

Логотип проекта

Название мастер-класса

# О чем будем сегодня говорить?

---

1. Тема 1
2. Тема 2
3. Тема 3
4. ...

# Давайте познакомимся

---

Напишите в чат:

- Из какого вы города?
- Сколько вам полных лет?
- Чем вы занимаетесь? Кем работает?
- Какие 3 проблемы вы пришли решить на это мастер-класс?
- Какой идеальный результат хотите получить?

# Имя и Фамилия спикера

---

- Регалии спикера 1
- Регалии спикера 2
- Регалии спикера 3
- ...



Фото спикера

# Имя и Фамилия спикера

---

Фото с  
людьми в аудитории

Фото с  
известными людьми

Тема мастер-класса и оффер продукта.

**Без этого и без этого. С такой-то точки.**  
(Обработка возражения, у меня не получится потому, что у меня нет  
денег/времени/связей/энергии)

# История успеха Имя клиента

---

(Кейс №1, который  
подтверждает предыдущий  
слайд)

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

# История успеха Имя клиента

---

(Кейс №2, который  
подтверждает предыдущий  
слайд)

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

# В России

---

(Покажите лучшие результаты в вашей теме в России)

- Топ-кейс №1 Россия → Результат
- Топ-кейс №2 Россия → Результат
- Топ-кейс №3 Россия → Результат
- ...

**Таких же результатов сможете достичь**  
**и ВЫ** уже через (время получение  
основного продукта), если будете идти по  
правильной модели/ правильному пути/  
правильным шагам.

Актуализация главной проблемы или  
главной выгоды.

Доказательства (графики, статистика,  
статьи, исследования)

# В Мире

---

(Покажите лучшие результаты в вашей теме в Мире)

- Топ-кейс №1 Мир → Результат
- Топ-кейс №2 Мир → Результат
- Топ-кейс №3 Мир → Результат
- ...

Доказательства (графики, статистика,  
статьи, исследования)

# Для кого сегодняшний мастер-класс

---

- Аватар 1, которые хотят (результат для аватара)
- Аватар 2, которые хотят (результат для аватара)
- Аватар 3, которые хотят (результат для аватара)
- ...

# История успеха Имя клиента

---

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

(Кейс №3, по Аватару 1)

Кто такой?

С чем пришел?

Каких результатов добился?

# История успеха Имя клиента

---

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

(Кейс №4, по Аватару 2)

Кто такой?

С чем пришел?

Каких результатов добился?

# История успеха Имя клиента

---

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

(Кейс №5, по Аватару 3)

Кто такой?

С чем пришел?

Каких результатов добился?

# КТО ВЫ?

---

Фото из Кейса №3

Фото из Кейса №4

Фото из Кейса №5

# Формат мастер-класса

---

- Длительность – (обычно 2-3 часа)
- **Записи не будет!**
- Данной информации в открытом доступе нет
- **Вопросы вы сможете задать в конце**

# Как вам получить от участия больше?

---

- Записывайте все, что покажется ценным
- **Давайте мне обратную связь в чате:**
  - \$\$\$ = Классная информация! Спасибо!
  - +++ = Здесь подробнее, пожалуйста!
  - --- = Это понятно, давайте дальше

(придумайте свои символы для обратной связи)

# Бонус самым внимательным

---

В конце вебинара вы  
получите (Бонус)

(Ценность бонуса и  
результаты от его  
использования)

Визуализация бонуса  
(3D – упаковка)

# План мастер-класса

---

1. Тема 1
2. Тема 2
3. Тема 3
4. ...

# План мастер-класса

---

Фото Mind-карты тем мастер-класса

**Возьмите бумагу и ручку:**

10% - тот, кто просто слушает.

50% - тот, кто слушает и записывает.

90% - тот, кто слушает, записывает и задает  
вопросы.

# Неочевидный материал

---

Эти схемы не знают  
(процент) тех, кто этой теме.

Материал собирался на личном опыте, с помощью кейсов клиентов и обучения в (странах).



Картинка по смыслу слайда

**Эти технологии проверены  
на (стольких-то кейсах)**

# Опыт моего проекта

---

## Было:

1. Что было 1
2. Что было 2
3. Что было 3
4. ...

