

Трансформационные Проекты и Фитнес-Марафоны от А до Я: ».



От 0 до первых 100 000 рублей на
массовом фитнес-проекте

©Дмитрий Кононов, 2020

ЧЕМ ОТЛИЧАЕТСЯ «ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ» от «просто фитнес-тренировок»?

1. Обычно решается 1 главная Проблема (Цель) и несколько попутных
2. Есть четкие временные рамки начала и конца проекта.
3. За время проекта мы должны **ВЫПОЛНИТЬ КЛЮЧЕВОЕ ОБЕЩАНИЕ** хотя бы у нескольких участников
4. Отличный результат, если кто-то **ПЕРЕВЫПОЛНИТ** ключевое обещание!
5. Есть четкие критерии т.А (состояние клиента в начале проекта) и т.Б (состояние клиента в конце проекта)
6. Есть ежедневная/еженедельная обратная связь с участниками, видеоуроки или онлайн-занятия

Продолжение:

7. Есть обязательные практические задания для выполнения
8. Есть система отчетов и поощрений за выполненные задания и выложенные отчеты
9. САМЫЙ ВАЖНЫЙ МОМЕНТ КРУТОГО ФИТНЕС-ПРОЕКТА: ФОРМИРУЕТСЯ «СЕКТА». ЛЮДИ ФАНАТЕЮТ ОТ ВАШЕГО ПРОЕКТА.

Продолжение:

10. Четко обозначенная Целевая Аудитория, например, 3 моих онлайн-проекта:

а). Трансформация Тела, уровень 1. (М и Ж, желающие похудеть, подкачаться, привести мышцы в тонус и улучшить фигуру к пляжу)

б). Трансформация Тела, уровень 2 (М и Ж, готовые бросить себе ВЫЗОВ и сделать «модельную» форму для фотосессии или даже СОРЕВНОВАНИЙ!)

в). Выжми лежа 100 кг и больше за 6 недель! (М с опытом тренировок, застрявшие в своих силовых показателях и мечтающие «пробить» планку в 100 кг в жиме лежа)

Ключевое обещание онлайн-проекта, уровень



ЭТИМ ЛЕТОМ У ТЕБЯ БУДЕТ НОВОЕ ТЕЛО!

Ключевое обещание онлайн-проекта, уровень



Сделай лучшую в жизни форму для профессионального фотосета или СОРЕВНОВАНИЙ!

Как разработать грамотный онлайн-проект, чтобы участники действительно получили крутые результаты?

1. Четко понимать, КАКИЕ ЗАДАЧИ вы будете решать в проекте.
2. Для кого этот проект?
3. Можно ли большинству участников выполнить КЛЮЧЕВОЕ ОБЕЩАНИЕ за заявленный срок, выполняя все ваши рекомендации?
4. Насколько выполнимы эти рекомендации, если Ваша ЦА - ОБЫЧНЫЕ ЛЮДИ, а не спортсмены?
5. Как можно максимально облегчить жизнь и выполнение заданий участникам? (Готовые программы тренировок, короткие и понятные видеоуроки, несколько заранее разработанных программ питания и т.д.)

Как разработать грамотный онлайн-проект, чтобы участники действительно получили крутые результаты?

6. Сегментировать аудиторию с помощью предварительного анкетирования (см. образцы наших анкет на Трансформацию Тела 1 и ТТ-2)

С одной стороны, там много вопросов (20), вроде бы сильно усложняющих вход в проект. С другой стороны, люди понимают, что попасть в проект реально непросто. И еще сильнее туда хотят. Уже на этом этапе формируется «секта». И по качеству ответов очень просто отфильтровать халявщиков и «проблемных» товарищей).

7. Прописать простые и понятные правила участия и общения в чате (см. документ «правила чата»)

Как разработать грамотный онлайн-проект, чтобы участники действительно получили крутые результаты?

8. Обязательно зафиксировать т. А и т.Б максимально подробно (критерии определяете сами, в зависимости от КЛЮЧЕВОГО ОБЕЩАНИЯ), пример:

- замеры объемов тела (бедра вместе и по отдельности, ягодицы, талия, окружность плеча (рассл/напр), шея, грудь, голень)
- взвешивание
- фитнес-тесты
- Индекс Руфье - Диксона (выкладываете видеоурок, как его замерить)

Фото До и После в одной и той же одежде, интерьере и освещении (выкладываете образец, как это может выглядеть)

Как разработать грамотный онлайн-проект, чтобы участники действительно получили крутые результаты?

