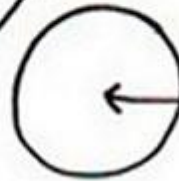




ברוכים הבאים!

Where the
magic happens



← Your
comfort
zone



WHO'S AWESOME?

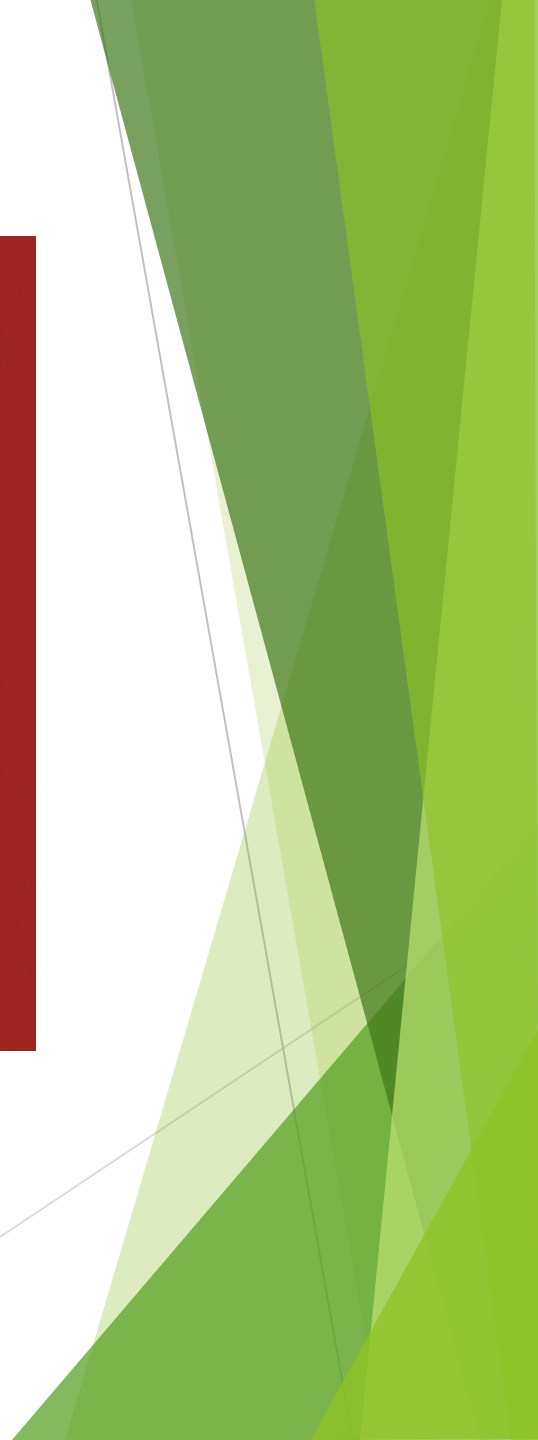
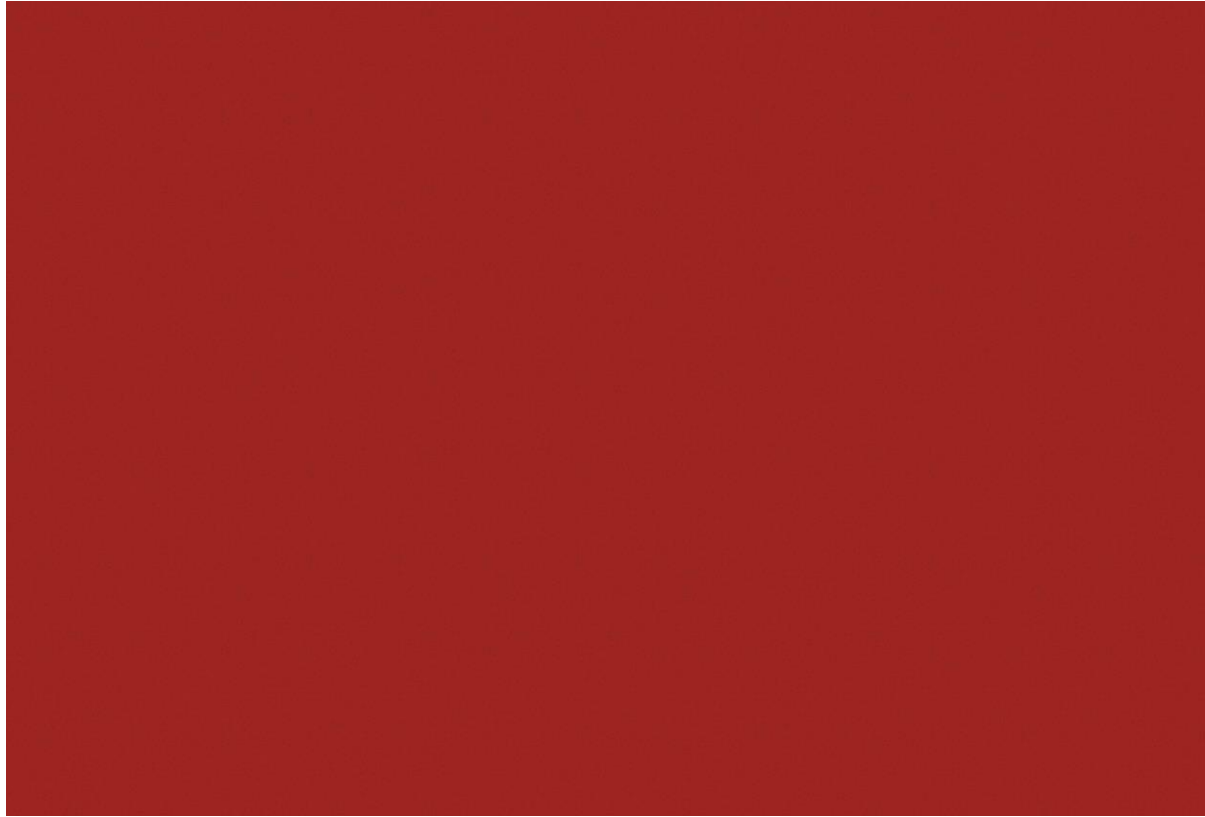
You're Awesome!