## Стало:

1. Что стало 1
2. Что стало 2
3. Что стало 3
4. ...

**(Самый желаемый результат)**

# Как это получилось у (него/нее)?

---

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

(Кейс №6, по предыдущему  
слайду)

Какой путь прошел(ла)  
вместе со мной?

Какой результат получил  
(ла)?

**(Возражение на этот результат)**

# (Ответ на возражение)

---

- Аргумент против возражения 1
- Аргумент против возражения 2
- Аргумент против возражения 3
- ...



Картинка по смыслу слайда

# История успеха Имя клиента

---

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

(Кейс №7, по возражению)

Кто такой?

Какие были сомнения?

Как преодолел сомнения?

Каких результатов добился?

# История успеха Имя клиента

---

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

(Кейс №8, по возражению)

Кто такой?

Какие были сомнения?

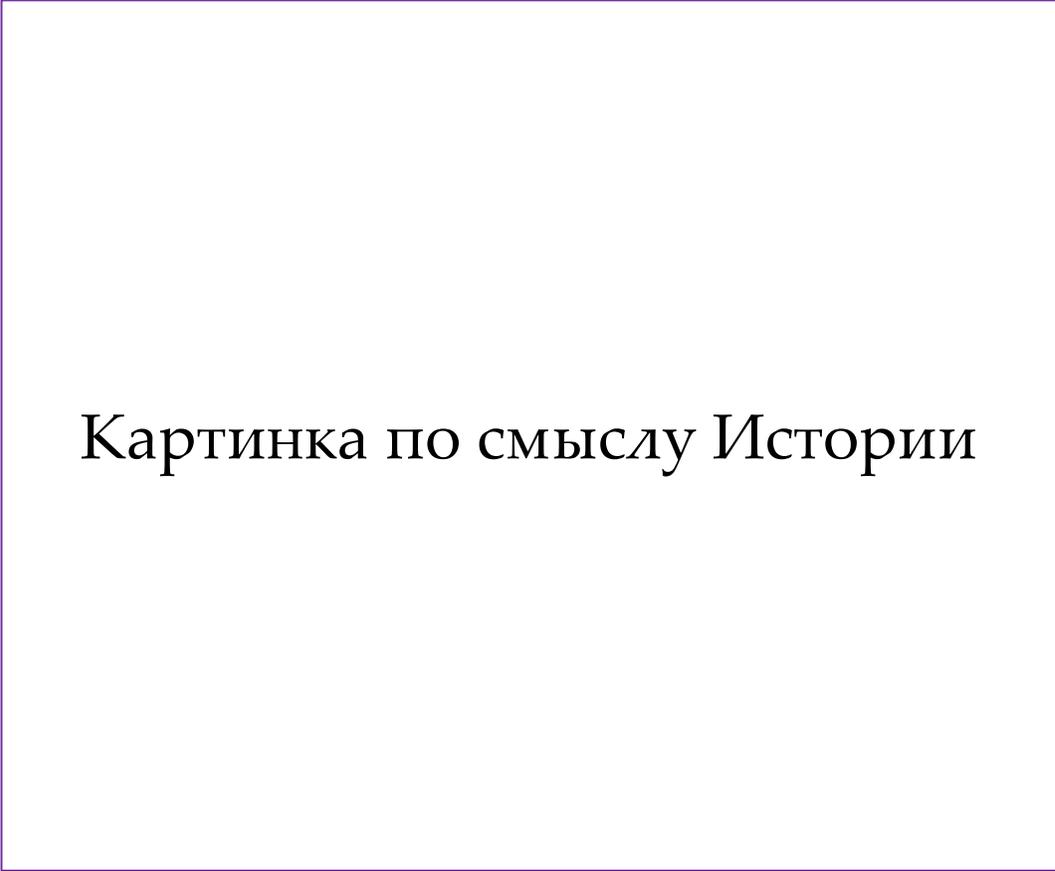
Как преодолел сомнения?

Каких результатов добился?

# Как это было у меня?

---

(Описание истории о том,  
как вы сами прошли это  
возражение)



Картинка по смыслу Истории

# Каких результатов добились?

---

- Результат Кейса №7
- Результат Кейса №8
- Результат моей Истории

Картинка по  
Кейсу №7

Картинка по  
Кейсу №8

Картинка по  
моей Истории

**(Другое возражение на эти результаты)**

# История успеха Имя клиента

---

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

(Кейс №9, по возражению)

Кто такой?

