

E-BOOK

KALENDARZ TREŚCI NA 90 DNI



ZAPLANUJ, ZARABIAJ!

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

Te 90 dni pomysłów na treści w mediach społecznościowych zostały zaprojektowane z myślą o biznesie związanym z produktami cyfrowymi.

Oczywiście, możesz dostosować i zmodyfikować te pomysły na treści, aby pasowały do Twojego konkretnego produktu cyfrowego i docelowej grupy odbiorców.

Pamiętaj, aby Twoje treści były angażujące, informacyjne i zgodne z ogólnymi celami marketingowymi.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

1

Przedstaw swój produkt cyfrowy i wyjaśnij, jak może on pomóc innym w skutecznej sprzedaży ich własnych produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących do kliknięcia linku w Twoim bio, aby dowiedzieć się więcej.

2

Podziel się historią sukcesu osoby, która skorzystała z Twojego produktu cyfrowego i osiągnęła niezwykle wyniki w sprzedaży własnych produktów cyfrowych. Poproś obserwujących, aby podzielili się swoimi historiami sukcesu w komentarzach.

3

Opublikuj szybki tip na temat optymalizacji ofert produktów cyfrowych, aby zwiększyć ich widoczność i sprzedaż. Dodaj wezwanie do działania, zachęcając do pobrania darmowego przewodnika z Twojej strony internetowej.

4

Udostępnij film instruktażowy, w którym pokazujesz przydatną technikę lub strategię promowania i sprzedaży produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących do oznaczenia znajomego, który mógłby skorzystać z tego porady.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

5

Podkreśl konkretną funkcję Twojego produktu cyfrowego, która pomaga innym usprawnić proces sprzedaży. Dodaj wezwanie do działania, zachęcając do odwiedzenia Twojej strony internetowej w celu uzyskania szczegółowego opisu.

6

Opublikuj wideo z opinią klienta, w którym użytkownik opowiada, jak Twój produkt cyfrowy pomógł mu zwiększyć sprzedaż jego własnych produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących do dzielenia się swoimi opiniami.

7

Przeprowadź sesję Q&A na żywo, podczas której obserwujący będą mogli zadawać pytania dotyczące sprzedaży produktów cyfrowych oraz tego, jak Twój produkt może im pomóc. Promuj wydarzenie z wyprzedzeniem i zachęć obserwujących do przesyłania pytań.

8

Udostępnij kulisy procesu tworzenia Twojego produktu cyfrowego oraz powody, które stały za jego opracowaniem. Poproś obserwujących, aby podzielili się swoimi własnymi spostrzeżeniami i doświadczeniami.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

9

Opublikuj motywujący cytat lub grafikę związaną z wytrwałością i determinacją w sprzedaży produktów cyfrowych. Poproś obserwujących, aby podzielili się swoimi ulubionymi cytatami w komentarzach.

10

Udostępnij cenne zasoby, takie jak e-book lub lista kontrolna, zawierające praktyczne wskazówki dotyczące sprzedaży produktów cyfrowych. Dodaj wezwanie do działania, zachęcając do pobrania ich z Twojej strony internetowej.

11

Zorganizuj konkurs z nagrodami, w którym obserwujący mogą wziąć udział, aby wygrać darmowy egzemplarz Twojego produktu cyfrowego. Zachęć ich do oznaczania osób, które mogłyby skorzystać z tej oferty.

12

Opublikuj serię "Porada Dnia", w której codziennie będziesz udostępniać jedną praktyczną wskazówkę dotyczącą poprawy sprzedaży produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących do zapisywania postów na przyszłość.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

13

Podziel się studium przypadku udanego wprowadzenia na rynek produktu cyfrowego, podkreślając zastosowane strategie oraz osiągnięte wyniki. Zaproś obserwujących do podzielenia się swoimi własnymi doświadczeniami związanymi z wprowadzaniem produktów na rynek.

14

Stwórz wideo tutorial, w którym pokażesz, jak skutecznie wykorzystać platformy mediów społecznościowych do promowania i sprzedaży produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących do zadawania pytań w komentarzach.

