

## Myyvä sähköpostisarja -workshop

### Sähköpostien rakenteet

Kaikki sähköpostit ovat todennäköisesti 300+ sanaa, jos kirjoitat ne englanniksi. Enimmillään ne voivat olla jopa yli 1000 sanaa (englanniksi).

#### Aikainen kysymys -sähköpostit

- **Intro: Kuvaile heidän kokemaa ongelmaa.**
  - Heidän pitää uskoa, että ymmärrät heidän ongelman, jotta he voivat uskoa, että voit ratkaista sen.
  - Tämä voi olla vain 2-3 lausetta, mutta pidempikin on OK.
- **Syy ongelmaan: Käy läpi tavallisimmat syyt ongelmaan.**
  - Tämä on ehkä vain yksi lause, mutta voi olla enemmänkin.
- **Taustalla oleva ongelma: Kerro, miksi heillä oikeasti on se ongelma. Minkä vuoksi he eivät ole voineet ratkaista sitä?**
  - Tämän pitäisi antaa ainakin lievä a-ha -kokemus. Jos he eivät koe sitä, vastaus tuskin saa heitä näkemään sinua erityisenä asiantuntijana.
  - Tämä osa on usein pisin, mutta pituus vaihtelee todella paljon.

# PETER SANDEEN

- **Ratkaisu: Kerro, mitä pitää tapahtua, jotta ongelma ratkeaa, ja mitä etuja ongelman ratkaisemisesta on.**
  - Tämä on usein vain pari lausetta.
- **Mitä he voivat tehdä seuraavaksi: Kerro, miten he voivat saada sen asian tapahtumaan, jonka sanoit olevan ratkaisu.**
  - Jos heillä on erilaisia vaihtoehtoja, voit mainita muitakin kuin oman softasi. Muista tuoda esiin etuja/erilaisuuksia, jotka erottavat sinut muista vaihtoehtoista.
  - Lisää linkki myyntisivulle (automatisoitu myynti) tai muulle sivulle, josta he saavat lisää tietoa softastasi.

## Myöhäinen kysymys -sähköpostit

- **Intro: Kuvaile, mitä he haluavat saada tietää.**
  - Heidän pitää uskoa, että ymmärrät heidän kysymyksen, jotta he voivat uskoa, että voit ratkaista sen.
  - Tämä voi olla vain 2-3 lausetta, mutta pidempikin on OK.
- **Mitä tapahtuu, kun ihmiset eivät tiedä vastausta: Kerro ongelmista, joita syntyy, kun ihmiset eivät tiedä vastausta.**
  - Tämä voi olla vain 2-3 lausetta, mutta pidempikin on OK.
- **Vastaus: Vastaa kysymykseen.**
  - Tärkeintä on saada ihmiset ymmärtämään jokin erillaisuus, joka erottaa softasi kilpailijoista ja muista vaihtoehtoista.
  - Tämä toivottavasti antaa ainakin lievän a-ha -kokemuksen. Jos he eivät koe sitä, vastaus tuskin saa heitä näkemään sinua erityisenä asiantuntijana.

- Vastauksen pituus vaihtelee paljon, mutta tuskin alle 10 lausetta on tarpeeksi.
- **Ohjaa myyntisivulle tai muulle info-sivulle: Kerro, mistä he voivat saada lisätietoa.**
  - Myyntisivu (automatisoidussa myynnissä) on OK.
  - Viittaa tässä erilaisuuteen. Esim. "Jos haluat välttää [ongelma, joka on kilpailijoidesi softissa]..." tai "Jos arvostat [uniikki etu]..."

## Tarjous-sähköpostit

- **Intro: Kerro heti, minkä ongelman voit ratkaista, ja mainitse aikarajoitus.**
  - Konsultaatiota tarjottaessa viittaa siihen ongelmaan, jonka ratkaiseminen on konsultaation tavoite.
  - Automatisoidussa myynnissä viittaa kaikkein turhauttavimpaan ongelmaan, jonka softasi ratkaisee.
  - Voit myös viitata tärkeimpään tavoitteeseen, jonka saavuttamisen softasi tekee helpommaksi, mutta ongelmat ovat yleensä tehokkaampia.
- **Kuvaile tarjousta tarkemmin.**
  - Kirjoita kolmesta arvokkaimmasta edusta erilliset osiot.
  - Kerro samalla myös tärkeimmistä erilaisuuksista.
  - Osat voivat olla vain pari lausetta tai paljon pidempiä.
- **Kerro, mitä pitää tehdä nyt ja mitä siitä seuraa.**
  - Call to action: "Varaa konsultaatioaika tästä linkistä ja [ratkaise ongelma X]"
  - Muistuta vielä aikarajasta.