Какие были сомнения?

Как преодолел сомнения?

Каких результатов добился?

# История успеха Имя клиента

---

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

(Кейс №10, по возражению)

Кто такой?

Какие были сомнения?

Как преодолел сомнения?

Каких результатов добился?

# (Заголовок личной Истории)

---

(Описание истории о том,  
как вы сами прошли это  
возражение)

**Доказательство**  
(Статистика, факты, публикации)

(Факт в пользу того, чтобы заниматься  
проблемой (или получать результат) сейчас)

(Описание факта, если  
необходимо)

**Доказательство**  
(Статистика, факты, публикации,  
диаграммы, графики)

(Демонстрация простоты методики на  
любом из Кейсов, краткое описание шагов  
вашей системы)

(В моей теме все как в конструкторе)

---

(Проведите аналогию вашей системы с каким-то простым примером пошагово достижения результата)



Картинка по смыслу Слайда

(Шаги системы, что за чем идет, на одном слайде)

# (Шаг №1 – Крупный блок)

---

(Краткое описание шага, что  
входит в блок)



Картинка по смыслу Слайда

## (Шаг №2 – Крупный блок)

---

(Краткое описание шага, что  
входит в блок)



Картинка по смыслу Слайда

## (Шаг №3 – Крупный блок)

---

(Краткое описание шага, что  
входит в блок)

*Примечание (Описываем на  
все шаги, а только первые)*

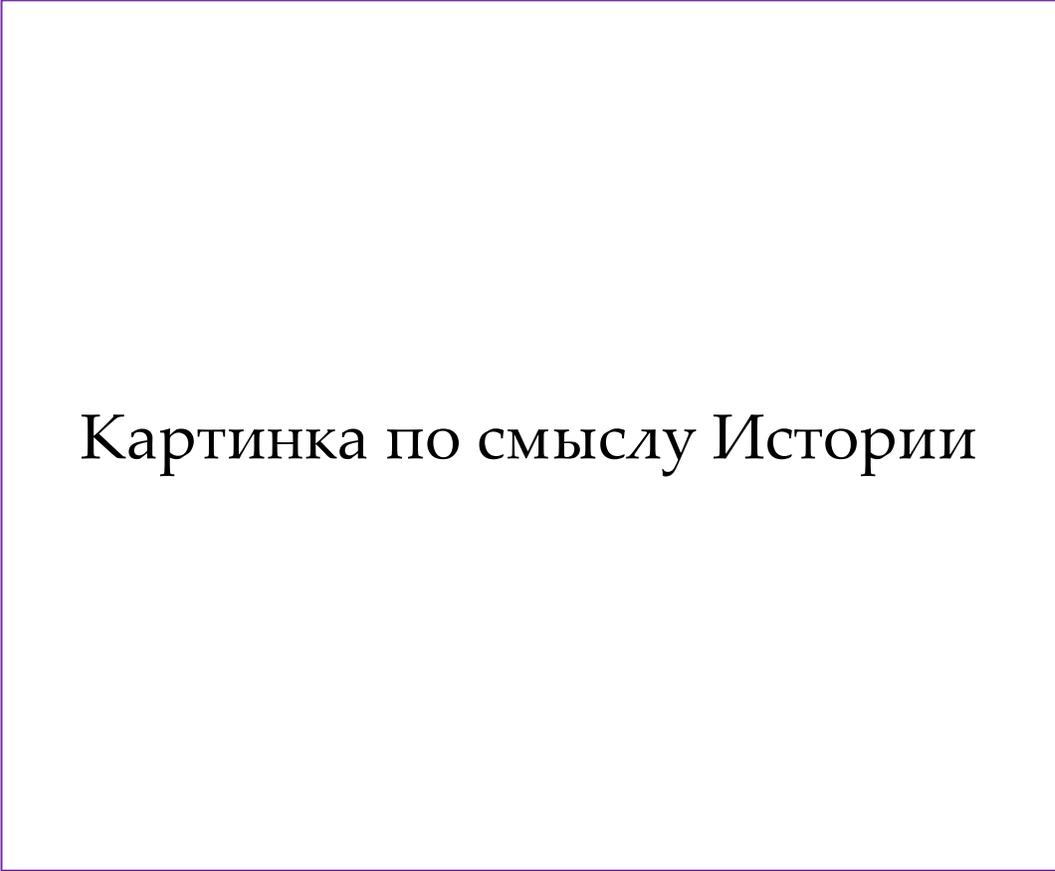


Картинка по смыслу Слайда

# (Главная мысль Истории)

---

(Описание истории о том,  
как вы пришли к теме, что в  
самом начале было плохо/не  
так)



