

20 мая 2019

6. Продавайте свои услуги через цифровые продукты

6. Продавайте свои услуги через цифровые продукты

Уличная парковка продает персональные тренировки в виде цифровых продуктов

Уличная парковка упаковывает свои персональные программы обучения в цифровые продукты для продажи в качестве ежемесячной подписки.

Службы, как правило, хорошо сочетаются с цифровыми продуктами, потому что службы, по сути, являются их противоположностью - со службами ваш «инвентарь» ограничен количеством рабочих часов, которое вы можете разместить.

Кроме того, клиенты часто получают цифровые продукты в рамках своей «покупки» со многими услугами. Дизайнер доставит логотипы. Персональный тренер может предоставить план тренировки. Опираясь на это, вы можете позиционировать определенные сервисы как пакеты, содержащие ценные цифровые продукты.

Например, вы можете предложить платную консультацию вместе с персонализированным отчетом или таблицей Excel, а затем перепродать своим клиентам другие услуги или продукты. Или вы могли бы предложить бесплатный загружаемый продукт для генерации лидов по списку адресов электронной почты - тактика, которую сегодня используют многие интернет-компании.

Если есть общие задачи, которые вы выполняете как часть своего сервисного бизнеса, которые легки для вас, но ценны для вашего клиента, вы можете рассмотреть возможность их производства для создания потоков дохода, которые требуют меньше вашего времени и усилий для обслуживания.

Ссылка на статью: [6. Продавайте свои услуги через цифровые продукты](#)