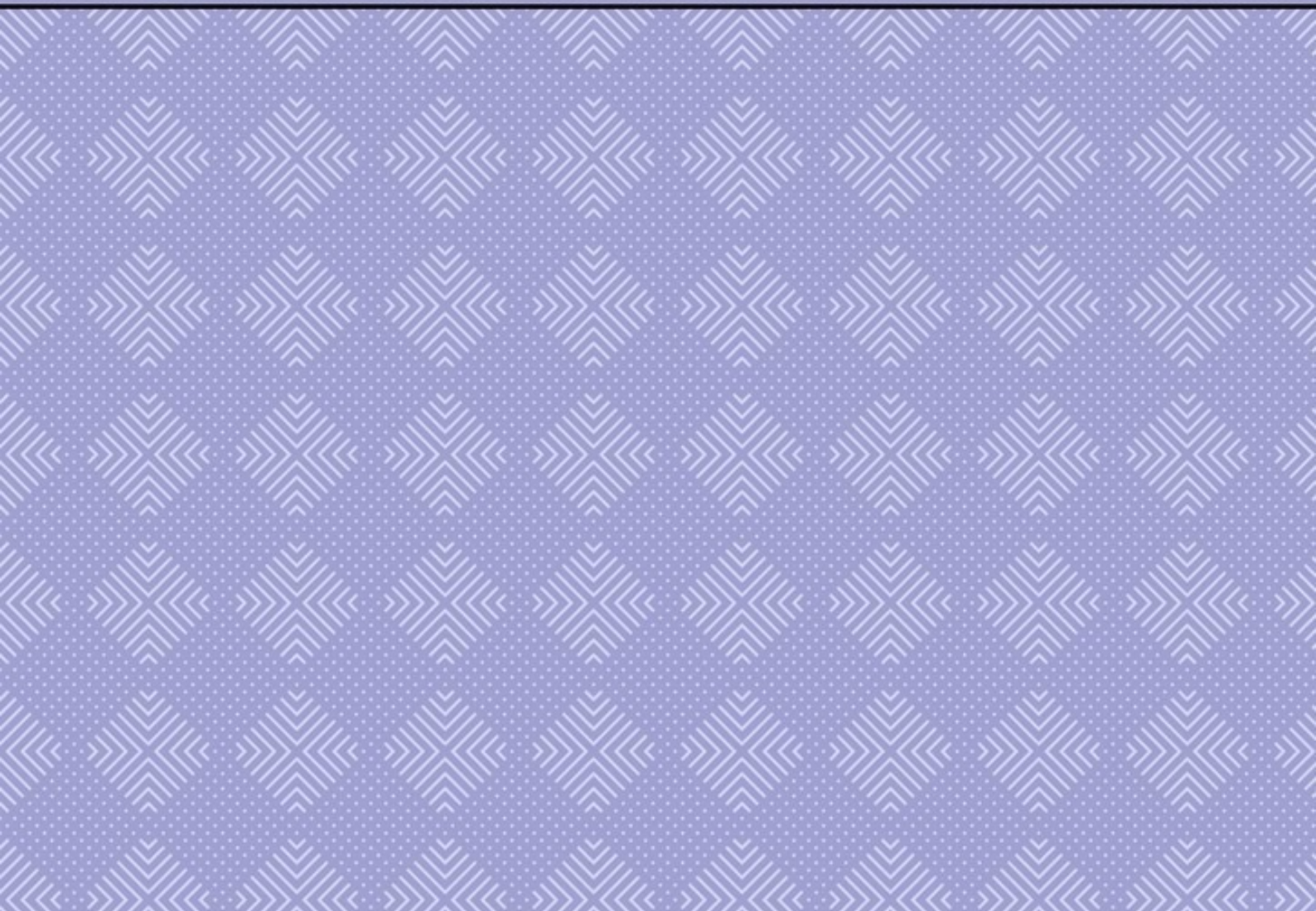


Мария Дмитриева

*Как заставить
инфопродукт
продаваться*



Мария Дмитриева

**Как заставить инфопродукт
продаваться. Мини-руководство
для инфобизнесменов**

«Издательские решения»

Дмитриева М.

Как заставить инфопродукт продаваться. Мини-руководство для инфобизнесменов / М. Дмитриева — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-969657-1

Вы создали свой инфопродукт, но у вас низкие продажи? Какие есть причины, почему ваш продукт плохо продается? Причин может быть несколько, но есть самая основная, о которой вы узнаете из данного руководства.

ISBN 978-5-44-969657-1

© Дмитриева М.
© Издательские решения

Как заставить инфопродукт продаваться Мини-руководство для инфобизнесменов

Мария Дмитриева

© Мария Дмитриева, 2019

ISBN 978-5-4496-9657-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Если вы открыли эту книгу, то это означает лишь одно, вы занимаетесь инфобизнесом и вам интересно узнать почему ваш инфопродукт плохо продается.

Я уверена, то, что вы предлагаете людям несет огромную ценность, и поэтому мне бы тоже хотелось, чтобы эта польза пошла в мир.

Но, для этого нужно понять основные причины того, что мешает, почему ваш уникальный продукт не получается продвинуть в массы.

Для этого я и приготовила это мини-руководство, чтобы вы понимали в чём состоит загвоздка и принимали способы её устранения.

Начнем с того, что многие инфобизнесмены не знают, а возможно и знают, но до конца не понимают как представлять свою продукцию в рунете, как ее продвигать, с чего вообще начинать.

В основном это касается новичков.

Люди бегут создавать свой сайт, наполняют его контентом, если это можно назвать контентом, сливают бюджет на рекламу, гонят трафик, а клиентов нет.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.