9. Прописать условия финала, вознаграждение (если оно будет) + правила выявления победителя или тройки призеров

10. МОЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: Ориентироваться на «условно-здоровых» людей (анкетирование в помощь!), если это массовый проект по похудению, например.

Марафоны на «околомедицинские» и реабилитационные темы лучше проводить в коуч-группах по 6-9 человек и только если вы уверены в своих компетенциях!

С небольшими проблемами по здоровью людей в проект брать можно, давая им по ходу проекта дополнительные рекомендации и предостережения.

Задание на перерыв:

Придумать название своего онлайн или оффлайн-проекта

Кто ЦА?

КЛЮЧЕВОЕ ОБЕЩАНИЕ

Дополнительные задачи, которые решает

Длительность проекта

Виды фитнес-проектов:

1. Короткий, вводный (демо-версия основного марафона), 7-10 дней или Марафон - Лид-Магнит

Участие: бесплатное за репост или ультра-дешевое

Цель:

- привлечение новой аудитории, которая вас еще не знает, пополнение базы
- создание доверия аудитории
- появление первых результатов (усиление доверия)
- усиление доверия с помощью «амбассадоров» - участников ваших прошлых платных проектов, наводящих «движуху» в чате
- ПРОДАЖА ОСНОВНОГО КУРСА ПО СПЕЦ.ЦЕНЕ

«Фишки» демо-проекта

- ежедневные простые задания через видео-уроки или прямые эфиры либо комбинацию уроки + эфиры. (Прямые эфиры (вебинары) дают возможность продавать участие
- отчет в комментариях под постом
- за каждый отчет можно начислять баллы/рубли, напр. 100 р
- в каждом эфире ПРОДАЖА основного марафона с постепенным повышением цены (небольшим)
- условие финала - отзыв о проекте и результатах
- Итоговый пост в конце с поздравлением победителей, «финальным вкусным предложением» на участие в основной проект, + отмечаем активной ссылкой всех, у кого есть скидка, чтобы использовали (скидка сгорает через 48 часов)

НОВАЯ ЖИЗНЬ

бесплатный фитнес-проект проект онлайн



СУПЕР-ПРИЗ
Apple Watch 3 Series



Студия персонального фитнеса Ижевск | RealFit-2
Приложение
Перейти

107 60 27 12K

Пример демо-проекта «Новая Жизнь» ВКонтакте
https://vk.com/wall-152984423_1348

В Инстаграм:

https://www.instagram.com/p/B5xpol3q_Km/

Задание на дом: Определиться с темой ближайшего марафона

Запустить опрос в соцсетях, что волнует ЦА.
Какие проблемы с фигурой/ здоровьем/ физической формой
они хотят решить?

Виды марафонов и трансформационных проектов

1. Бесплатный короткий (3-7 дней) (лид-магнит)

Участие: бесплатное за репост или ультра-дешевое

Цель:

- привлечение новой аудитории, которая вас еще не знает, пополнение базы
 - создание доверия аудитории
 - появление первых результатов (усиление доверия)
 - усиление доверия с помощью «амбассадоров» - участников ваших прошлых платных проектов
- ПРОДАЖА ОСНОВНОГО КУРСА ПО СПЕЦ.ЦЕНЕ**

Виды марафонов и трансформационных проектов

2. Дешевый (трипваер) (290 - 970 р)

Длительность: 3 недели. (Detox-марафоны в США)

Цель:

- прогрев уже имеющейся аудитории
- усиление доверия
- перевести из разряда «бесплатных» в разряд платных
- появление первых результатов (усиление доверия)
- усиление доверия с помощью «амбассадоров» - участников ваших прошлых платных проектов, которые будут создавать активность в чате
- сбор отзывов на будущие проекты
- **небольшой заработок**

- ГЛАВНОЕ ПРОДАЖА ОСНОВНОГО КУРСА ПО СПЕЦ.ЦЕНЕ

План мин = 15 участников по 490 р = 7 350 р + продажи осн.курса

Плнма макс = 30 участников по 970 р = 29 100 + продажи осн.курса

Виды марафонов и трансформационных проектов

3. Средний по цене (Бэкенд 1)

Длительность: 4-8 недель.