15

Opublikuj infografikę lub wizualny przewodnik, który krok po kroku pokazuje, jak tworzyć przekonujące strony sprzedażowe dla produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących do zapisania jej na przyszłość.

16

Podziel się historią sukcesu klienta, który miał niewielkie doświadczenie w sprzedaży, ale osiągnął niezwykle wyniki dzięki Twojemu produktowi cyfrowemu. Poproś obserwujących, aby oznaczyli znajomych, którzy mogliby skorzystać z tego produktu.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

17

Przeprowadź ankietę, pytając obserwujących o ich największe wyzwania w sprzedaży produktów cyfrowych, i zaproponuj rozwiązania oparte na Twojej wiedzy i doświadczeniu. Podziel się wynikami i zaangażuj się w dyskusje.

18

Opublikuj wideo z opinią znanego eksperta branżowego, który skorzystał z Twojego produktu cyfrowego, aby zwiększyć sprzedaż swoich własnych produktów cyfrowych. Poproś obserwujących, aby podzielili się swoimi przemyśleniami na temat tej opinii.

19

Podziel się szybkim sposobem na zwiększenie produktywności lub oszczędność czasu, specjalnie dostosowanym do sprzedawców produktów cyfrowych. Poproś obserwujących, aby podzielili się swoimi własnymi wskazówkami w komentarzach.

20

Zorganizuj webinar na żywo lub warsztat online, skupiający się na zaawansowanych strategiach sprzedaży produktów cyfrowych. Promuj wydarzenie z wyprzedzeniem i zachęć obserwujących do zapisania się.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

21

Opublikuj wideo z opinią klienta, w którym użytkownik opowiada o wpływie, jaki Twój produkt cyfrowy miał na ogólny rozwój jego biznesu. Zaproś obserwujących do dzielenia się swoimi własnymi historiami sukcesu.

22

Stwórz atrakcyjną wizualnie infografikę, przedstawiającą kluczowe statystyki i trendy związane ze sprzedażą produktów cyfrowych. Poproś obserwujących, aby podzielili się swoimi przemyśleniami na temat obecnej sytuacji na rynku.

23

Opublikuj mem lub GIF, który w humorystyczny sposób ukazuje wyzwania i triumfy związane ze sprzedażą produktów cyfrowych. Poproś obserwujących, aby oznaczyli znajomego, który może się z tym utożsamić.

24

Udostępnij przewodnik krok po kroku dotyczący tworzenia skutecznego lejka sprzedażowego dla produktów cyfrowych, podkreślając rolę Twojego produktu w tym procesie. Zachęć obserwujących do zapisania posta na przyszłość jako materiału referencyjnego.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

25

Przeprowadź sesję wideo na żywo, podczas której udzielisz spersonalizowanych opinii i sugestii dotyczących strategii sprzedaży produktów cyfrowych dla kilku wybranych obserwujących. Zachęć ich do przesyłania swoich zgłoszeń z wyprzedzeniem.

26

Podziel się studium przypadku klienta, który osiągnął znaczący wzrost przychodów, wdrażając konkretne strategie zawarte w Twoim produkcie cyfrowym. Poproś obserwujących, aby podzielili się swoimi własnymi historiami wzrostu.

27

Udostępnij cenne zasoby, takie jak szablon do pobrania lub arkusz roboczy, które pomagają sprzedawcom produktów cyfrowych usprawnić ich operacje. Dodaj wezwanie do działania, zachęcając do pobrania ich z Twojej strony internetowej.

28

Zorganizuj sesję Q&A na żywo, skoncentrowaną na marketingu w mediach społecznościowych w kontekście sprzedaży produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących do przesyłania swoich pytań z wyprzedzeniem.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

29

Udostępnij film instruktażowy na temat wykorzystania konkretnych technik marketingowych, takich jak email marketing czy współpraca z influencerami, aby zwiększyć sprzedaż produktów cyfrowych. Poproś obserwujących, aby podzielili się swoimi doświadczeniami z tymi technikami.

