

Вводные данные

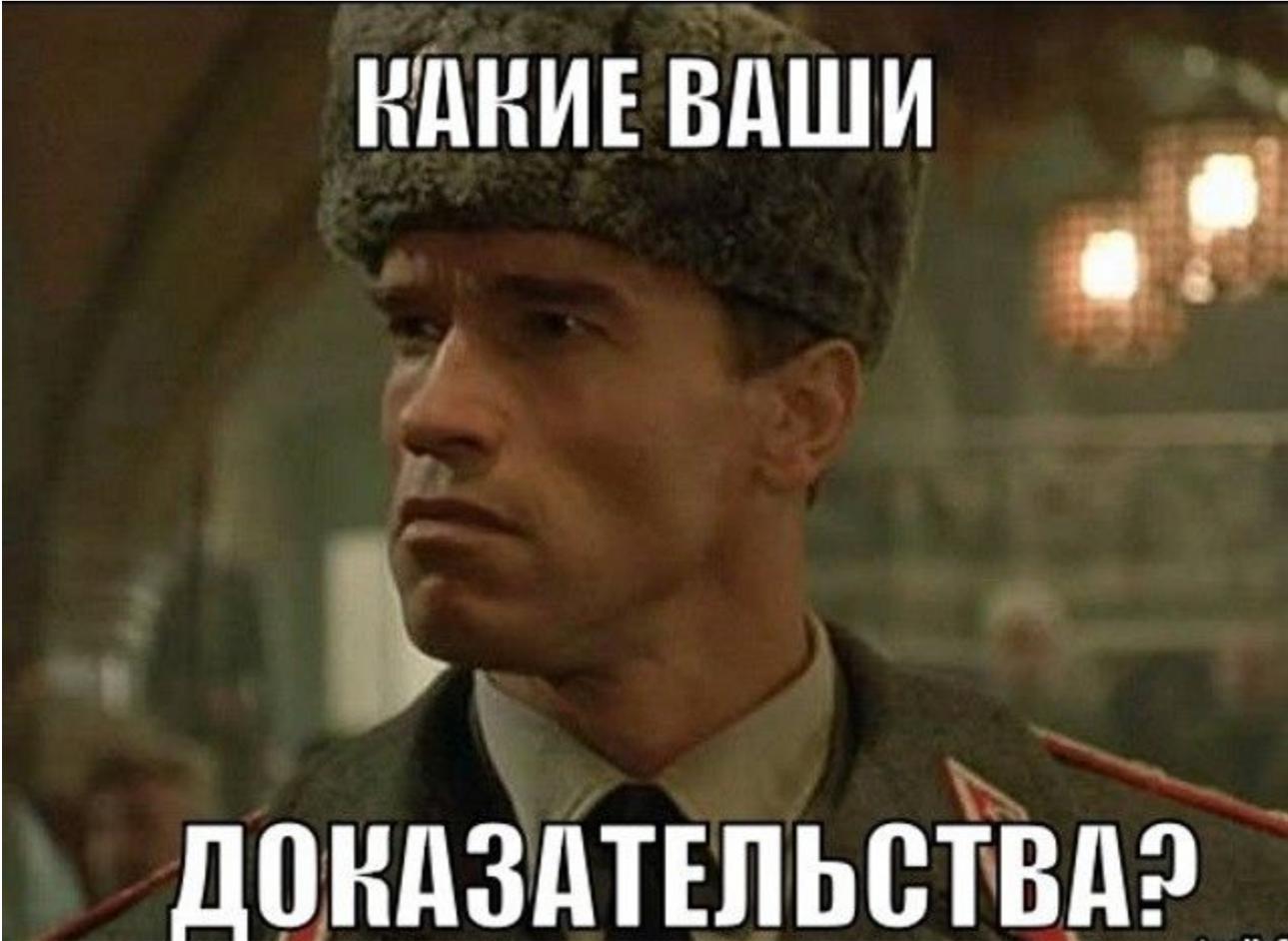


Вводные данные

- 1) Автовебинар идет 2-3 часа максимум (не меньше 1,5 часов, и первый вебинар не должен быть более 2 часов).
 - a) Время “контента” максимум 50%
 - b) Время “продажи” минимум 50%
- 2) В презентации не должно быть никаких упоминаний дат, новостей, курсов валют и т.д.
- 3) Используем максимальное количество ментальных триггеров
- 4) Формат презентации: 16:3
- 5) Важные комментарии записывайте в комментариях к слайдам или в отдельном файле
- 6) Дизайн не важен. Если вам важен дизайн, сделайте черновую презентацию и отдайте дизайнеру на переработку