Цель:

- получить хорошие результаты, кейсы и отзывы
- **Заработать хорошие деньги**
- Усилить «сектантский» компонент
- **ПРОДАТЬ ДОРОГОЙ ПРОДУКТ (Бэкенд 3):** коуч-группа/инд. фитнес-коучинг (только пакетами на 3-6 мес) или средний по цене Бэкенд2 (Трансформация Тела. Уровень 2. Более высокая планка, более крутое КЛЮЧЕВОЕ ОБЕЩАНИЕ)

План мин = 15 участников по 2900 р = **43 500 р** + продажи бэкенд2

План макс = 30 участников по 3900 р = **117 000** + продажи

Виды марафонов и трансформационных проектов

4. Дорогой или ультра-дорогой (Бэкенд 3)

Длительность: 3 - 12 месяцев

Индивидуальный «все включено» = 40 000 - 200 000 р

Групповой коучинг = 5-9 чел x 20 000 - 50 000 р(100 - 450 т.р.)

Цель:

- получить очень хорошие результаты, кейсы и отзывы, полностью решить проблему клиента

- **Заработать сразу хорошие деньги**

- Усилить «сектантский» компонент

- Убрать проблему с продлениями

- **ПОЛУЧИТЬ ИНСАЙТЫ ДЛЯ СЛЕДУЮЩИХ ПРОЕКТОВ ДЛЯ**

ПРЕМИУМ-КЛИЕНТОВ! (Пример: подготовиться к

марафону/Айронмену, любительскому турниру по боксу/ гонке

Героев и т.д.)

Пример: «Фигура к пляжу за 6 недель», жиросжигающий проект

Целевая Аудитория: условно здоровые М и Ж 27-45 лет, с самостоятельным нерегулярным опытом походов в клуб и слабыми результатами. Без серьезных противопоказаний.

Главный Объединяющий признак: Синдром Подснежника.
Решили возобновить занятия с целью «схуднуть» и «подкачаться» к поездке на море/ в отпуск и т.п. Считают, что можно «упереться» и решить проблему за короткий срок и ГОТОВЫ на это.

Пример: «Фигура к пляжу за 6 недель»

Социальный Статус: условный средний класс, т.к. могут позволить себе поездку на море (за границу), платежеспособны

КЛЮЧЕВОЕ ОБЕЩАНИЕ: минус 5-8 кг веса, уменьшение объемов талии на 5 - 10 см за 6 недель с помощью грамотных тренировок и питания

Доп.бонусы: повышение силы и тонуса мышц, более спортивный и подтянутый внешний вид, повышение выносливости, уровня энергии и самооценки

Пример: «Фигура к пляжу за 6 недель»

Эмоциональные триггеры и ключевые фразы:

- увидеть пресс,
 - убрать живот и бока,
 - уменьшить целлюлит,
 - плоский сексуальный животик,
 - круглые аппетитные ягодицы,
 - подруги завидуют,
 - мужчины делают комплименты,
- надеть открытый купальник без страха и колебаний,
- одеваться в одежду на 1-2 размера меньше,
 - чувствовать себя уверенно на пляже/ в открытом платье и т.д.

Что входит в проект:

- Фото До и После
- Консультация с тренером (анамнез, анкетирование)
- 2 недели вводных тренировок по специальной программе с постепенным наращиванием интенсивности (в зале или дома)
- 4 недели ударных силовых тренировок по специальной программе:
 - а) 12 силовых тренировок на основные группы мышц): укрепляете и наращиваете мышцы и «разгоняете» обмен веществ и расход калорий в покое!
 - б) 8 интервальных кардио-тренировок, максимально усиливающих жиросжигание

Что входит в проект:

- Несколько видов жиросжигающих рационов, расписанных по составу и количеству продуктов и приемов пищи: не надо считать никаких калорий, просто, удобно и не однообразно
- Рекомендации по приему спортивных добавок, ускоряющих сжигание жира: эффективных, полезных и безопасных!
- **Бонус (для оффлайн-проектов): фотосессия с профессиональным фотографом в зале или в студии!**

Через 6 недель: вы любуетесь своим новым отражением в зеркале и пишете нам радостный и благодарный отзыв о своих эмоциях и результатах! :)

Как будет проходить проект?

