

**Региональная программа развития  
профессиональных навыков  
консультантов в MLM индустрии.  
Собери 22 кейса от Мастеров Региона**



## «Master Box»

**Каждую среду** обучение от МАСТЕРОВ Региона!  
Темы вебинаров - современные результативные техники работы, которые спикеры сами применяют на практике.

**Самые ценные методы – это проверенные методы!**

**Собери 22 кейса от мастеров Региона!**



# «Master Box»

Расписание on-line вебинаров  
каждую среду в 20-00 ч (Уральского времени)

- 25 января** «Техники создания «говорящих» текстов»  
Практический психолог. Бизнес-тренер Демидова Евгения
- 1 февраля** «Лидерское сопровождение на расстоянии»  
Техника подготовки и проведения вебинаров.  
Рубиновый директор Компании Некрасова Елена. Екатеринбург
- 8 февраля** «Массовый рекрутинг»  
Технология массового рекрутинга.  
Старший директор Компании Александра Сэчик. Юргамыш
- 15 февраля** «Событийный маркетинг»  
Золотой директор Компании  
Безденежных Алина. Курган
- 22 февраля** Бизнес-игра «Конструктор структуры  
по Маркетинг-плану»  
Ст. Директор Компании Гордова Флюза. Екате
- 1 марта** «Двух-недельный Каталог»  
Золотой директор Компании  
Безденежных Алина. Курган
- 15 марта** «Как легко начать разговор с незнакомым»  
Старший Директор Компании  
Останина Наталья. Кунгур.



# Техники создания «говорящих» текстов.

Практический психолог, бизнес-тренер Демидова Евгения.



# Копирайтинг прямого отклика.

Образ  
Слова  
Эмоция  
Отклик  
Действие ↓



«Я слепой. Помогите мне». → «Сейчас весна, но я ее не вижу»

Наша задача – текстом  
**вызвать прямой отклик,**  
т.е. пробудить какое-то чувства.

# AIDA маркетинг

AIDA (АИДА) – это модель поведения потребителя при принятии положительного решения о покупке товара.

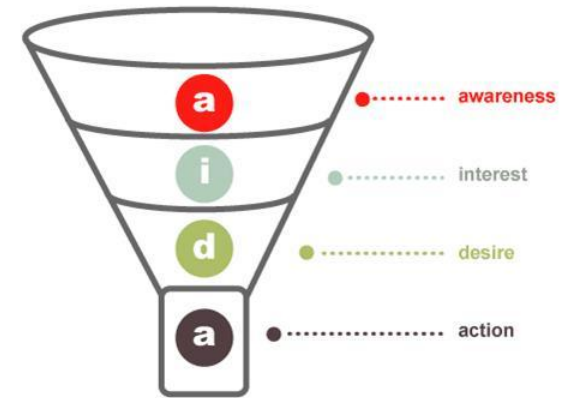
В переводе с английского:

**Attention** - привлечь внимание

**Interest** – вызвать интерес

**Desire** – разжечь желание

**Action** – побудить к действию



Впервые AIDA маркетинг был предложен ещё в 1896 году Элиасом Левинсом. После этого модель стала основополагающей в практике американского маркетинга. Модель AIDA очень универсальна и её можно использовать для любых типов переговоров.

Наибольшее распространение на данный момент AIDA маркетинг приобрёл в рекламе, а также в последнее время в продающих страниц и текстов в интернет продажах.

# **Применение техники AIDA в нашей деятельности.**

- 1. Приглашение на мероприятия**
- 2. Приглашение на вебинары**
- 3. Предложение первого шага Стартовой программы**

**Attention - привлечь внимание**

**Interest – вызвать интерес**

**Desire – разжечь желание**

**Action – побудить к действию**

# Применение техники **AIDA** в нашей деятельности.

## Приглашение на мероприятия партнера.

### **ВНИМАНИЕ**

1. В личном кабинете каждого консультанта Компании размещено приглашение на Региональную конференцию в феврале. В твоем кабинете тоже есть это приглашение.

### **ИНТЕРЕС**

- 2 В программе конференции модный показ новых коллекций одежды от Faberlic, в том числе и показ новых коллекций «Faberlic by Valentin Yudashkin», а так же, презентации новинок продукции.

### **ЖЕЛАНИЕ**

3. Ты первый узнаешь все новости Компании, услышишь истории Успеха Лидеров Региона и получишь подарок от Компании.