Метод “заявляешь-докажи”

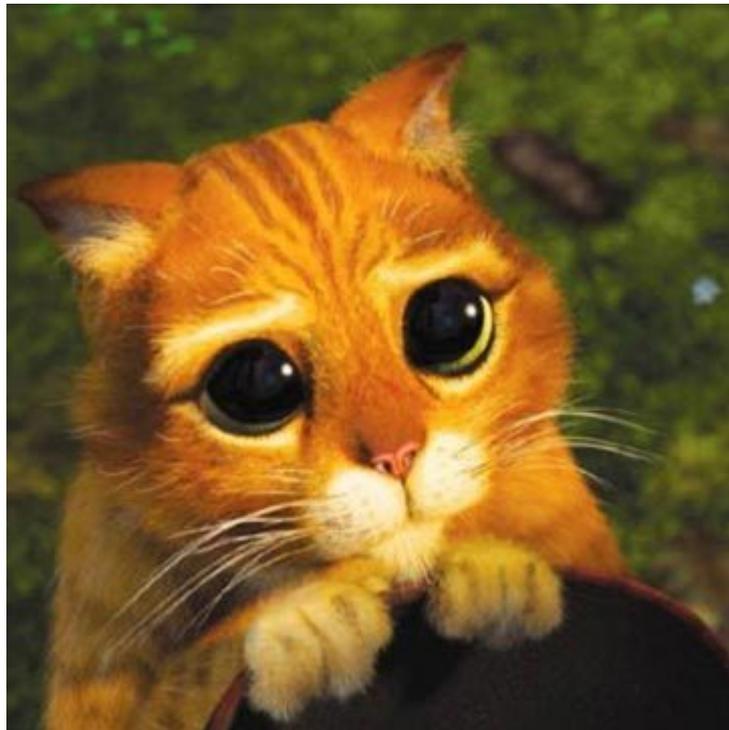


КАКИЕ ВАШИ

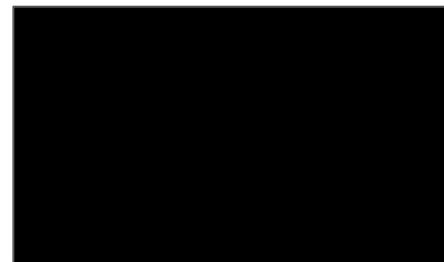
ДОКАЗАТЕЛЬСТВА?

Формат презентации

Принцип хорошего слайда



- Заголовок 1-2 строки
- Немного текста
- Используйте “буллиты” как на этом слайде
- Используйте картинки-доказательств
- Светлый фон: “черным” по “белому”
- Шрифт без засечек: например Arial
- Оставьте место для видео, или текст не будет видно:



Сделать презентацию на 30-100 слайдов тяжело, но если есть слона по кусочкам...

Шаг 1. Придумываем название вебинара

Шаг 2. Тезисно в нескольких абзацах записываем полезный контент, который будет основой вебинара

Шаг 3. Пишем коротко название основных слайдов и их суть

Шаг 4. Создаем простую таблицу в Гуглдок. 1 столбик на всю ширину страницы и 50-60 строк.

Шаг 5. Переносим заголовки слайдов в получившиеся “прямоугольники” и по мере вдохновения наполняем их контентом.

Шаг 6. Докручиваем и переносим полученное в презентацию.



Как это делаю я?

- Для примера ниша “Стильные мужские куртки”
- Мы ищем на алиэкспресс - заходим в али - в эту нишу - сортируем товары по объему заказов, либо по релевантности
- гуглим менс клонинг - шопифай ком
- гуглим менс клонинг - алипрайс -
- вылазят эти магазины - открывать смотреть.
- Ищем эту картинку в гугле. и таким образом находим эти магазины.в гугле по поиску картинок.
- нашли 20 магазинов - отбираем магазины. У нас есть софт чтобы отобрать только крутые магазины.

Как оценить магазин конкурента?

- Смотрим на дизайн самих магазинов,
- Оцениваем их соц сети (кол-во подписчиков и их активность, лайки, кто эти комменты пишет проверяем их профили).
- Симулар веб, алекса - сколько туда людей заходит,
- писать в техподдержку - через сколько часов отвечают.