- ЗДЕСЬ ОПИСЫВАЕМ ПОДРОБНО КАК ВЫ БУДЕТЕ ПРОВОДИТЬ ПРОЕКТ

Пример продающего описания на марафон «Новая Жизнь»

https://vk.com/wall-152984423_1348

Пример продающего описания на 5-дневный бесплатный тренинг-игру для фитнес-тренеров «Анти-Ждун»

https://vk.com/wall-69190248_2724

Пример продающего приглашения на недельный проект «Стройней за 7 дней» https://vk.com/wall-158835188_362

Пример описания длительного проекта «Фигура к пляжу за 6 недель» см. в отдельном PDF-файле

Ценообразование и пакеты участия

Пример:

Тариф «Мини»:

- доступ к закрытому аккаунту в Инстаграм/ группе ВК с заданиями
- без обратной связи
- без проверки ДЗ
- без розыгрыша призов (если они есть)

970 рублей

Тариф «Мини» можно использовать как «даунселл», понижающее предложение, для тех, кто прошел весь «цикл разогрева», активно интересовался участием, но в итоге «слился» из-за того, что «дорого». То есть, предложить его после того, как набрана основная группа на средний + дорогой тарифы.

Ценообразование и пакеты участия

Пример:

Тариф «Оптима»:

- доступ к закрытому аккаунту в Инстаграм/ группе ВК с заданиями
- доступ к чату участников
- с проверкой ДЗ и возможностью обратной связи от Тренера (кураторов)
- участие в финале и розыгрыше призов (если они предусмотрены)

Стоимость со скидкой: 3 900 рублей*

**Вы соглашаетесь на размещение ваших отзывов, результатов и фото «До и После» в аккаунте тренера*

Стоимость 5 900 рублей, если НЕ даете согласия на размещение отзывов и фото «До и После»

Ценообразование и пакеты участия

Пример:

Тариф «Платинум»:

- доступ к закрытому аккаунту в Инстаграм/ группе ВК с заданиями
- доступ к чату участников
- с проверкой ДЗ и возможностью обратной связи от Тренера (кураторов)
- участие в финале и розыгрыше призов (если они предусмотрены)
- индивидуальные консультации в скайпе/вотсап/зум от Тренера раз в неделю на протяжении всего проекта
- индивидуальная консультация от каждого гостевого спикера (например: Психолог, Диетолог, Стилист и т.д.)

Обычная стоимость: 14 900 рублей

План продвижения №1. Пост 1.

Опрос



Пресс Без Стресса с Евгением Лебедевым
23 июл в 23:07

ЧТО ДЛЯ ВАС БОЛЕЕ АКТУАЛЬНО ? ГОЛОСУЕМ !

Друзья, помогите быть для вас более полезным!

В ближайшее время собираюсь сделать цикл полезных материалов на достижение определенных результатов по разным темам. 😊

Какие темы для вас являются более актуальными? Голосуйте за варианты, которые волнуют больше всего. Можно выбрать несколько.



ПРЕСС
без стресса
онлайн-фитнес
с Евгением Лебедевым



Пример здесь

https://vk.com/press_bez_stressa?w=wall-158835188_1322

Пост 2. Полезный пост или отзыв клиента или подборка моих самых полезных статей!

Полезный пост: https://vk.com/press_bez_stressa?w=wall-158835188_1336

Подборка самых полезных статей, очень крутой образец:
<https://vk.com/@teloleto-pitaniesamye-vazhnye-stati>

Пост 3. Ура! Начинаю цикл полезных материалов про плоский животик (в конце: напишите, что не устраивает в своем животе и талии сейчас?)