30

Opublikuj wideo z opinią klienta, w którym podkreślony zostaje finansowy sukces osiągnięty przez użytkownika dzięki wdrożeniu strategii zawartych w Twoim produkcie cyfrowym. Poproś obserwujących, aby oznaczyli osoby, które aspirują do osiągnięcia podobnych rezultatów.

31

Udostępnij wartościowy wpis na blogu lub artykuł napisany przez Ciebie lub ekspertów branżowych, oferujący wgląd i strategię dotyczące sprzedaży produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących do odwiedzenia Twojej strony internetowej, aby przeczytać pełny artykuł.

32

Podkreśl kluczową korzyść wynikającą z używania Twojego produktu cyfrowego, która pomaga użytkownikom pokonać konkretne wyzwanie w sprzedaży ich własnych produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących do podzielenia się swoimi przemyśleniami i doświadczeniami.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

33

Opublikuj wideo tutorial, w którym zaprezentujesz praktyczną technikę kierowania ruchu do stron sprzedażowych produktów cyfrowych. Dodaj wezwanie do działania, zachęcając do skorzystania z powiązanego zasobu dostępnego na Twojej stronie internetowej.

34

Podziel się historią sukcesu klienta, który dzięki Twoim strategiom przekształcił swoje słabe wyniki sprzedaży produktów cyfrowych w prężnie działający biznes. Poproś obserwujących, aby podzielili się swoimi własnymi historiami transformacji.

35

Stwórz serię postów "Porady Ekspertów", z których każdy będzie zawierał szybką wskazówkę od ekspertów branżowych na temat sprzedaży produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących do zapisywania i wdrażania tych porad.

36

Udostępnij wywiad wideo z liderem branży, który dzieli się swoimi spostrzeżeniami i doświadczeniami na temat sprzedaży produktów cyfrowych. Poproś obserwujących, aby oznaczyli znajomych, którzy mogliby skorzystać z tego wywiadu.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

37

Opublikuj przewodnik krok po kroku na temat tworzenia skutecznej kampanii email marketingowej w celu promowania i sprzedaży produktów cyfrowych. Oferuj do pobrania szablon emaila jako lead magnet.

38

Udostępnij obrazek lub opinię klienta, pokazujące porównanie "przed i po", który dzięki Twojemu produktowi cyfrowemu osiągnął znaczący wzrost sprzedaży. Poproś obserwujących, aby podzielili się swoimi własnymi postępami.

39

Przeprowadź ankietę, pytając obserwujących o ich preferowane platformy do sprzedaży produktów cyfrowych. Podziel się wynikami i zaoferuj wskazówki dostosowane do każdej z tych platform.

40

Opublikuj motywujący cytat lub grafikę, która zachęca obserwujących do pielęgnowania swojego ducha przedsiębiorczości i podjęcia działań w sprzedaży swoich produktów cyfrowych. Poproś ich o podzielenie się swoimi celami biznesowymi w komentarzach.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

41

Opublikuj wideo tutorial, w którym pokażesz, jak tworzyć przekonujące opisy produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących do dzielenia się własnymi wskazówkami i trikami w komentarzach.

42

Podziel się historią sukcesu klienta, podkreślając, jak Twój produkt cyfrowy pomógł mu pokonać konkretne wyzwania związane ze sprzedażą jego własnych produktów cyfrowych. Zaproś obserwujących do podzielenia się swoimi własnymi historiami sukcesu.

43

Opublikuj szybką poradę na temat skutecznego wykorzystania reklamy w mediach społecznościowych do zwiększenia sprzedaży produktów cyfrowych. Dodaj wezwanie do działania, zachęcając do pobrania darmowego przewodnika po reklamie z Twojej strony internetowej.

44

Udostępnij wideo zza kulis, pokazujące Twój proces twórczy podczas projektowania i tworzenia produktu cyfrowego. Poproś obserwujących o podzielenie się swoimi przemyśleniami i pomysłami na przyszłe udoskonalenia produktu.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

45

Zorganizuj sesję Q&A na żywo, podczas której obserwujący będą mogli zadawać pytania dotyczące sprzedaży produktów cyfrowych i uzyskać porady w czasie rzeczywistym od Ciebie. Promuj sesję z wyprzedzeniem i zachęć obserwujących do przesyłania swoich pytań.

