



Всем привет! Занятие №2 «Основатель»





Правила:

1. ДЕЛАТЬ

2. Доверять

3. За закрытие цели раньше – бонусы

4. Не надо пытаться охватить все и сразу

5. Отчеты

6. Чат

7. В премиуме и ВИП – разбор проектов по пятницам

8. Выполняем так, как задание дается



1. Что клиенты хотят?
2. Что у них болит?
3. Их главная цель, которая связана с болью-проблемой?
4. Что им нужно?
5. Какие возражения при продаже?
6. За что готовы заплатить? (Если ответ не знаете – спросите у тех, с кем будете общаться, «что бы вы хотели бы купить за _____ рублей, какой результат и что хотели бы увидеть в конце программы, чтобы вам не жалко было отдать за нее денег»).
7. Назовите программу, за которую уже платили самую большую сумму денег? О чем она была, что вам обещали там? Какая цена, что понравилось, что нет?
8. Как и что мне сделать, чтобы вы точно были уверены, что программа оправдывает себя на 100 % ? Какие и в каком виде вам нужны гарантии? Как я могу снизить ваши риски? ВАЖНО! Эти возражения то, почему люди отказываются уже оставив заявку.
9. Какую программу вы когда-то хотели купить (и за какие деньги?) , но в последствии не купили?... что вас остановило? почему передумали?
10. Представь, что ты зарабатываешь минимум 150 000 рублей и у тебя стабильный доход, как бы тогда поменялось твое мнение?... и после этого задаете предыдущие вопросы.
11. в каком виде хотели бы получить мою программу
12. какая у тебя последняя мысль возникает перед тем, как отдать деньги за обучение? Представь, что ты сейчас это делаешь.

Демографические данные:

1. Где водится?

2. Где берет информацию?

(соц. сети, какие сайты, какие события посещает и кого выбирает в наставники)

Задание:

1. Продолжаем консультации.
2. У кого только теплые клиенты – добираем холодных
3. Делаем сравнительную характеристику.
4. Увеличиваем лимит до +5. Для самых активных до +10 клиентов.



Всем хороших
результатов!

