

ЗОЛОТОЙ РЕСУРС ТАЛАНТА УРОК 5



Школа Личность и Капитал
Класс Авторов

Какой будет наш курс? Создание структуры курса.

- - Я им расскажу сначала это, потом вот это....
 - Техника маршрута
- - Инфобизнес продает информацию
 - Закон конечного продукта



Метод Борща

- Пошаговый план
- В каждом шаге 2-4 ошибки
 - Ошибка с НАЗВАНИЕМ
- Решение с помощью
 - Метода, секрета , ...
 - Видения, квадрата, линейки, пирамиды, круга, треугольника и т.п.
 - Алгоритма, стратегии
 - Принципа, закона

Не надо путать качество с количеством!

- Я хочу продавать только что-то качественное
 - Метод Ювелира



Содержание курса.

- Надо глубоко разбираться в теме
 - Принцип «Китайский за 2 дня»



Какой будет наш курс? Создание структуры курса.

- - Я им дам 18 фишек, 28 приемов, 38 правил
 - Принцип: 10 формул в 1 кнопку



Кто я такой, что бы их учить?

Сначала я должен сам стать ассом

....

□ Метод промежуточной ступени



Как я буду это делать?

- В двух словах не объяснишь
 - Техника Аллегорий – ситуативные алгоритмы

Принцип Крепкой руки – 5 НАВЫКОВ

□ НАВЫК БОЙЦА



Как я буду это делать?

- Что бы меня слушали с интересом....
 - Юмор – основанный на само!иронии



Как я буду это делать?

- Что бы меня слушали с интересом....
 - Волшебная страна



Как я буду это делать?

- Что бы меня слушали с интересом....
 - Метод Интриги



Как я буду это делать?

- Проще, легче, веселее!
 - Алгоритм – «ритм танца»



Почему я как инвестор занялась ИНФОБИЗНЕСОМ

- 3000 человек в базе
 - Сайт
 - Рассылка
 - Паблик
 - Ютуб
 - Реклама - **Инвестирование**
- 750 придет на бесплатный вебинар
 - Продающие письма.
 - Видео анонсы.
 - Реклама в соц. сетях - **Инвестирование**
- 15 нажмут кнопку купить
 - Искусство продавать на вебинарах
 - Масштаб Личности - **Инвестирование**
- 6-10 купят
 - Отлаженные страницы продаж и платежные системы
 - Отдел продаж – закрытие сделок



4 базовых требования к эксперту

- Быстрый результат
- Успешный опыт
- Регалии, доказательства
- Доступность, развлекательность

Вебинар 1 часть

- Общая идея

Подводим базу: статистика, тенденции, истории



Создаем клиенту понимание
«ЗАЧЕМ»

Вебинар 2 часть

- 5 шагов
 - 3 ошибки - проблемы
 - 3 Решения
 - 1 Упражнение
 - 1 Точка Взрыва
 - 1 История про тех кто опоздал