Что такое “дыра в шопифай” и как её использовать?

Ошибки при поиске товара:

1. Низкая наценка - берем товар который стоит 5 долларов, продаем за 15-20 долларов - и думаешь наценка 300-400% огонь. Но есть рекламная себестоимость.

Слайд с названием вебинара

подзаголовков, который замотивирует посмотреть
его

Видео о вас

Если у вас есть какое-то видео о вашей компании, можно его вставить тут

Знакомство

Правила вебинара

- 1) Выключите ваши телефоны и соцсети
- 2) Возьмите ручку/бумагу
- 3) Вопросы пишите в чате, если буду успевать, отвечу. Если нет - то постараюсь в конце вебинара

Цель слайда: привлечь внимание людей, чтобы они не отвлекались на другие отвлекающие вещи и не слушали вебинар в “пол-уха”. Также проговариваем, что времени мало, что вебинар будет идти несколько часов и чтобы все успеть, автор не будет отвлекаться на чат”

Итак, что сегодня вы получите:

- 1) Вы узнаете, как....
- 2) Вы научитесь тому, как....
- 3) Вы поймете, как....

Цель слайда: показать людям выгоды, почему им нужно сидеть до конца вебинара и слушать спикера. Важно давать какие-то конкретные гарантии.

В конце вебинара вы получите бонусы

- 1) Бонус №1: специальный PDF...
- 2) Бонус №2: пошаговый план, как....

Цель слайда: мотивировать слушателей слушать спикера до конца вебинара

БЕСПЛАТНЫЙ БОНУС В КОНЦЕ СЕМИНАРА

Мини-книга: «51 способ сокращения ваших затрат»

Она помогла лично мне **снизить мои ежемесячные затраты на 40 000 - 50 000 рублей** и теперь я свободно инвестирую эти деньги.



Давайте познакомимся

Напишите в чате:

- 1) Из какого города?
- 2) Кто у нас - мужчины или женщины?
- 3) Сколько вам лет?
- 4) Почему вы здесь?

Цель слайда: показать, что у нас очень много людей и всем интересна данная тема. Важно, чтобы спикер зачитывал ответы людей из чата, проговаривая имена участников. В конце нужно сказать “Какая классная аудитория у нас собралась! Что ж, начнем!”

Об авторе

Тут спикер говорит: круто, с вами познакомились, спасибо что вы рассказали о себе. А теперь я расскажу о себе.

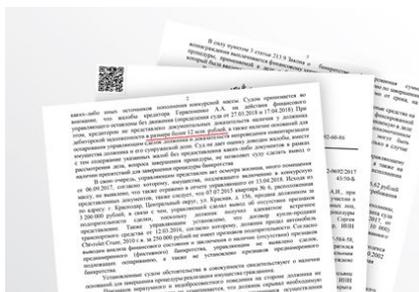
О себе

В этих слайдах автор рассказывает о себе: рассказывает свою Легенду: как он был никем и стал всем, как было плохо и стало хорошо и т.д.

Лучше каждый шаг иллюстрировать фотографиями, скриншотами, сертификатами.

Нужно много доказательств. Используем правило “заявляешь - докажи”.

ДАЖЕ ЕСЛИ ВАМ КАЖЕТСЯ ЧТО подтвердить будет очень тяжело, выход есть всегда. Вот например:



Личный рекорд: списала 14 миллионов задолженности с клиента за 1 год

Слайд после которого я обычно даю - почему я провожу этот вебинар

Слайды о себе заканчиваются примерно такими словами: “итак, я добился успеха потому, что нашел “секретную технологию”. И я сегодня готов рассказать вам о ней и поделиться с вами. Поставьте в чате “плюс” кому тоже важна эта тема и кто хочет так же, как и я, добиться успеха в этой области?”

Дальше люди ставят плюсики, автор говорит: “круто, я вижу у нас очень много плюсикиков! Супер, давайте я покажу, что моя “волшебная технология” дает результаты не только мне, но и моим ученикам”

Причина, почему я провожу вебинар

Здесь автор должен рассказать причину, почему проводит бесплатный вебинар:

- 1) Собрать команду
- 2) Найти партнеров
- 3) Организовать большое сообщество

Даже если основная цель вебинара - продать курс, все равно кроме курса мы продаем нечто большее. Именно об этом стоит рассказать в этом слайде.