עסקלחיים

פוקוס על שכנוע הלקוח





כדי לבצע מכירה קלה, הלקוח צריך לדעת

- ▶ את הערך של המוצר שלנו
- ▶ שהמוצר שלנו מתאים עבורו
- ▶ שהמוצר שלנו מתאים עבורו
- ▶ את הערך של המוצר שלנו



כאבי הלקוח

- ▶ כתוב מה הבעיה שאתה פותר עבור הלקוח שלך.
- ▶ כתוב 7 כאבים ורצונות שגורמים לבעיה להיות בעיה משוב
- ▶ הוסף עוד 5 כאבים ורצונות כאלה.
- ▶ אם קצת מחשבה אפשר למצוא עוד הרבה כאלה
- ▶ המתחרים שלכם לא חושבים כל כך לעומק ומתבססים בדרך כלל על הכאבים הרדודים.



כאבי הלקוח

- ▶ מיינו את הכאבים שלכם ל 5 רמות מסלו השונות
- ▶ קבלו משוב.
- ▶ בחרו את ה 4 החזקים ביותר ברמה שתרצו להתמקד בה.
- ▶ תארו את הסיטואציה של הכאב ותעדו ציטוט "הדיווח" על הבעיה (מחשבות שהלקוח חושב או מילים שהלקוח אומר).
- ▶ כתבו כותרות ל 4 ברושורים לפי הציטוטים הנ"ל.
- ▶ המסרים הללו הם הכלי החזק ביותר והמשמעותי ביותר בכל מהלך שיווקי שתעשו בעסק **ובמיוחד** באינטרנט!



המודל החזק ביותר בעולם

- ▶ מה כל עסק צריך כדי להיות מאוד מצליח?
 - ▶ עוד לקוחות.
 - ▶ שכל לקוח ישלם יותר.
 - ▶ שכל לקוח יחזור יותר פעמים.

לכידת ליד

מוצר המרה בינארית

מאיץ את מכירת מוצרי הכסף. (לפעמים שווה אפילו להפסיד כאן כסף על כל מכירה)

משפר מאוד את רווחיות העסק

מגביר רווחים

הכרחי לתפקוד העסק והרווחיות

מערכת מעבר בין המוצרים

מגביר רווחים

מוצר כסף

מגביר רווחים

מוצר כסף

מגביר רווחים

מוצר כסף

עסק עם מוצר אחד אינו עסק

מכירת מוצר הכסף שלכם

כמה דוגמאות לסרטון מכירה טקסט-אודיו: ▶

<http://manifestationmiracle.com/> ▶

<http://www.obsessionphrases.com/> ▶

<http://www.themillionairesbrain.com/go/> ▶

<http://www.blackoutusa.org/vsl/index.php> ▶

<http://windowtothemind.com> ▶

ברמת הקוסמטיקה - הלבנים הכי ממירים ומהירים להכנה! ▶

רק תזכורת - הקוסמטיקה לא שווה כלום בלי התוכן! ▶



שיעורי בית

- ▶ סיימו את העבודה שעשינו היום
- ▶ כתוב את תסריט סרטון המכירה עבור המוצר שלך.



על מה אתם בוחרים להוקיר את
עצמכם במפגש של היום
(עד 3 מילים)



בהצלחה!

JUST DO IT.