 **Пресс Без Стресса с Евгением Лебедевым** Продвигается
2 авг в 20:00

УРРРААААА!! МЫ НАЧИНАЕМ РАБОТАТЬ НАД ПЛОСКИМ, СПОРТИВНЫМ ЖИВОТИКОМ И ТОНКОЙ ТАЛИЕЙ!

Всем привет! С вами Евгений Лебедев! 🙌

В недавнем опросе победила тема «Как сделать талию тонкой, а животик спортивным и плоским».
Показать полностью...



https://vk.com/press_bez_stressa?w=wall-158835188_1351

Пост 4. Как я решил эту проблему у себя (или «как мы с клиентом N решили эту проблему, говорим ЧТО, но не говорим в деталях КАК»)

КАКОЙ БЫЛА МОЯ ТАЛИЯ И КАКОЙ СТАЛА?!

Всем привет! На связи Евгений Лебедев 🍷

Как и обещал, мы начинаем серию полезных статей про то, как сделать свой животик плоским и спортивным, а талию тонкой!

Показать полностью...



https://vk.com/press_bez_stressa?w=wall-158835188_1364

Пост 5. Как НЕ надо качать пресс или главная причина, почему ты все еще не....



Пресс Без Стресса с Евгением Лебедевым

Продвигается

4 авг в 21:52

ПОЧЕМУ ТВОЙ ЖИВОТИК ВСЕ ЕЩЁ ПУЗИКО, А НЕ ПЛОСКИЙ ? ПРИЧИНА НОМЕР ОДИН !

🔔 Всем привет! Как и обещал, сегодня очередной полезняк на тему «Как сделать талию тонкой, а животик спортивным и плоским?»

И самой частой, популярной и даже банальной причиной, почему живот не уходит - это несбалансированное питание с завышенной калорийностью дневного рациона. Проще говоря - на вашем пузике скопился приличный слой жирка, который нужно "растопить".

Показать полностью...



https://vk.com/press_bez_stressa?w=wall-158835188_1380

Пост 6. (Вторая причина, почему ты еще не...)

 5 авг в 22:19

"КАЧАЮ" ПРЕСС РАЗНЫМИ УПРАЖНЕНИЯМИ, А ЖИВОТ ВСЕ РАВНО НЕ УХОДИТ!
ПРИЧИНА НОМЕР ДВА, ПОЧЕМУ ТВОЙ ЖИВОТИК ВСЕ ЕЩЕ НЕ ПЛОСКИЙ.

Всем привет! Как всегда, на связи Евгений Лебедев! 🙌 Новый день - новый пост
👍 Ставим быстренько лайкуличку ❤️ и погнали!

Сегодня узнаем, какие упражнения нужно делать, чтобы живот уходил и есть ли
прямая связь между количеством упражнений на мышцы брюшного пресса и его
фактической видимостью на том самом заветном месте.
Показать полностью...



https://vk.com/press_bez_stressa?w=wall-158835188_1396

Пост 7. ПОЛЕЗНОЕ ВИДЕО (1 узкая тема)



Пресс Без Стресса с Евгением Лебедевым

Продвигать



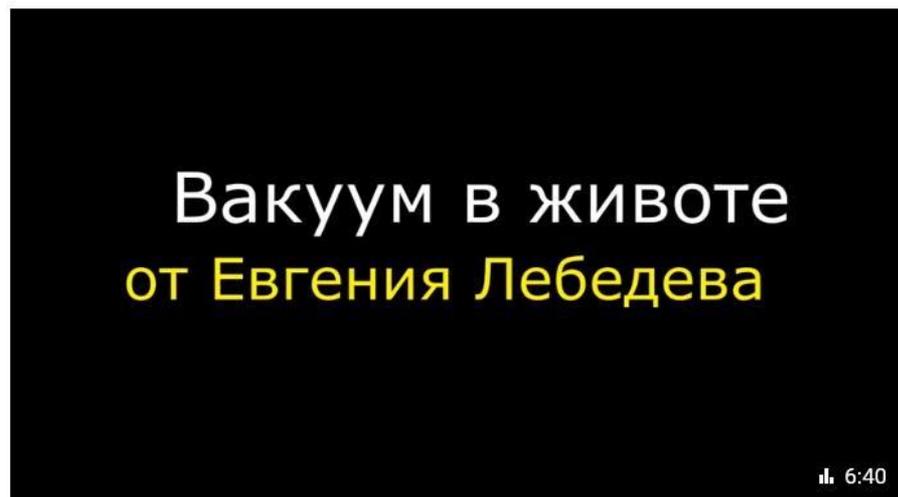
6 авг в 21:15

ВАКУУМ - УПРАЖНЕНИЕ ДЛЯ ТОНКОЙ ТАЛИИ!