Также лучше сразу сказать “В конце вебинара я расскажу вам, как вы можете стать частью моей команды”

История клиента №1

Тут автор рассказывает про первого типичного клиента, у которого были те же боли и проблемы, что у целевой аудитории. Тем самым он должен показать зрителям, что для таких, как они, эта технология великолепно работает.

История клиента №2

Тут автор рассказывает про второго типичного клиента, у которого совсем другие проблемы, но которому “волшебная технология” тоже помогла

Необязательный слайд - в чем суть технологии?
Или ее преимущества по сравнению с другими,
или потенциал (объем рынка) данной
специализации

Необязательный слайд - 5 ошибок или 5 мифов среди новичков

Этот слайд необязателен и дается чаще всего в том случае когда нужно снять будущие возражения учеников о том что “Я уже пытался делать так и это не работает” тогда мы говорим о 5 ошибках - чем детальнее ошибки тем лучше - не просто вы сливаете огромные бюджеты на рекламу - а “Маленькая ошибка в настройке рекламы, которая стоила предпринимателю 1000 долларов убытков”

Или же мы подаем этот слайд в формате X мифов - если вы чувствуете что как только вы начнете рассказывать контент - люди будут возражать о том что так не бывает, нельзя так легко и просто, и вообще это требует 10 лет обучения и миллионов рублей и связей

Сам контент продающей презентации

И тут автор говорит: что ж, вы теперь видите, что технология действительно работает, теперь вы готовы услышать о ней?

Ответы на вопросы

Тут самое время ответить на первый блок вопросов в “чате”:

“Друзья, я вижу много вопросов в чате, давайте я отвечу только на несколько из них и будем двигаться дальше. Итак, вопрос от Ивана: “....”

Много слайдов с контентом

Тут делаем много слайдов с контентом. Контент должен содержать в себе разбор вашей “волшебной технологии”, примеры с результатами, сразу разбор самых частых возможных возражений.

И главное: много доказательств: скриншотов, сертификатов и тд. Используем правило “заявляешь - докажи”.

Много слайдов с контентом

Важно чтобы контент, фишки, лайфхаки, шаги - не были банальными - чтобы не получить возражение - это баян. Нужно рассказывать очень детально. Показывать маленькие фишки, о которых мало кто знает, примеры из своего опыта. Не бойтесь давать то от чего слушатели придут в восторг - все самое лучшее мы даем на бесплатном вебинаре - потому что зачастую сам курс это долгая скучая работа. И надо показать сейчас всё самое вкусное - чтобы люди думали - если он рассказывает такие секреты на бесплатном вебинаре то что же у него на курсе???

Супер!

Пример такой фишки: Если мы захотим продавать какойнибудь китайский товар - например чехол от телефона - то столкнемся с тем, что поставщик предлагает всего 3 картинки этого товара. Все ваши конкуренты используют эти одинаковые картинки в своих интернет магазинах. А теперь **Лайфхак:** Можно приобрести товар самому и сделать фотосессию. Это будет отличительное преимущество т.к. все интернет-магазины используют скучные изображения от поставщика.



1. КВАРТИРА В АРЕНДЕ.
ПОЛНЫЙ ПАССИВ



2. ИСК.
ЗАРУБЕЖНАЯ КОМПАНИЯ



3. ЗАЙМЫ ПОД ЗАЛОГ
НЕДВИЖИМОСТИ



1 СОЗДАНИЕ
ИНТЕРНЕТ МАГАЗИНА



2 ВЫБОР НИШИ
И ПРОДУКТА



3 ПОИСК
ПОСТАВЩИКА

Ответы на вопросы

Тут самое время ответить на первый блок вопросов в “чате”:

“Друзья, я вижу много вопросов в чате, давайте я отвечу только на несколько из них и будем двигаться дальше. Итак, вопрос от Ивана: “....”

X подводных камней

1

2

3

4

5

Подведение к программе курса

Тут автор плавно переходит к программе курса “что ж, вы видите, что моя технология работает и все мои ученики получают результат. Хотите ли вы получить такие результаты в своей жизни? Ставьте плюс если да! О как много плюсов!”

На основе всего вышеперечисленного
я создал практический инвест-курс:

**Инвест-Прорыв:
Как получать
пассивный доход
от 60% годовых
инвестируя от**



Презентация программы

Тут автор уже переходит к программе и говорит,
что клиент получит

Что вы получаете?

