

Часть 1: Подготовка Почвы .

- Начните с позиционирования видео в виде обучающего материала.
- Попросите их взять ручку и лист бумаги
- Сформулируйте то, что они изучат в видео.

Часть 2: Фокус.

- Нарисуйте ментальный образ, используя открывающее предложение «Представьте себе этот сценарий...»
- Управляйте фокусом, задавая вопросы «что если» (или серии таких вопросов).
- Задавайте вопросы, ориентированные на результат.

Часть 3: Скептицизм.

- Кратко обратитесь к скептицизму («Звучит слишком притянута за уши?»)
- Для представления контента используйте историю «давнего поиска»

Часть 4: Раскрытие

- Расскажите об «открытии», которое помогло вам получить результаты, упоминавшиеся в секции «нашел».
- Пожалуйста, будьте на 100% искренним и не увлекайтесь чудачествами!

Часть 5: Обучение

- Здесь вы начинаете проводить обучение, используя его в качестве возможности показать людям то, что можете им помочь... на самом деле им помогая.

Часть 5: Обучение

- Не скучное
- Дать результат заранее
- Всегда говорить с позиции выгоды человека
- Путь из А в В
- Дать микро-результат
- Сделать чтобы зритель представил себя в точке В (результаты других или история)
- Дать формулу достижения точки В

Часть 6: Предложение.

- Отличная формула для использования:
- Вот что у меня есть, вот что это делает для вас, вот что вам нужно сделать дальше.
- Хороший переход на предложение: «То, что я только что вам дал – это обзор системы, которую я использовал для... и сейчас вы знаете, что делать, и я покажу вам, как именно это делать».

Часть 6: Предложение

- Представьте продукт
- Описание компонентов и выгод. «Вы получаете X, так что можете Y и Z».
- Дайте цену.
- Дайте призыв
- Дайте гарантию.

Часть 6: Предложение

- Дайте дедлайн
- Если хотите пойти еще дальше – расскажите историю того, как использовали продукт для получения на этой стадии конкретной пользы. Это позволит вам дольше демонстрировать зрителю «кнопку Купить».