Всем привет! 🙌

Сегодня уже четвертый пост, посвященный теме как сделать свой животик плоским и спортивным, а талию тонкой.

[Показать полностью...](#)



https://vk.com/press_bez_stressa?w=wall-158835188_1380

Пост 8. За какой срок можно добиться хороших и видимых результатов в _____ (рассказываем историю клиента)

 **Пресс Без Стресса с Евгением Лебедевым** Продвигать
12 авг в 21:29

БЕЗ ТРУДА НЕ БУДЕТ И ПЛОСКОГО ЖИВОТА!

Друзья, всем привет!
Что уже внедрили из описанного в свою работу над супер-прессом? Делитесь, интересно же))

Показать полностью...



https://vk.com/press_bez_stressa?w=wall-158835188_1429

Пост 9. Почему у тебя до сих пор нет плоского живота и стройной талии, несмотря на кучу прочитанных статей?

БОЛЬ1. (Большинство людей знают, но не действуют. Или действуют, но неправильно и не у кого спросить)

БОЛЬ2. Начинаешь, но быстро сливаешься, т.к. нет мгновенного результата и непонятно, правильном направлении или нет двигаешься

БОЛЬ 3. Даже если появляется результат, он занимает очень много времени и сил

УСИЛЕНИЕ БОЛИ: вспомни, сколько лет ты уже об этом думаешь и... живот только растет? Как считаешь, что будет через 5 лет?

РЕШЕНИЕ:

А что если я скажу тебе, что можно в разы короче, быстрее, интереснее и эффективнее? ПОКАЗЫВАЕМ ЖЕЛАЕМУЮ ТОЧКУ

Пост 9. ПРОДОЛЖЕНИЕ

Дальше идет ВКУСНОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА и супер-предложение «для СВОИХ»



Образец такого поста, благодаря которому вы попали на этот Интенсив :) https://vk.com/center_up?w=wall-69190248_3548

Если у вас от 1 000 АКТИВНЫХ подписчиков (лайкают, комментируют, пишут в личку), используем прием усиления «социального доказательства» (скрин оплаты в коммент)



Тригорин Леон



6 авг в 1:05 Ответить



Владимир Радецкий

Участвую👍



Сохранить чек



Создать шаблон

6 авг в 1:11 Ответить

00:10:29

НОМЕР ДОКУМЕНТА:

32521

СТАТУС ОПЕРАЦИИ:

УСПЕШНО ВЫПОЛНЕН

СУММА ОПЕРАЦИИ:

1900.00 РУБ.

КОМИССИЯ:

0.00 РУБ.

ОТПРАВИТЕЛЬ:



Дмитрий Кононов

Владимир, 👍👏

6 авг в 14:33 Ответить



Антон Зин



Если запускаете впервые, подписчиков немного и не уверены, что получится «продажа в лоб», предлагаете проявить интерес в комментариях, чтобы получить самые вкусные условия!

КАК «ДОЖАТЬ» продажи, если набралось мало участников, хотя тема интересна многим (голосование, отклик под постами и пр.)

Способ 1. Если продавали «в лоб», но группа собралась меньше, чем планировалось:

Даете неделю **БЕСПЛАТНОГО** тест-драйва со всеми опциями (общий чат, обратная связь и т.д.)

ЗАДАЧА: **ВОВЛЕЧЬ** участника и дать ему первые результаты за неделю, + **ЭМОЦИОНАЛЬНУЮ ЦЕННОСТЬ** от общения с единомышленниками, чтобы захотел продолжить.

В конце каждого занятия /видео или поста с заданиями напоминаете, что в программу все еще можно вписаться на полный курс.

КАК «ДОЖАТЬ» продажи, если набралось мало участников, хотя тема интересна многим (голосование, отклик под постами и пр.)