Что вы получаете на курсе:

- ▶ **2 месячный курс** из 15 модулей.
- ▶ Удобный **личный кабинет**.
- ▶ **Дополнительные материалы** по темам: Чек-лист подбора инвест-инструментов, чек-лист подбора дивидендных акций, список крутых книг по инвестированию.
- ▶ Поддержку от **личного помощника** на курсе и ответы на вопросы.
- ▶ **Практику после каждого занятия**, для получения конкретных результатов!
- ▶ **Обучение по темам**: как инвестировать правильно, инвестиции в займы (доходность до 35%), формирование безопасного инвест-портфеля, зарабатываем на фондовом рынке, инвестиции в реальный бизнес.



Что полу

- Учебный
- Пошагов
- банкрото
- Технологи
- Банкрото
- анимати
- этом вы
- нескольк
- Вы науч
- управля
- с ним ди
- Уже чере
- спокойн
- забудете

Презентация программы

Самый простой способ презентовать программу - рассказать про каждый модуль программы, но так, чтобы это не занимало много времени

Краткая программа курса

Показываем название тем или модулей не углубляясь в то, почему или о чем. А скорее о том как всё это важно. Сейчас нужно очень коротко дать представление о курсе чтобы обозначить цены. А вот после мы расскажем обо всем детально. Но разумеется этого не говорим



ПОСТАНОВКА
ИНВЕСТ ЦЕЛЕЙ



АВТОМАТИЗАЦИЯ
КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВ



ЗАЙМЫ
БИЗНЕСУ



ФОНДОВЫЕ
ИНСТРУМЕНТЫ



СЕКРЕТНЫЙ МОДУЛЬ
И ПРОВЕРКА ДЗ



ТРАТИМ МЕНЬШЕ,
ЗАРАБАТЫВАЕМ БОЛЬШЕ



16 КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ
ИНВЕСТ-ИНСТРУМЕНТОВ



БЕЗРИСКОВЫЙ
ИНВЕСТ ПОРТФЕЛЬ



ИИС



ИНВЕСТИРУЕМ В КИТАЙ,
США, ГЕРМАНИЮ



КАК ИНВЕСТИРОВАТЬ В
США



КАК ИНВЕСТИРОВАТЬ В
США



КАК ИНВЕСТИРОВАТЬ В
США



КАК ИНВЕСТИРОВАТЬ В
США



КАК ИНВЕСТИРОВАТЬ В
США



1. Введение



2. Выбор ниши



3. Поиск поставщика



4. Создание магазина



5. Создание воронки



6. Реклама на фейсбуке

Презентация дополнительных возможностей курса

- 1) Если есть закрытый чат - показываем его скриншот
- 2) Если есть закрытый клуб - показываем фото с него
- 3) Если есть доступ к сервису - показываем скриншот
- 4) Все плюсы от курса показываем в виде фото или скриншота

Снова отзывы клиентов

Тут автор говорит снова “посмотрите еще раз на результаты моих клиентов (тех же самых что были раньше, или других). Они их получили с помощью моей “волшебной технологии”

И тут идеально вставить видеоотзыв клиента (но не скучных, а динамичных)

Или хотя бы просто фото клиентов и их текстовый краткий отзыв

Цены

Тут возможны варианты:

- 1) Показываем тарифную сетку с “обычными” ценами, а потом с ценами по акции
- 2) Показываем тарифную сетку вообще без цен и говорим “цены вы увидите, перейдя по ссылке в чате”

Тарифы

Показываем тарифную сетку со всеми тарифами,
но без цен!

ПАКЕТ "ПРОРЫВ"

Постановка инвест целей
Автоматизация контроля финансов
Займы бизнесу с доходностью 32% годовых
Фондовые инструменты
Сервисы для инвестирования. Доходность от 20%
Сокращение расходов и увеличение доходов
18 критериев оценки инвест-инструментов
Безрисковый инвест портфель
ИИС: +13% бонусом
Инвестируем в экономику Китая, США, Германии
Как инвестировать в реальный бизнес?

