**Como Vender Software**

**Razões pelas quais as pessoas compram software**

As pessoas têm muitas razões diferentes para comprar produtos. É seu trabalho descobrir

que motivo (s) os convencerá a comprar. As razões geralmente são baseadas em emoções

eles querem experimentar mais do que razões lógicas.

Aqui estão alguns motivos para você começar:

Eles querem proteger seus computadores, informações pessoais e uso da Internet.

Eles querem executar tarefas comuns ou de escritório mais rapidamente do que antes.

Eles querem criar e fazer coisas que seriam difíceis ou impossíveis de fazer

sem software.

Eles querem economizar tempo fazendo as coisas cada vez mais rápido do que sem o software.

Eles querem conjuntos de utilitários que farão várias tarefas ao mesmo tempo.

**Tipos de software para vender**

Existem muitos tipos de produtos que você pode vender. Você só precisa determinar quem é o seu

mercado-alvo e qual item específico eles desejam. Ou você pode vender alguns diferentes

em um pacote.

Aqui está uma boa lista:

Antivírus Produtividade Segurança Negócios

Ferramentas para desenvolvedores de publicação na Web para crianças

Referência de bancos de dados

Entretenimento Gráficos Multimídia Internet

Sistemas operacionais de redes de música

Utilitários financeiros Manutenção de vídeo

Office Suites Edição de Fotos Desenvolvimento Web

**Palavras ou frases que vendem software**

Apenas uma palavra ou frase simples na cópia do seu anúncio pode ser a diferença se uma pessoa compra

ou não. Você precisa usar aqueles que descrevam de forma persuasiva o seu produto. Você pode usar

para títulos, benefícios, recursos, p's; etc.

Aqui estão algumas palavras e frases direcionadas:

economizar tempo fácil de usar botão multi tarefa

mais rápido automaticamente requisitos mínimos instantaneamente

instalação simples mais rápida configuração rápida carregamento rápido

Organize o suporte gratuito Download rápido funciona sem problemas

proteger passo a passo basta clicar em fazer login

seguro fácil navegação poderoso seguro

**Gráficos ou imagens que vendem software**

Como você deve saber, às vezes as imagens podem vender melhor do que apenas as palavras. As pessoas projetarão

nas fotos e convencer-se a comprar o produto. Mesmo as cores de

seu site e gráficos podem levar as pessoas a comprar.

Aqui estão algumas idéias de imagens:

Pessoas desfrutando de seu computador.

Uma captura de tela persuasiva do software.

O logotipo da marca do software.

Imagem do resultado final / benefício do uso do software.

Um caractere de software que os ajuda a usar o software.

**Histórias que vendem software**

Na maioria das cartas de vendas, anúncios em áudio ou em vídeo, geralmente há uma mini história que os anunciantes

use para atrair você para o produto. Algumas pessoas até se imaginam na história como

eles ouvem.

Aqui estão algumas boas histórias:

Como uma pessoa conseguiu um aumento no trabalho porque o software economizou tempo.

Uma história sobre como uma pessoa fez coisas no computador para presentes de feriado.

Como o software poupou dinheiro ao não contratar uma loja de impressoras.

Uma história sobre como ensinar as crianças a usar o software para melhorar suas notas.

**Produtos de back-end para vender com software**

Quando uma pessoa decide comprar ou se tornar um cliente, é uma boa ideia oferecer-lhe outra

logo após, porque eles já estão com vontade de comprar. Geralmente é mais fácil vender para

um cliente existente do que um novo cliente em potencial.

Aqui estão alguns exemplos de idéias para produtos:

Uma versão atualizada do software

Equipamento de computador especial que o software pode usar

Um vídeo instrutivo do software passo a passo

Itens em branco que o software pode usar como papel, CDR, DVD, etc.

**Ideias de bônus ou conteúdo que vendem software**

Principalmente as empresas ou afiliadas concederão às pessoas bônus de informações ou usarão o conteúdo

em seu site para convencê-los a comprar. Eles também os usam como incentivos para levar as pessoas a

inscreva-se na lista de inscrição.

Aqui estão algumas sugestões de bônus ou conteúdo:

Uma lista dos softwares com melhor classificação em cada categoria.

Como usar o software para outras tarefas às quais não se destina.

Como fazer backup de seu software, caso ele pare de funcionar.

Como recuperar o software após uma pane no computador.

**Palavras-chave e frases que vendem software**

Toneladas de pessoas gostam de promover seus produtos nos mecanismos de pesquisa ou com pagamento por clique

anúncios porque são bons recursos de alto tráfego. O objetivo principal é usar ou escolher

as palavras-chave e as fases corretas que aumentarão a classificação do seu site ou venderão o melhor.

Aqui estão algumas palavras-chave e frases para você começar:

software software de negócios software para pequenas empresas

(tipo de software) software de contabilidade software de desktop

(marca de software) software jogador software de gravação

(nome do software) desenvolvedor de software usou o software

software livre software jogos produtividade software

aplicações de software software de computador software de site

downloads de software novo software mídia software

utilitários sistemas de software download de software

projeto de software software de música downloads gratuitos

software para celular software antivírus comprar software

**Ofertas especiais que vendem software**

Muitas pessoas decidem comprar produtos por causa de uma oferta ou oferta especial. As pessoas são

sempre procurando uma boa pechincha ou um incentivo extra. As pessoas usam razões lógicas para comprar

para fazer backup de seus desejos e necessidades emocionais.

Aqui estão alguns exemplos de ofertas especiais:

Download online grátis de outro software similar.

Um desconto na próxima compra de software, se o comprar dentro de 6 meses.

Atualizações gratuitas do software para toda a vida.

Um cupom de US $ 10 para quando a próxima versão do software for lançada.