46

Opublikuj motywujący cytat lub grafikę, która inspiruje obserwujących do zachowania koncentracji na ich drodze do sukcesu w sprzedaży produktów cyfrowych. Zachęć ich do podzielenia się swoimi ulubionymi motywującymi cytatami w komentarzach.

47

Udostępnij cenny zasób, taki jak kompleksowy przewodnik lub lista kontrolna, zawierający instrukcje krok po kroku dotyczące optymalizacji lejków sprzedażowych dla produktów cyfrowych. Dodaj wezwanie do działania, zachęcając do pobrania go z Twojej strony internetowej.

48

Zorganizuj webinar na żywo lub warsztat online, podczas którego podzielisz się zaawansowanymi strategiami i technikami sprzedaży produktów cyfrowych. Zaproś obserwujących do wcześniejszej rejestracji i aktywnego uczestnictwa.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

49

Opublikuj wideo z opinią klienta, w którym użytkownik opowiada o konkretnych sposobach, w jakie Twój produkt cyfrowy poprawił jego wskaźniki konwersji sprzedaży. Zachęć obserwujących do podzielenia się własnymi historiami sukcesu w zwiększaniu wskaźników konwersji.

50

Stwórz infografikę lub wizualny przewodnik, który przedstawia kluczowe funkcje i korzyści Twojego produktu cyfrowego w kontekście zwiększania sprzedaży. Poproś obserwujących, aby zapisali i udostępnili infografikę.

51

Opublikuj zabawny mem lub GIF, który odnosi się do wyzwań i sukcesów związanych ze sprzedażą produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących, aby oznaczyli znajomych, którzy mogą się z tym utożsamić.

52

Udostępnij przewodnik krok po kroku na temat skutecznego wykorzystania marketingu influencerów do promowania i sprzedaży produktów cyfrowych. Poproś obserwujących, aby podzielili się swoimi doświadczeniami lub pytaniami związanymi ze współpracą z influencerami.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

53

Podziel się historią sukcesu klienta, który doświadczył gwałtownego wzrostu sprzedaży swoich produktów cyfrowych po wdrożeniu Twoich strategii. Poproś obserwujących, aby oznaczyli osoby, które mogłyby skorzystać z tej historii.

54

Zorganizuj sesję wideo na żywo, podczas której udzielisz spersonalizowanych opinii i sugestii dotyczących strategii sprzedaży produktów cyfrowych. Zaproś obserwujących do wcześniejszego przesyłania swoich zgłoszeń i pytań.

55

Podziel się studium przypadku klienta, który z powodzeniem wykorzystał Twój produkt cyfrowy do wprowadzenia nowej linii produktów i rozszerzenia swojej sprzedaży. Poproś obserwujących, aby podzielili się swoimi własnymi historiami związanymi z rozwojem biznesu.

56

Podziel się studium przypadku klienta, który z powodzeniem wykorzystał Twój produkt cyfrowy do wprowadzenia nowej linii produktów i zwiększenia swojej sprzedaży. Poproś obserwujących, aby podzielili się swoimi własnymi historiami związanymi z rozwojem i ekspansją biznesu.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

57

Zorganizuj sesję Q&A na żywo, skoncentrowaną na email marketingu w kontekście sprzedaży produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących do wcześniejszego przesyłania swoich pytań.

58

Udostępnij film instruktażowy, w którym pokażesz, jak wykorzystać marketing wideo do promowania i sprzedaży produktów cyfrowych. Poproś obserwujących, aby podzielili się swoimi ulubionymi wskazówkami dotyczącymi marketingu wideo w komentarzach.

59

Opublikuj wideo z opinią klienta, w którym użytkownik opowiada o sukcesie finansowym, jaki osiągnął dzięki wdrożeniu konkretnych strategii zawartych w Twoim produkcie cyfrowym. Poproś obserwujących o podzielenie się swoimi przemyśleniami na temat tej opinii.