БОНУСЫ

Золотая формула составления Инвест-портфеля
Таблица с 43 инвест-инструментами
Чек лист выбора дивидендных акций

МАТЕРИАЛЫ

Запись занятий и доступ к платформе на 1 месяц

ПАКЕТ "ИНВЕТОР"

11 модулей Пакета "Прорыв" и
ДУ на фондовом рынке: +5% в месяц на пассиве
Анти-способы инвестирования
Инвестиции в недвижимость с доходом 24-270%

БОНУСЫ

Таблица с 65 инвест-инструментами
Чек лист выбора инвест инструментов и ДУ
Доступ на 1 месяц в закрытый клуб: инвестируйте
коллективно от 5000 руб с доходностью до 75%
1 месяц по 3 вебинара с экспертами по инвестициям

МАТЕРИАЛЫ

Доступ к платформе и записям на 2 месяца
Проверка ДЗ специалистами и обратная связь
Проверка и утверждение вашего инвест-портфеля
Выгодные условия работы с партнерами.
Повышенные ставки.

ПАКЕТ "ПРЕМИУМ"

14 модулей Пакета "Инвестор" и
VIP: Инвестирование крупных сумм денег

БОНУСЫ

Таблица с 82 инвест-инструментами
Доступ на 3 месяца в закрытый клуб: инвестируйте
коллективно от 5000 руб с доходностью до 214%
3 месяца по 3 вебинара с экспертами по инвестициям
Список контактов инвест экспертов в разных областях
Подборка крутейших книг по инвестированию

МАТЕРИАЛЫ

Доступ к платформе и записям на 3 месяца
Проверка вашей практики лично автором
Возможность повторно пройти курс 1 раз со
следующим потоком
Часовая Skype-консультация с Павлом Покидко
Составление Инвест портфеля «под ключ»
Приоритетное участие в коллективных инвестициях
клуба
Персональный инвест-коучинг от Павла на 1 месяц

Crypto Academy: Инвестирование в криптовалюты и основы технологии блокчейн

Standart

МОДУЛЬ 1

Рынок криптовалют
и технология блокчейн

МОДУЛЬ 2

Анализ прибыльности
и покупка криптовалюты

МОДУЛЬ 3

Доходное инвестирование

Premium

STANDART +

МОДУЛЬ 4

Участие в ICO

МОДУЛЬ 5

Трейдинг

VIP

PREMIUM +

КУРС:

Как провести свое ICO
(Стоимость 50 000 руб)

+ БОНУС! Модуль "Майнинг" при оплате сегодня до 00:00 в подарок!

СКОЛЬКО ЭТО МОЖЕТ СТОИТЬ?

Данный вопрос опционален. Но показав тарифы без стоимости - вы можете спросить чат - Как думаете сколько может стоить моя технология выработанная потом и кровью, которая полностью решит вашу задачу или даст такой то эффект? 10,20,50,100 тыс рублей???

Тарифы с обычными ценами

Показываем тарифную сетку со всеми тарифами, и ценами без акции

СТАНДАРТ	ГОЛД	ВИП
Все 12 тем курса Секретная почта для ответов на вопросы по теме уроков	Тариф Стандарт + Комплект шаблонных документов: <ul style="list-style-type: none">• Образец заявления,• Опись имущества,• Список кредиторов• Ходатайства в суд. Проверка кандидатуры управляющего Развернутый письменный ответ по вашей ситуации	Тариф <u>Голд</u> + Подготовка всех необходимых документов лично автором курса 4 личные скайп консультации в течение процедуры
20 000 р.	40 000 р.	120 000 р.