Картинка по смыслу Истории

(Метафора – проблемы как снежный ком  
накапливаются)

# История успеха Имя клиента

---

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

(Кейс №11, схожий с вашей  
Историей)

Кто такой?

Как все начиналось?

Какие проблемы были в  
начале(схожие с вашими)?

Каких результатов добился?

# Выгоды моего метода

---

1. Выгода 1
2. Выгода 2
3. Выгода 3
4. ...

# Сравнение (моего подхода с другим)

---

## **(Моя методика):**

1. ФАКТ 1
2. ФАКТ 2
3. ФАКТ 3
4. ...

## **(Другая методика):**

1. ФАКТ 1
2. ФАКТ 2
3. ФАКТ 3
4. ...

# История успеха Имя клиента

---

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

(Кейс №12, как пришел из  
другой методики)

Кто такой?

Что делал до меня?

Какие проблемы не  
разрешились и какие  
появились новые?

Каких результатов добился?

(Главная проблема темы)

---

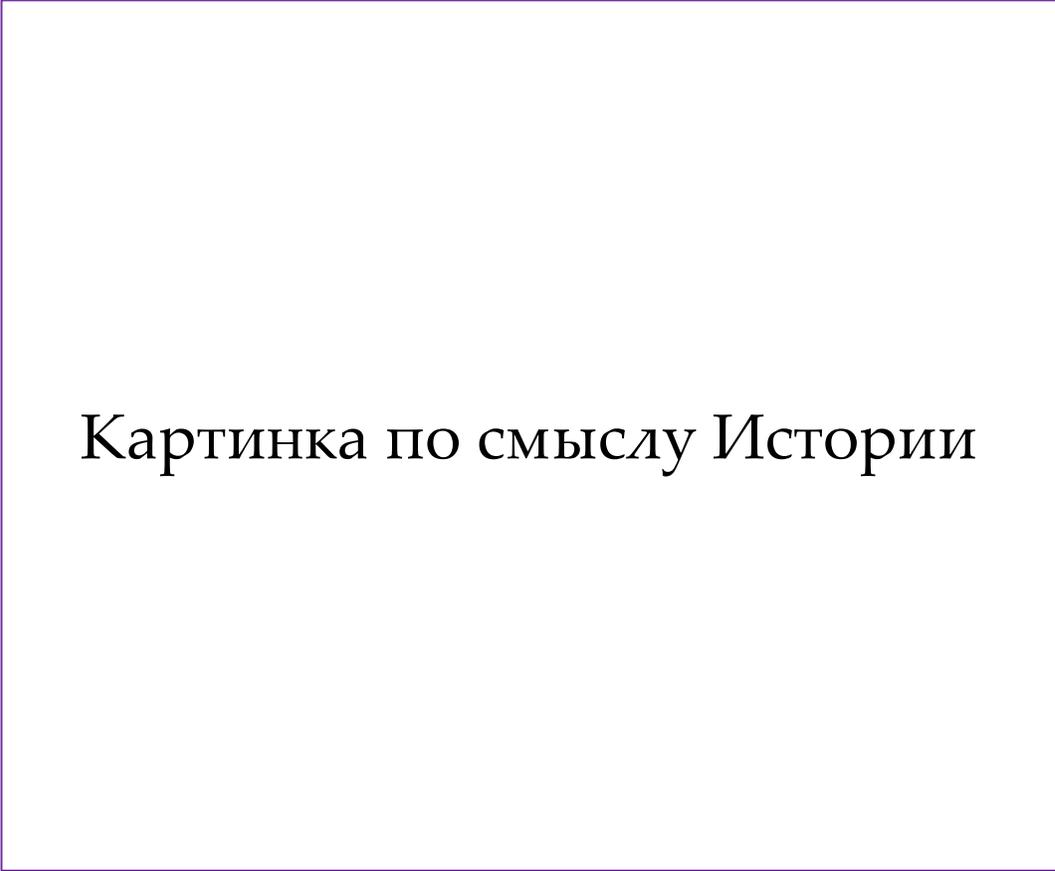
(Описание главной причины  
провала/неудачи в вашей  
теме)