60

Opublikuj recenzję lub opinię klienta, w której podkreśla on pozytywny wpływ Twojego produktu cyfrowego na rozwój jego biznesu. Zachęć obserwujących do dzielenia się własnymi opiniami w komentarzach.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

61

Udostępnij wartościowy wpis na blogu lub artykuł napisany przez Ciebie lub ekspertów branżowych, który oferuje wgląd i strategię dotyczące sprzedaży produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących do odwiedzenia Twojej strony internetowej, aby przeczytać pełny artykuł.

62

Podkreśl kluczową korzyść Twojego produktu cyfrowego, która pomaga użytkownikom pokonać konkretne wyzwanie związane ze sprzedażą ich własnych produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących do podzielenia się swoimi przemyśleniami i doświadczeniami.

63

Opublikuj wideo tutorial, w którym zaprezentujesz praktyczną technikę kierowania ruchu do stron sprzedażowych produktów cyfrowych. Dodaj wezwanie do działania, zachęcając do skorzystania z powiązanego zasobu dostępnego na Twojej stronie internetowej.

64

Podziel się historią sukcesu klienta, który dzięki Twoim strategiom przekształcił słabą sprzedaż swojego produktu cyfrowego w prężnie działający biznes. Poproś obserwujących, aby podzielili się swoimi własnymi historiami transformacji.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

65

Stwórz serię postów "Porady Ekspertów", w których każdy post będzie zawierał szybką wskazówkę od ekspertów branżowych na temat sprzedaży produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących do zapisywania i wdrażania tych porad.

66

Podkreśl kluczową korzyść Twojego produktu cyfrowego, która pomaga użytkownikom pokonać konkretne wyzwanie związane ze sprzedażą ich własnych produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących do podzielenia się swoimi przemyśleniami i doświadczeniami.

67

Opublikuj przewodnik krok po kroku dotyczący tworzenia skutecznej kampanii email marketingowej w celu promowania i sprzedaży produktów cyfrowych. Oferuj do pobrania szablon emaila jako lead magnet.

68

Udostępnij obrazek lub opinię klienta pokazującą porównanie "przed i po", gdzie klient osiągnął znaczący wzrost sprzedaży dzięki Twojemu produktowi cyfrowemu. Poproś obserwujących, aby podzielili się swoimi własnymi postępami.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

69

Przeprowadź ankietę, pytając obserwujących o ich preferowane platformy do sprzedaży produktów cyfrowych. Podziel się wynikami i zaoferuj wskazówki dostosowane do każdej z tych platform.

70

Opublikuj motywujący cytat lub grafikę, która zachęca obserwujących do pielęgnowania swojego ducha przedsiębiorczości i podjęcia działań w sprzedaży swoich produktów cyfrowych. Poproś ich, aby podzielili się swoimi celami biznesowymi w komentarzach.

71

Opublikuj wideo tutorial, w którym pokażesz, jak tworzyć przekonujące opisy produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących do dzielenia się swoimi własnymi wskazówkami i trikami w komentarzach.

72

Podziel się historią sukcesu klienta, podkreślając, jak Twój produkt cyfrowy pomógł mu pokonać konkretne wyzwania związane ze sprzedażą jego produktów cyfrowych. Zaproś obserwujących do dzielenia się swoimi własnymi historiami sukcesu.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

73

Opublikuj szybką poradę na temat skutecznego wykorzystania reklamy w mediach społecznościowych do zwiększenia sprzedaży produktów cyfrowych. Dodaj wezwanie do działania, zachęcając do pobrania darmowego przewodnika po reklamie z Twojej strony internetowej.

74

Udostępnij wideo zza kulis, pokazujące Twój proces twórczy podczas projektowania i rozwijania produktu cyfrowego. Poproś obserwujących o podzielenie się swoimi przemyśleniami i pomysłami na przyszłe ulepszenia produktu.

75

Zorganizuj sesję Q&A na żywo, podczas której obserwujący będą mogli zadawać pytania dotyczące sprzedaży produktów cyfrowych i uzyskać od Ciebie rady w czasie rzeczywistym. Promuj sesję z wyprzedzeniem i zachęć obserwujących do wcześniejszego przesyłania swoich pytań.