ПАКЕТ "ПРОРЫВ" Постановка инвест целей Автоматизация контроля финансов Займи бизнесу с доходностью 32% годовых Фондовые инструменты Сервисы для инвестирования. Доходность от 20% Сокращение расходов и увеличение доходов 18 критериев оценки инвест-инструментов Безрисковый инвест портфель ИИС-13% бонусом Инвестируем в экономику Китая, США, Германии Как инвестировать в реальный бизнес?	ПАКЕТ "ИНВЕТОР" 11 модулей Пакета "Прорыв" и ДУ на фондовом рынке: «15% в месяц на пассиве» Анти-способы инвестирования Инвестиции в недвижимость с доходом 24-270%	ПАКЕТ "ПРЕМИУМ" 14 модулей Пакета "Инвестор" и VIP-Инвестирование крупных сумм денег
БОНУСЫ Золотая формула составления Инвест-портфеля Таблица с 43 инвест-инструментами Чек лист выбора дивидендных акций	БОНУСЫ Таблица с 65 инвест-инструментами Чек лист выбора инвест инструментов и ДУ Доступ на 1 месяц в закрытый клуб: инвестируйте коллективно от 5000 руб с доходностью до 75% 1 месяц по 3 вебинара с экспертами по инвестициям	БОНУСЫ Таблица с 82 инвест-инструментами Доступ на 3 месяца в закрытый клуб: инвестируйте коллективно от 5000 руб с доходностью до 214% 3 месяца по 3 вебинара с экспертами по инвестициям Список контактов инвест экспертов в разных областях Подборка крутейших книг по инвестированию
МАТЕРИАЛЫ Запись занятий и доступ к платформе на 1 месяц	МАТЕРИАЛЫ Доступ к платформе и записям на 2 месяца Проверка ДЗ специалистами и обратная связь Проверка и утверждение вашего инвест-портфеля Выгодные условия работы с партнерами. Повышенные ставки.	МАТЕРИАЛЫ Доступ к платформе и записям на 3 месяца Проверка вашей практики лично автором Возможность повторно пройти курс 1 раз со следующим потоком Часовая Skype-консультация с Павлом Пожидко Составление Инвест портфеля «под ключ» Приоритетное участие в коллективных инвестициях клуба Персональный инвест-коучинг от Павла на 1 месяц
40.000₽	50.000₽	160.000₽

Цены со скидками

ПАКЕТ "ПРОРЫВ"

Постановка инвест целей
Автоматизация контроля финансов
Займы бизнесу с доходностью 32% годовых
Фондовые инструменты
Сервисы для инвестирования. Доходность от 20%
Сокращение расходов и увеличение доходов
18 критериев оценки инвест-инструментов
Безрисковый инвест портфель
ИИС: +13% бонусом
Инвестируем в экономику Китая, США, Германии
Как инвестировать в реальный бизнес?

БОНУСЫ

Золотая формула составления Инвест-портфеля
Таблица с 43 инвест-инструментами
Чек-лист выбора дивидендных акций

МАТЕРИАЛЫ

Запись занятий и доступ к платформе на 1 месяц

~~40.000₽~~
9.900₽

ПАКЕТ "ИНВЕТОР"

11 модулей Пакета "Прорыв" и
ДУ на фондовом рынке: +5% в месяц на пассиве
Альт-способы инвестирования
Инвестиции в недвижимость с доходом 24-270%

БОНУСЫ

Таблица с 65 инвест-инструментами
Чек-лист выбора инвест-инструментов и ДУ
Доступ на 1 месяц закрытый клуб: инвестируете коллективно от 50000 руб с доходностью до 75%
1 месяц по 3 вебинара с экспертами по инвестициям

МАТЕРИАЛЫ

Доступ к платформе и записям на 2 месяца
Проверка ДЗ специалистами и обратная связь
Проверка и утверждение вашего инвест-портфеля
Выгодные условия работы с партнерами.
Повышенные ставки.

~~50.000₽~~
14.900₽

ПАКЕТ "ПРЕМИУМ"

14 модулей Пакета "Инвестор" и
VIP: Инвестирование крупных сумм денег

БОНУСЫ

Таблица с 92 инвест-инструментами
Доступ на 3 месяца в закрытый клуб: инвестируете коллективно от 50000 руб с доходностью до 214%
3 месяца по 3 вебинара с экспертами по инвестициям
Список контактов инвест-экспертов в разных областях
Подборка крутейших книг по инвестированию

МАТЕРИАЛЫ

Доступ к платформе и записям на 3 месяца
Проверка вашей практики лично автором
Возможность повторно пройти курс 1 раз со следующим потоком
Часовая Skype-консультация с Павлом Покидко
Составление Инвест-портфеля «под ключ»
Приоритетное участие в коллективных инвестициях клуба
Персональный инвест-коучинг от Павла на 1 месяц

~~160.000₽~~
44.900₽

Crypto Academy: Инвестирование в криптовалюты и основы технологии блокчейн

Standart

МОДУЛЬ 1

Рынок криптовалют
и технология блокчейн

МОДУЛЬ 2

Анализ прибыльности
и покупка криптовалюты

МОДУЛЬ 3

Доходное инвестирование

~~20.000₽~~
9.990₽

Premium

STANDART +

МОДУЛЬ 4
Участие в ICO

МОДУЛЬ 5
Трейдинг

~~50.000₽~~
19.900₽

VIP

PREMIUM +

КУРС:
Как провести свое ICO
(Стоимость 50 000 руб)

~~100.000₽~~
34.900₽

+ БОНУС! Модуль "Майнинг" при оплате сегодня до 00:00 в подарок!