Картинка по смыслу Истории

# (Главная проблема темы)

---

(Как вы решили проблему в своем основном продукте)



Картинка по смыслу Истории

# (Наш оффер)

1. Еще выгоды подхода 1
2. Еще выгоды подхода 2
3. Еще выгоды подхода 3
4. ...

(Упражнение на Шаг №1 в вашей методике)

(Что нужно сделать в упражнении прямо сейчас?)

(Дайте время и попросите написать  
результат в чат)

Ваш план развития на ближайшие  
**(сколько-то месяцев/лет)**

# Ваш план развития

---

1. Точка 0 – (Что сейчас у большинства аватаров)
2. Месяц/год 1 – (Результат от основного продукта)
3. Месяц/год 2 – (Результат результата 1)
4. Месяц/год 3 – (Результат результата 2)
5. ...

Вот некоторые **результаты** моих  
учеников/клиентов

# История успеха Имя клиента (Любой предыдущий Кейс)

---

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

# История успеха Имя клиента (Любой предыдущий Кейс)

---

1. Кто он (она)?
2. С чего начал(а)?
3. Какой путь прошла и что лучше всего получилось внедрить из вашей методики?
4. Какие проблемы вы помоги ему(ей) решить?

# История успеха Имя клиента (Любой предыдущий Кейс)

---

**Результат** – (какого результата удалось добиться?)  
(за какой промежуток времени?)

# История успеха Имя клиента (Любой предыдущий Кейс)

---

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

# История успеха Имя клиента (Любой предыдущий Кейс)

---

1. Кто он (она)? (если еще не был(а) представлен(а))
2. С чего начал(а)?
3. Какой путь прошла и что лучше всего получилось внедрить из вашей методики?
4. Какие проблемы вы помоги ему(ей) решить?

# История успеха Имя клиента (Любой предыдущий Кейс)

---

**Результат** – (какого результата удалось добиться?)  
(за какой промежуток времени?)

# История успеха Имя клиента (Любой предыдущий Кейс)

---

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

# История успеха Имя клиента (Любой предыдущий Кейс)

---

1. Кто он (она)? (если еще не был(а) представлен(а))
2. С чего начал(а)?
3. Какой путь прошла и что лучше всего получилось внедрить из вашей методики?
4. Какие проблемы вы помоги ему(ей) решить?

# История успеха Имя клиента (Любой предыдущий Кейс)

---

**Результат** – (какого результата удалось добиться?)  
(за какой промежуток времени?)

# Единомышленники – важный фактор

---

(Почему важно, чтобы человек проходил обучение в группе?)



Картинка по смыслу слайда

**Начнем сейчас – добавляйтесь друзья!  
(социальные сети ведущего)**

**2/3/4/5 главных принципа методики**

# (Принцип №1)

---

(Какие преимущества и  
выгоды принципа?)

Картинка по смыслу слайда

# (Принцип №2)

---

(Какие преимущества и  
выгоды принципа?)

Картинка по смыслу слайда

# (Принцип №3)

---

(Какие преимущества и  
выгоды принципа?)

Картинка по смыслу слайда

# (Устаревшая методика получения результата)

---

1. Шаг старой методики №1
2. Шаг старой методики №2
3. Шаг старой методики №2
4. ...

# (Ваша методика достижения результата)

---

1. Шаг вашей методики №1
2. Шаг вашей методики №2
3. Шаг вашей методики №2
4. ...

(Раскрытие еще одного шага методики)

## (Конкретный шаг методики)

---

1. Что позволяет добиться результата №1
2. Что позволяет добиться результата №2
3. Что позволяет добиться результата №2
4. ...

(Что позволяет добиться результата №1)

# История успеха Имя клиента

---

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

(Кейс, подходящий под шаг  
методики)  
Кто такой? (если еще не был  
(а) представлен(а))  
Как использовал  
конкретную методику?  
Какой результат получил?

