

Всем привет!

Занятие №5

«Основатель»





Сложность рынка:

1. Вы уникальны:

- обрисовываем максимально четко ваше предложение и результат;
- проверяем, точно ли эта ниша платежеспособна?

2. Таких как вы, оказывается, много:

- конкретизируем предложение (заработай миллион и отправься в путешествие мечты)
- выделяемся уникальным новшеством – уникальная британская система экспресс-изучения английского языка

3. Уникальность сплошь и рядом:

- вычленив самую ТОПовую из всех уникальностей+расширить и конкретизировать технологию

4. Перенасыщение уникальностью:

- описать портрет клиента, которого реально замучили миллион однотипных предложений
- вы уже все перепробовали, но ничего не помогло, тратите деньги-нет результата...
- ВАШ ЛИЧНЫЙ БРЕНД



4 пункта, которые нужно закрыть:

1. Боли – то, что доставляет дискомфорт прямо сейчас – болит зуб, нет денег, а банки названивают с погашением кредита, учу слова, а говорить по-английски не получается.
2. Страхи – то, от чего человек бежит, что ему мешает
3. Желания - это прямо сейчас. Хочу денег, например.
4. Мечты – это что то далекое, но что человек очень хочет в будущем (хочу жить в Европе)



ВАША ПРОДУКТ ДОЛЖЕН ПОМОГАТЬ:

- 1.избавиться от боли,
- 2.получить хотелки (осуществить желания)
- 3.осуществить мечту
- 4.избавить от страха



Что важно при упаковке продукта:

- 1.Понимание Болей, Страхов, Желаний и Мечт (АВАТАР)
- 2.Понимание, что делают конкуренты (АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ)
- 3.Понимание, что хочет аудитория и на каком языке с ней общаться (КОНСУЛЬТАЦИИ)



3 важных фактора, которые нужно учитывать при упаковке:

Ваш продукт

То, что есть на рынке

Клиент

-что даете?

-что хотят?

-что уже работает и можно предложить?



**За сколько шагов
приведете из точки А в
точку Б?**

А



Б

Домашнее задание:
Оценить сложность рынка.
Расписать ваш продукт



Всем хороших
результатов!