### **ДЕЙСТВИЕ**

4. Я собираю группу Лидеров моей структуры для участия в Конференции нашей дружной командой. Предлагаю тебе присоединиться к нам. Стоимость билета 700 рублей. Жду твоего решения до 12-00 ч. Позвони или напиши мне.



# Применение техники **AIDA** в нашей деятельности.

## Приглашение на вебинары консультантов.

### **ВНИМАНИЕ**

1. На Урале начал работу новый проект на развитие профессиональных навыков в МЛМ. В программе современные результативные техники от Мастеров своего дела.

### **ИНТЕРЕС**

- 2 В новом проекте именно то, что мы давно искали - минимум теории и максимум практики не выходя из дома!!! При участии в вебинарах каждую среду, ты соберешь в своей практике 22 бизнес-кейса в свою копилку.

### **ЖЕЛАНИЕ**

3. По аналитическим данным, при включении в проект вместе с тобой трех партнеров, объем продаж твоей структуры увеличиться на 50% !

### **ДЕЙСТВИЕ**

4. Заходи по ссылке каждую среду в среду в 20-00 ч. Приглашай своих консультантов в проект для участие командой. От меня как от руководителя структуры подарки самым активным участникам на итоговых семинарах.

# Применение техники **AIDA** в нашей деятельности.

## Предложение первого шага Стартовой программы

### **ВНИМАНИЕ**

1. Быть новым консультантом Компании faberlic очень выгодно. Именно для вас Компания приготовила подарок – парфюм от Валентина Юдашкина всего за 1 рубль.

### **ИНТЕРЕС**

- 2 Парфюм от известного кутюрье мечтает получить каждая модница. А еще это достойный и желанный подарок любой женщине.

### **ЖЕЛАНИЕ**

3. Только до 12 февраля все счастливицы смогут оформить заказ на 2000 рублей и получить в подарок за 1 рубль парфюм.

### **ДЕЙСТВИЕ**

4. Я собираю данные для регистрации чтобы оформить вовремя заказы и не опоздать получить парфюм от Валентина Юдашкина. Для вас от меня презент – скидка 5% от суммы вашего заказа, оформленного сейчас по каталогу. Что вам заказать?

# Техника АПОП

1. Актуальность (важность)
2. Предложение
3. Ограничение
4. Призыв к действию



## Приглашение на мероприятия партнера.

1. В наше динамичное и информативное время очень важно получать новую информацию первыми.
2. Предлагаю Вам принять участие в Зимней Региональной Конференции, услышать информацию из первоисточника и сформировать свое видение развития бизнеса в Компании в 2017 году.
3. Только до 1 февраля у нас есть возможность купить билет и стать участником конференции.
4. Записывайтесь ко мне в группу для участия в Конференции до 1 февраля. Каждому участнику подарок от Компании.

## Приглашение на вебинары.

1. Сейчас самая востребованная, современная и удобная форма обучения - дистанционная!
2. Приглашаю тебя в новый проект «Master Vox», где можно пройти обучение не выходя из дома.
3. При быстром принятии решения, у тебя есть возможность успеть получить все бизнес-кейсы от мастеров Региона.
4. Заходи по ссылке каждую среду в среду в 20-00 ч. При сборе всех 22 кейсов от меня бизнес-подарок.

**Важно!**

**Три ключевых вопроса себе  
при создании текстов:**

- 1. Кому Вы адресуете сообщение?**
- 2. Что именно Вы хотите сказать?**
- 3. Какое конкретное действие Вы хотите  
получить в ответ?**

**Зачем Вам влиять на людей?**



Читателем всегда в тексте **считывается эмоция**  
и настроение автора.

Если в вашем тексте есть искренность,  
то **читатель это чувствует.**

*Когда в вас чувства нет, - всё это труд бесцельный;*

*Нет, из души должна стремиться речь,*

*Чтоб прелестью правдивой, неподдельной*

*Сердца людские тронуть и увлечь!*

*А вы? Сидите да кропайте,*

*С чужих пиров объедки подбирайте -*

*И будет пёстрый винегрет*

*Поддельным пламенем согрет.*

*Когда таков ваш вкус - пожалуй, этим*

*Вы угодите дуракам и детям;*

*Но сердце к сердцу речь не привлечёт,*

*Коль не из сердца ваша речь течёт.*



«Фауст» Гёте

«Лидерское сопровождение на расстоянии»  
Техника подготовки и проведения вебинаров.

**Рубиновый директор Компании  
Елена Некрасова. Екатеринбург  
1 февраля**