(Что позволяет добиться результата №2)

# История успеха Имя клиента

---

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

(Кейс, подходящий под шаг  
методики)  
Кто такой? (если еще не был  
представлен)  
Как использовал  
конкретную методику?  
Какой результат получил?

(Что позволяет добиться результата №3)

# История успеха Имя клиента

---

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

(Кейс, подходящий под шаг  
методики)  
Кто такой? (если еще не был  
представлен)  
Как использовал  
конкретную методику?  
Какой результат получил?

**(Еще одно острое для слушателей  
возражение)**

# (Возражение)

1. Способ методики, снимающий возражение №1
2. Способ методики, снимающий возражение №2
3. Способ методики, снимающий возражение №3
4. ...

# История успеха Имя клиента

---

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

(Кейс, подходящий под  
возражение)

Кто такой? (если еще не был  
представлен)

Как сделал результат, не  
смотря на возражение?

Какой результат получил?

# История успеха Имя клиента

---

Фото клиента из кейса  
или фото подтверждающих  
документов или скриншот

(Кейс, подходящий под  
возражение)

Кто такой? (если еще не был  
представлен)

Как сделал результат, не  
смотря на возражение?

Какой результат получил?

# Что нужно для получение результата?

---

1. Вариант 1 (простой) – (Нужно это и это)
2. Вариант 2 (средний) – (Нужно это и это)
3. Вариант 3 (сложный) – (Нужно это и это)
4. ...

Сейчас давайте сделаем **упражнение**,  
которое мне в свое время **СИЛЬНО ПОМОГЛО**  
ПОМЕНЯТЬСЯ

Возьмите ручку и бумагу.  
Представьте, что и через 6, **и через 12**  
**месяцев** все останется **так, как есть.**

Запишите на бумаге, почему **вас ЭТО не**  
**устраивает?**

## **И конечна точка.**

Представьте, что вы (получили ожидаемый (декларируемый) результат от обучения).

Представьте, как измениться ваша жизнь?

Представьте, что для вас станет возможно?

Представьте, что вы будете чувствовать?

## **Поставьте цель на бумаге.**

Я разработал(а) новую систему  
**(достижения желаемого результата),**  
которая основывается на своем (сколько  
лет опыта) опыте, и результатах (опишите  
сколько успешных кейсов у вас есть).

Кто из вас сегодня **получил ценность?**

**Кто уже ощутил ценность** продукта,  
который я предлагаю?

**Кто из вас хочет** (из точки А), **выйти**  
**(точка В)?**

**Кто из вас** будет нашей следующей  
историей успеха?

Напишите **«делать»** тех из вас, кто  
**пришел Делать!**

**Останьтесь** те, кто хочет получить  
(желаемый/декларируемый результат  
продукта)!

# Есть несколько вариантов сотрудничества

---

- 1. Самый дорогой вариант** (например: сделать под ключ).  
Что входит?
- 2. Средний вариант** (например: личное доведение до результата, персональный коучинг). Что входит?
- 3. Обучение.** Вы делаете под мои присмотром, используя шаблоны/наработки/опытных кураторов.

# (Самый дорогой вариант)

---

1. Шаг №1
2. Шаг №2
3. Шаг №2
4. Шаг №2
5. ...

(Самый дорогой вариант)

---

**В результате вы получите:** (что получают в результате)

Напишите в чат, кому это интересно  
«(название самого дорого продукта)»

Сколько стоит (результат самого дорого  
продукта), с гарантией результата?

## (Самый дорогой вариант)

---

- **Стоимость – (цена)**
- Срок получения результата/ведения – (срок)
- Главный результат – (результат)
- За какой срок вложения окупятся – (срок окупаемости)
- **Критерий отбора клиентов – (критерий отбора)**

# (Средний вариант)

---

1. Шаг №1
2. Шаг №2
3. Шаг №2
4. Шаг №2
5. ...