76

Opublikuj motywujący cytat lub grafikę, która inspirować obserwujących do utrzymania koncentracji na ich drodze do sukcesu w sprzedaży produktów cyfrowych. Zachęć ich do podzielenia się swoimi ulubionymi motywacyjnymi cytatami w komentarzach.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

77

Udostępnij cenny zasób, taki jak kompleksowy przewodnik lub lista kontrolna, zawierający instrukcje krok po kroku dotyczące optymalizacji lejków sprzedażowych dla produktów cyfrowych. Dodaj wezwanie do działania, zachęcając do pobrania go z Twojej strony internetowej.

78

Zorganizuj webinar na żywo lub warsztat online, podczas którego podzielisz się zaawansowanymi strategiami i technikami sprzedaży produktów cyfrowych. Zaproś obserwujących do wcześniejszej rejestracji i aktywnego uczestnictwa.

79

Opublikuj wideo z opinią klienta, w którym użytkownik opowiada o konkretnych sposobach, w jakie Twój produkt cyfrowy poprawił jego wskaźniki konwersji sprzedaży. Zachęć obserwujących do podzielenia się własnymi historiami sukcesu w zwiększaniu wskaźników konwersji.

80

Stwórz infografikę lub wizualny przewodnik, przedstawiający kluczowe strategie wykorzystania mediów społecznościowych do sprzedaży produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących do zapisania i udostępnienia infografiki.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

81

Opublikuj zabawny mem lub GIF, który odnosi się do wyzwań i sukcesów związanych ze sprzedażą produktów cyfrowych. Poproś obserwujących, aby oznaczyli znajomych, którzy mogą się z tym utożsamić.

82

Udostępnij przewodnik krok po kroku na temat skutecznego wykorzystania content marketingu do promowania i sprzedaży produktów cyfrowych. Dodaj wezwanie do działania, zachęcając do pobrania powiązanego planu content marketingu z Twojej strony internetowej.

83

Podziel się historią sukcesu klienta, który osiągnął znaczący wzrost sprzedaży swoich produktów cyfrowych po wdrożeniu Twoich strategii. Poproś obserwujących, aby oznaczyli osoby, które mogłyby skorzystać z tej historii.

84

Zorganizuj sesję wideo na żywo, podczas której udzielisz spersonalizowanych opinii i sugestii dotyczących strategii sprzedaży produktów cyfrowych. Zaproś obserwujących do wcześniejszego przesyłania swoich zgłoszeń i pytań.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

85

Podziel się studium przypadku klienta, który z powodzeniem wykorzystał Twój produkt cyfrowy do wprowadzenia nowej linii produktów i zwiększenia swojej sprzedaży. Poproś obserwujących, aby podzielili się swoimi własnymi historiami związanymi z rozwojem i ekspansją biznesu.

86

Udostępnij cenny zasób, taki jak szablon do pobrania lub arkusz roboczy, który pomoże sprzedawcom produktów cyfrowych zoptymalizować ich strategię cenową. Dodaj wezwanie do działania, zachęcając do pobrania go z Twojej strony internetowej.

87

Zorganizuj sesję Q&A na żywo, skoncentrowaną na email marketingu w kontekście sprzedaży produktów cyfrowych. Zachęć obserwujących do wcześniejszego przesyłania swoich pytań.

88

Udostępnij film instruktażowy, w którym pokażesz, jak wykorzystać marketing wideo do promowania i sprzedaży produktów cyfrowych. Poproś obserwujących, aby podzielili się swoimi ulubionymi wskazówkami dotyczącymi marketingu wideo w komentarzach.

90 DNI TREŚCI NA SOCIAL MEDIA

89

Opublikuj wideo z opinią klienta, w którym użytkownik opowiada o sukcesie finansowym, jaki osiągnął dzięki wdrożeniu konkretnych strategii zawartych w Twoim produkcie cyfrowym. Poproś obserwujących o podzielenie się swoimi przemyśleniami na temat tej opinii.

90

Świętuj zakończenie swojej 90-dniowej serii treści na mediach społecznościowych, oferując specjalny rabat lub bonus na Twój produkt cyfrowy. Zachęć obserwujących do skorzystania z tej oferty czasowej.