Способ 2. Если продавали через бесплатный промо-марафон (лид-магнит), но по полной стоимости купило мало людей.

Даете неделю ультра-дешевго тест-драйва со всеми опциями (общий чат, обратная связь и т.д.)

ЗАДАЧА: участник уже вовлечен и доверяет Вам, но ему сложно перешагнуть барьер с 0 руб до 4 900. Значит, предлагаете ему пройти еще неделю всего за 290-490 р

ВАЖНО: контент, задания и описание этой недели должны быть максимально «вкусными», чтобы прямо захотелось вписаться

В конце этой недели часть людей созреет и захочет доплатить до полной стоимости.

КАК «ДОЖАТЬ» продажи, если набралось мало участников, хотя тема интересна многим (голосование, отклик под постами и пр.)

Пример здесь https://vk.com/center_up?w=wall-69190248_3351

 Центр фитнес-образования "RealFit" Продвигать
17 июл в 20:04

Смотрите, народ. Мы тут кучу сообщений получаем в ЛС на тему "мне очень надо в ваш тренинг "Турбо-Деньги в фитнесе", но с финансами сейчас ну вообще ...опа!

В "Эконом" без обратной связи не хочу, т.к. понимаю, что сам(а) не вытащу, нужен добрый совет и регулярный отеческий шлепок по упругой тренерской ягодиче, а тариф "Про" с чатом, проверкой ДЗ и обратной связью вообще никак сейчас не потяну!"
Показать полностью...



The image displays a grid of eight photographs arranged in two rows of four. The top row shows four men in gym attire: the first has his arms crossed, the second is giving a thumbs up, the third is standing with hands on hips, and the fourth is a close-up of a very muscular man. The bottom row shows four people: a man in a red shirt with arms crossed, a woman in a black top, a woman in a black top and yellow leggings sitting on a blue mat, and a man in a black jacket sitting outdoors.

КАК «ДОЖАТЬ» продажи, если набралось мало участников, хотя тема интересна многим (голосование, отклик под постами и пр.)

Способ 3. Часть урока транслируете или выкладываете в открытый доступ, с сопроводительным описанием:

Выкладываю кусочек нашего огненного Фитнес-Марафона «Тело к пляжу за 6 недель», сейчас идет первая неделя и все еще можно вписаться в проект, через 3 дня закроем набор окончательно!

Подробности и регистрация - по ссылке в профиле (или пиши в директ)

КАК «ДОЖАТЬ» продажи, если набралось мало участников, хотя тема интересна многим (голосование, отклик под постами и пр.)

Способ 4. «Скрините» эмоциональные отзывы/ обратную связь или переписку в чате, выкладываете с текстом, типа:

Вот такая жарошка у нас в «Трансформации Тела»: ребята вовсю выполняют задания и уже получают первые результаты. А через 6 недель это будут вообще другие люди!

Присоединяйся, пока не поздно! (инструкции куда, как и т.п.)

КАК «ДОЖАТЬ» продажи, если набралось мало участников, хотя тема интересна многим (голосование, отклик под постами и пр.)

Способ 5. Если в ближайшее время планируете ДРУГОЙ проект.

В конце марафона собираете отзывы и результаты, и пишете итоговый пост:

- проект завершился
- 1, 2 и 3 место - ____ (имена) - молодцы и получают ____
- также классные результаты у ____ всех отмечаем активной ссылкой

Получил много запросов от опоздавших, когда будет следующий проект. Ребята, марафон «Фигура к пляжу за 6 недель» буду проводить только раз в год! Если не хотите ждать целый год, есть возможность пройти его самостоятельно в записи, полная стоимость марафона была ____, спеццена = ____ (дедлайн 3 дня)

КАК «ДОЖАТЬ» продажи, если набралось мало участников, хотя тема интересна многим (голосование, отклик под постами и пр.)

Способ 6. (Об этом забыл сказать на вебинаре, но это очень хороший способ допродаж!)

Упаковывайте и продавайте отдельные занятия марафона на самые интересные аудитории темы **ОТДЕЛЬНЫМИ ВЕБИНАРАМИ!**

Например, вы планировали посвятить одно занятие в марафоне теоретическим основам эффективного похудения (сжигания жира) + дать шаблоны жиросжигающих рационов и конкретные задания участникам марафона.