Какая скидка

Скидка должна быть от 30% до 50%

Скидка действует:

- 1) только для тех, кто запишется сегодня
- 2) Только для тех, кто оплатил или внесет частичную оплату в течение 2-х дней

Объясняем, почему сегодня скидка

Должна быть какая-то причина, почему вы даете скидку и жесткое ограничение:

- 1) Беру только ХХ человек
- 2) Даю скидку только тем, кто запишется сегодня

САМОЕ ВАЖНО ПРАВИЛО СПИКЕРА

После того как вы показали конечные цены - вам необходимо вещать минимум 40 минут, а лучше 1 час!!!

Люди должны привыкнуть к стоимости. Послушать вас еще. Им интересно! Они должны созреть! Они хотят узнать об этом больше!

Чем занять это время?

- Рассказываем о гарантиях и бонусах
- Рассказываем более детально программу всех модулей курса
- Рассказываем результат, который получит ученик в каждом модуле
- Мотивируем кнутом и пряником (историями успеха, и историями о том что если ничего не делать то ничего и не произойдет и о том что нельзя откладывать)
- Рассказываем Кейсы учеников
- Блок ответов на вопросы
- Рассказываем про три пути (оставить все как есть, попытаться самому, начать работу вместе)
- Используем мотивирующие цитаты известных людей

Еще 1 способ разбавить последний час вещания

Если вы понимаете, что еще остается слишком много свободного времени - то добавьте блок полезного контента.

Например так - сейчас я понимаю что у вас остались вопросы по программе, поэтому я детально все расскажу, а потом мы разберем еще 3 сервиса по инвестициям, о которых мало кто знает

Даже если у вас не будет полезного контента, то все равно во время дожима попробуйте использовать прием “Не переключайтесь! Скоро самое интересное” Иначе люди начнут уходит с вебинара узнав цены... Например:

- Сейчас я расскажу подробно гарантиях и бонусах - всем ведь это интересно?!! А потом поделюсь Кейсом клиента который всего за 5 дней получил такой то результат!!
- Сейчас давайте я загляну в чат и постараюсь дать ответы на вопросы, а в конце вас ждет обещанный подарок (например pdf)

Я беру не всех

Тут автор говорит, что не берет “нытиков”, “лентяев”, “не уверенных в себе” и тд.

Это должно быть для того, чтобы люди знали, что вам нужна определенная аудитория

Ограничение по количеству

Тут говорите про ограничение:

- 1) Беру только тех кто сегодня запишется
- 2) Беру только ХХ человек
- 3) Осталось только ХХ мест

Гарантия №1

Гарантия возврата в течение XX дней после
начала курса

Гарантия №2

Гарантия результата в конце курса

Бонус №1: для всех, кто запишется сегодня

Тут автор дает какой-то ценный бонус, который будет доступен тем, кто запишется сегодня

Бонус №2: за быструю оплату в течение X часов

Тут автор дает какой-то ценный бонус, который будет доступен только тем, кто внесет предоплату в течение X часов, или же до 00:00 (нуля часов) сегодня.



Бонус (при оплате)



Призыв к действию

Тут призываем людей перейти по ссылке и записываться на курс

Ответы на вопросы

Тут самое время ответить на первый блок вопросов в “чате”:

“Друзья, я вижу много вопросов в чате, давайте я выберу самые актуальны, чтобы они были полезны всем. Итак, вопрос от Ивана: “....”

Кто уже записался?

Тут просим поставить + тех, кто уже записался, и зачитываем имена и номера телефонов тех, кто записался

Подводим итог

Автор курса еще раз быстро показывает программу курса и еще раз проговаривает все ключевые моменты курса

Обещанный бонус

Здесь дает ссылку на обещанный в самом начале бонус для тех, кто досидит до конца

Обещанный бонус

- Мини-книга: «51 способ сокращения ваших затрат»

Она помогла лично мне **СНИЗИТЬ МОИ**



Сейчас у вас есть 3 пути



Оставить всё как есть



Попытаться решить
вопрос самому



Начать работу с нами

Прощание и благодарность