(Средний вариант)

---

**В результате вы получите:** (что получают в результате)

Напишите в чат, кому это интересно  
**«(название среднего продукта)»**

## (Средний вариант)

---

- **Стоимость – (цена)**
- Срок получения результата/ведения – (срок)
- Главный результат – (результат)
- За какой срок вложения окупятся – (срок окупаемости)
- **Критерий отбора клиентов – (критерий отбора)**

Обучение.  
(Оффер на обучение)

# Формат обучения

---

1. Формат №1 (сроки и занятия)
2. Формат №2 (сопровождение)
3. Формат №3 (шаблоны)
4. Формат №4 (задания)
5. ...

# Принципы обучения

---

1. Принцип №1
2. Принцип №2
3. Принцип №3
4. ...

# (Оффер на обучение)

---

Графика структуры обучения или Mind-карта

# Шаблоны

---

1. Шаблон №1
2. Шаблон №2
3. Шаблон №3
4. ...

**Тройная гарантия,**  
что у вас получится.

(Что в вашей методике или системе снимает возражение «Сложно, не понятно»)

(Что в вашей методике или системе снимает возражение «Сложно, не понятно»)

# Объединение в группы

---

1. Для того, чтобы двигаться быстрее, и в процессе вам было бы **весело и радостно**, я объединяю вас в группы с такими же, как вы! Вместе вы будете встречаться, обсуждать проблемы и результаты, вместе отдыхать и, возможно, работать.
2. **Лучшие результаты** получаются тогда, когда вы попадаете в **нужное окружение!** Я подготовил(а) это окружение для вас.

# Ведение учеников кураторами

---

(Расскажите про кураторскую поддержку,  
кто и как ее оказывает)

# Онлайн встречи после обучения

---

(Расскажите есть ли поддерживающие онлайн-встречи после окончания обучения, кто их проводит и что на них разбираются (возможно дополнительные темы, возможно успешные кейсы, возможно ответы на вопросы))

# Как проходит обучение

---

1. Как проходят занятия?
2. Сколько тем на занятиях? Одним блоком или небольшими уроками?
3. Есть ли обратная связь от тренера и куратора?
4. Что еще важно знать о вашем процессе обучения, чтобы принять решение о заказе?

# Вы получаете все элементы для успеха

---

1. Элемент №1 (например – пошаговые уроки-инструкции)
2. Элемент №2 (например – набор шаблонов)
3. Элемент №3 (например – ведение кураторами)
4. Элемент №4
5. ...

# Организационные вопросы

---

1. Дата начала - ...
2. Формат проведения занятий - ...
3. Обратная связь и ответы на вопросы – обязательны
4. Тройная гарантия результата
5. (возможно, что-то есть еще)

**Всего (число) мест.**

# Что включено

---

Таблица с полным списком того, что получает участник

Если есть те, кто готов вписаться прямо сейчас, если цена устроила?

**Пишите:**  
**«ГОТОВ»**

**Сколько стоит все, что я перечислил(а)?  
Какую цены вы считаете справедливой?**

# Пакет VIP (название, понятное аватарам)

---

Что входит?	Ценность	Стоимость
Что включено в Дешевый пакет		
Что включено в Дешевый пакет		
Что включено в Дешевый пакет		
Что включено в Дешевый пакет		
Что включено в Средний пакет		
Что включено в Средний пакет		
Что включено в Средний пакет		
Что включено в VIP-пакет		
Что включено в VIP-пакет		
То, что продавалось ранее (супер-дорогая услуга)	<b>×</b>	<b>×</b>
Итого	(сумма)	(цена)

Провести сравнение стоимости с другими программами или продуктами по большей цене.

**Стоимость чужой программы – (цена)**  
Вы получаете:

**Стоимость VIP-пакета – (цена)**  
Вы получаете:

# Пакет Средний (название, понятное аватарам)

---

Что входит?	Ценность	Стоимость
Что включено в VIP-пакет	×	×
Что включено в VIP-пакет	×	×
То, что продавалось ранее (супер-дорогая услуга)	×	×
Итого	(сумма)	(цена)

# Пакет Дешевый (название, понятное аватарам)

---

Что входит?	Ценность	Стоимость
Что включено в Средний пакет	×	×
Что включено в Средний пакет	×	×
Что включено в Средний пакет	×	×
Что включено в VIP-пакет	×	×
Что включено в VIP-пакет	×	×
То, что продавалось ранее (супер-дорогая услуга)	×	×
Итого	(сумма)	(цена)