Выложите «вкусное» продающее описание этого занятия, как отдельного вебинара в соцсети и поставьте небольшую стоимость (970 - 1 900 р)

(Именно этот прием я использовал, продавая отдельно Интенсивы «Продающие консультации от А до Я» и «Фитнес-марафоны от А до

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ «Фишка» монетизации

**ПРОДАЙТЕ ТЕМ, КТО ДОШЕЛ ДО ФИНАЛА СЛЕДУЮЩИЙ
МАРАФОН ПО СУПЕР-ЦЕНЕ ЗА РАННЮЮ РЕГИСТРАЦИЮ! :)**

**На следующий марафон - придумайте партнерскую программу
для постоянных участников (привел друга - друг получил
скидку, ты получил скидку)**

Полезные ссылки и сервисы:

Где проводить марафоны:

1. Простые, но эффективные для начала варианты «на коленке»

Закрытый аккаунт в Инстаграм (для платных проектов, бесплатные лучше проводить в открытых) + закрытая группа ВК/фейсбуке + общий чат в вотсап или телеграм

Прямые эфиры в закрытых аккаунтах Инстаграм и Вконтакте, которые потом сохраняем в этих аккаунтах/группах. Чтобы те, кто не смог быть в эфире, могли посмотреть запись.

Полезные ссылки и сервисы:

Где проводить марафоны:

1. Простые, но эффективные для начала варианты «на коленке» (до первых 100 000 р на марафонах вполне достаточно))

Закрытый аккаунт в Инстаграм (для платных проектов, бесплатные лучше проводить в открытых) + закрытая группа ВК/ фейсбуке + общий чат в вотсап или телеграм

Прямые эфиры в закрытых аккаунтах Инстаграм и Вконтакте, которые потом сохраняем в этих аккаунтах/группах. Чтобы те, кто не смог быть в эфире, могли посмотреть запись.

ВКонтакте это удобно делать в «Обсуждениях» группы, см. примеры:

12.05.14 Разработка тренировочных программ, Никитин Алексей

15 сообщений



Айрат Тулбаев

ответил 26 мая 2014

Каст ДК от 15.05.2014: Диета, загрузочные дни, + ответы на вопросы

6 сообщений



Айрат Тулбаев

ответил 26 мая 2014

Тренировка ног

16 сообщений



Светлана Бахтина

ответила 18 мая 2014

29.04.2014 г. Сушка. Этап 2!

18 сообщений



Светлана Бахтина

ответила 16 мая 2014

02.05.2014 - Физиологические стимуляторы сжигания жира, Дмитрий Кононов

2 сообщения



Алексей Никитин

ответил 8 мая 2014

Задаем вопросы по питанию, по тренировкам, организационные вопросы, можете предлагать темы которые вы бы хотели разобрать (лучшие темы будем проводить внеочередным вебинаром)!!!

82 сообщения · Стр. 1 2 3 4 5



Ирина Габова

ответила 7 мая 2014

10.04.2014 - тема 15. Дмитрий Шапран. Спортивное питание на сушке.

13 сообщений



Светлана Бахтина

ответила 7 мая 2014

Полезные ссылки и сервисы:

Где проводить марафоны:

2. Можно проводить полностью в мессенджере (вотсап, телеграм), а заранее записанные видеоуроки и мини-касты заливать на YouTube, и просто кидать в чат ссылки.

Но смотреть отчеты участников в чате очень неудобно, если их больше 20, т.к. чат постоянно будет завален сообщениями.

Полезные ссылки и сервисы:

Где проводить марафоны:

3. Платные ресурсы:

<https://getcourse.ru/> - Геткурс. Самый популярный сервис для онлайн-школ. Туда можно заливать видеоуроки + на нем же проводить вебинары.

Для дополнительной «движухи» и общения участников друг с другом рекомендую еще завести общий чат в Телеграм или Вотсап (иначе не сформируется настоящая «секта» и не будет групповой динамики)

<https://pruffme.com/> - Пруффми. То же, что и Геткурс, с небольшими отличиями по функционалу и стоимости.

