

Алексей Номейн



**КАК ПРОДАВАТЬ
В ИНТЕРНЕТЕ
МНОГО**

Сборник

Алексей Номейн

**Как продавать в Интернете
много. Сборник**

«Издательские решения»

Номейн А.

Как продавать в Интернете много. Сборник / А. Номейн —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-852878-1

Здесь мы затронем две темы. Первая — типы визуального контента, способствующего повышать интерес, лояльность аудитории и, соответственно, ваши продажи в Интернете. А основное направление второй темы — повышение продаж за счет эмоций. Мы будем говорить не только об этом, а захватим еще несколько психо-эмоциональных аспектов, влияющих на продажи. Это издание «2 в 1». Специальный подбор для увеличения ваших продаж! 1) Типы визуального контента. 2) Психология маркетинга и продаж.

ISBN 978-5-44-852878-1

© Номейн А.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Типы визуального контента	7
Введение	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Как продавать в Интернете много Сборник

Алексей Номейн

© Алексей Номейн, 2017

ISBN 978-5-4485-2878-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Здесь мы затронем две темы:

Первая – типы визуального контента, способствующего повышать интерес, лояльность аудитории и, соответственно, ваши продажи в интернете;

Основное направление второй темы: повышение продаж за счет эмоций.

Мы будем говорить не только об этом, а захватим еще несколько психико-эмоциональных аспектов, влияющих на продажи.

Это издание 2 в 1. Специальный подбор для увеличения ваших продаж!

- 1) Типы визуального контента.
- 2) Психология маркетинга и продаж.

Типы визуального контента



Введение

В настоящее время аудитория достаточно ленива и более благосклонно относится именно к визуальному контенту, игнорируя длинные тексты путем закрытия вкладки, где расположен ресурс продавца и забывая о нем навсегда. Именно поэтому наша задача состоит в том, чтобы заинтересовать посетителя уникальным и качественным визуальным контентом.

Издание собрало в себя десять типов визуального контента, способствующего удержанию клиента, вызову интереса и повышению продаж, организованных через интернет.

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.