



ברוכים הבאים!



בירוקרטיה

- ▶ מערכת כנס וירטואלי (פרטים והסבר, ועיתוי)
- ▶ פוקוס על מנהרה שיווקית אחת - לא לעשות כמה ביחד. קודם תעשו אחד, תלמדו, תטייבו, ורק אז תשכפלו.
- ▶ אחרת לא תהיו פתוחים להיות בקצב של התוכנית.





פוקוס על שילוש ההמרה



פוקוס על שילוש ההמרה



תרגול "קו התועלת"



- ▶ מנצח הראשון שיביא מוצרים לפי הכללים, בקו תועלת עולה.
- ▶ זכרו, אנחנו כאן לאמן את המוח ולקבל כיוונון, זו התשתית הגדולה ביותר שאדם יכול להשקיע בעצמו (וכך גם תביאו הרבה יותר לקוחו לעסק).
- ▶

קו התועלת (בחן את עצמך)

- ▶ רשום את תועלת הדורון
- ▶ רשום את תועלת הבינארי וודא שהיא :
 - ▶ עמוקה יותר (גדולה יותר, חזקה יותר) מהדורון
 - ▶ מקבלים אותה מהר יותר מבדורון
 - ▶ מקבלים אותה יותר בקלות מבדורון
 - ▶ מקבלים אותה על בשטחים רחבים יותר מאשר בדורון
- ▶ רשום את תועלת (תועלות) מוצר הכסף וודא שהיא
 - ▶ עמוקה יותר (גדולה יותר, חזקה יותר) מהבינארי
 - ▶ מקבלים אותה מהר יותר מבבינארי
 - ▶ מקבלים אותה יותר בקלות מבבינארי
 - ▶ מקבלים אותה על בשטחים רחבים יותר מאשר בבניארי



כותרת המוצר הבינארי עצמו

- ▶ הכותרת המוצר עושה 80% מעבודת השכנוע - שימו עליה דגש.
- ▶ כותרת צריכה להכיל תועלת ברורה ומידית.
- ▶ דוגמא: - Astro-logical love פחות מ 5000 עותקים
- ▶ How to satisfy a woman every time and have her beg for more - מעל 2.5 מיליון עותקים.
- ▶ למכור מוצר בינארי בקלות צריכים שם (כותרת) ברורה ובעלת תועלת והבטחה חזקה ומחיר משתלם.
- ▶ תן את שם המוצר שלך ואת המחיר - צור הצעת "no brainer"



שיעורי בית

- ▶ בחר את הבינארי והדורון כדי שיתאימו לקריטריונים
- ▶ בחר 3 דורונים לבינארי שלך
- ▶ בחר 3 בינארים למוצר הכסף שלך.
- ▶ צור הצעה שאי אפשר לסרב לה עבור הבינארים
- ▶ שילחו את השילוש שלכם (מוצר כסף, בינארי, דורון) למשרד.
- ▶ המפגש הדיגיטלי הבא יתחיל בסבב התאמה לחוקים
- ▶ התחילו לחשוב על הכנס הווירטואלי שלכם (בעיקר את מי מזמינים).



על מה אני בוחר להוקיר את עצמי
במפגש של היום
(עד 3 מילים)



בהצלחה!