# Выберите своей пакет

---

Что входит?	Подключ	VIP-пакет	Средний	Дешевый
Что включено в Дешевый пакет	✓	✓	✓	✓
Что включено в Дешевый пакет	✓	✓	✓	✓
Что включено в Дешевый пакет	✓	✓	✓	✓
Что включено в Дешевый пакет	✓	✓	✓	✓
Что включено в Средний пакет	✓	✓	✓	✗
Что включено в Средний пакет	✓	✓	✓	✗
Что включено в Средний пакет	✓	✓	✓	✗
Что включено в VIP-пакет	✓	✓	✗	✗
Что включено в VIP-пакет	✓	✓	✗	✗
То, что продавалось ранее (супер-дорогая услуга)	✓	✗	✗	✗
Итого	(цена)	(цена)	(цена)	(цена)

Сегодня действует  
**скидка (в %)**

При оплате в течение – (срок в днях)

# Пакеты скидок – срок (дней)

---

## Стандартные цены:

1. VIP-пакет – (цена)
2. Средний – (цена)
3. Дешевый – (цена)

## Цены со скидкой:

1. VIP-пакет – (цена)
2. Средний – (цена)
3. Дешевый – (цена)

# Выберите своей пакет (цены со скидкой)

Что входит?	Подключ	VIP-пакет	Средний	Дешевый
Что включено в Дешевый пакет	✓	✓	✓	✓
Что включено в Дешевый пакет	✓	✓	✓	✓
Что включено в Дешевый пакет	✓	✓	✓	✓
Что включено в Дешевый пакет	✓	✓	✓	✓
Что включено в Средний пакет	✓	✓	✓	✗
Что включено в Средний пакет	✓	✓	✓	✗
Что включено в Средний пакет	✓	✓	✓	✗
Что включено в VIP-пакет	✓	✓	✗	✗
Что включено в VIP-пакет	✓	✓	✗	✗
То, что продавалось ранее (супер-дорогая услуга)	✓	✗	✗	✗
Итого	(цена)	(цена)	(цена)	(цена)

# Цены со скидкой

---

1. VIP-пакет – (цена)
2. Средний – (цена)
3. Дешевый – (цена)

Нажмите на кнопку под трансляцией  
**для регистрации!**

**Всего (количество) мест!**

# Программа обучения

---

1. Модуль 1 (подробно с темами)
2. Модуль 2 (подробно с темами)
3. Модуль 3 (подробно с темами)
4. ...

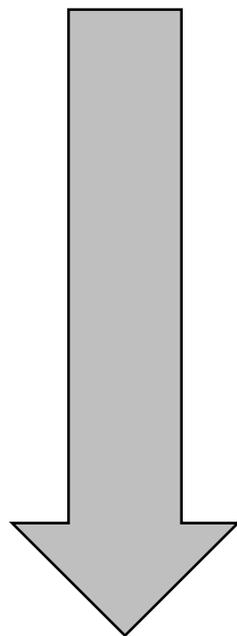
Если бы моя система дала вам (идеальный  
результат для аватаров)?

**Стоила бы она этих инвестиций?**

Нажмите на кнопку под трансляцией  
**для регистрации!**

**Всего (количество) мест!**

Что делать дальше?  
**Подайте заявку!**



# Тройная гарантия

---

## **1. Вы работаете до результата.**

Вы получаете возможность работать в проекте, пока у вас не получится! (Можно описать более подробно)

**От вас не отстанут, пока вы не получите результат с помощью моей системы!**

# Тройная гарантия

---

## 2. Гарантия возврата денег.

Если после обучения вы не достигнете желаемого результата, то просто напишите в службу поддержки (или мне личным сообщением) и я(мы) верну(нем) вам деньги.

# Тройная гарантия

---

## 3. Мне не подходит

Если в течение (срок) вы поняли, что ожидали чего-то другого, вы можете выйти из программы, и я(мы) верну (нем) вам 100% оплаты.

Скидка действует в течение  
**(скольких дней/часов)!**

**Всего (количество) мест!**

# Возражение №1

# Возражение №2

# Возражение №3

# Возражение №4

# Возражение №5

# Как мотивировать себя?

# Вопросы?

**Увидимся на программе!**