

День 3

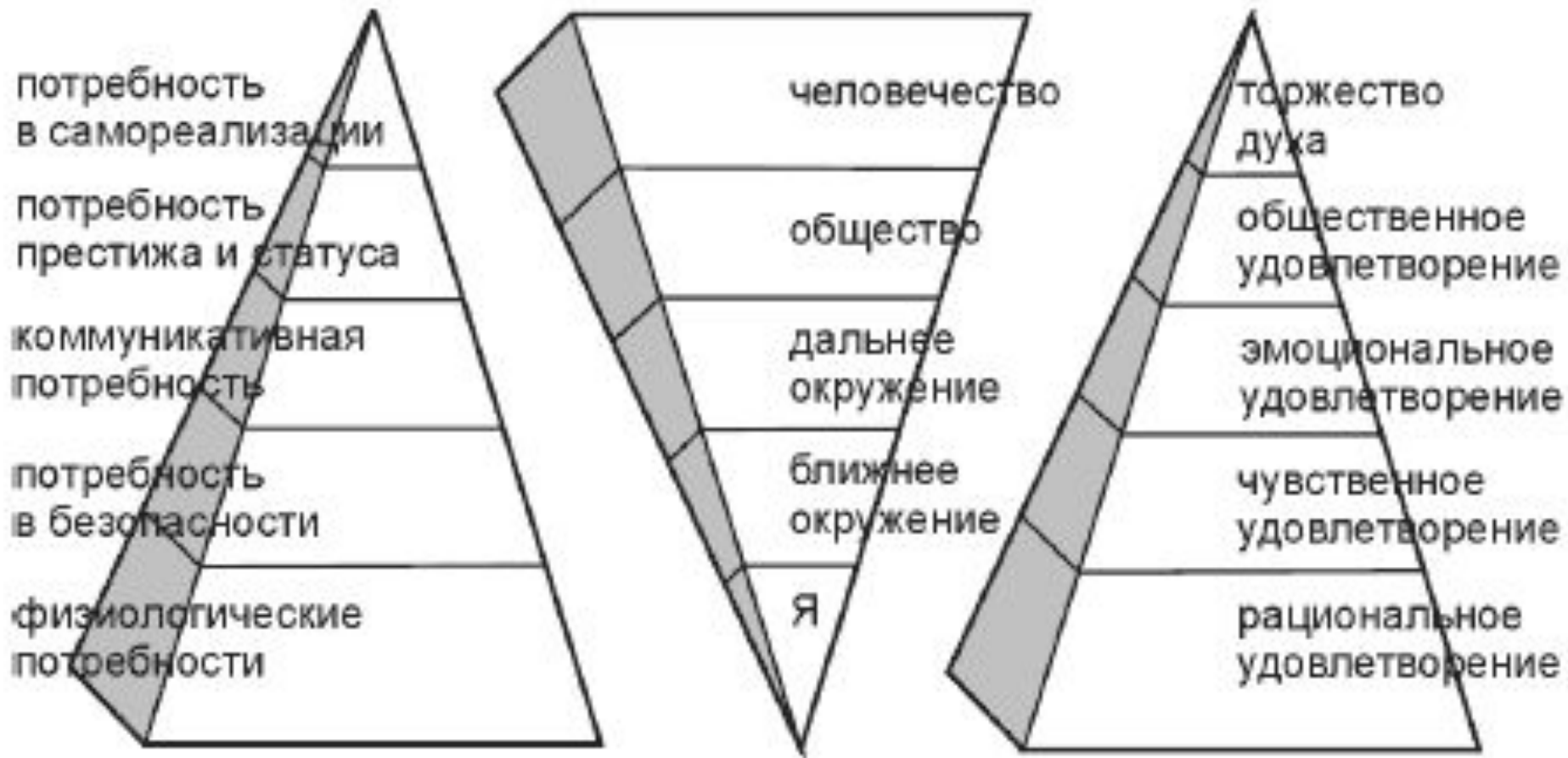
Продающий текст

Практика. Что продаем?

20 раз напишите – что продаем

- С какой мыслью клиент приходит к вам?
- Как вы хотите, чтобы вас воспринимали

Мотивируем купить



ПИРАМИДА
ПОТРЕБНОСТЕЙ

ПИРАМИДА
ОКРУЖЕНИЯ

ПИРАМИДА
ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО
УДОВЛЕТВОРЕНИЯ
ОТ ПОКУПКИ

5 слов, в которых зашит посыл

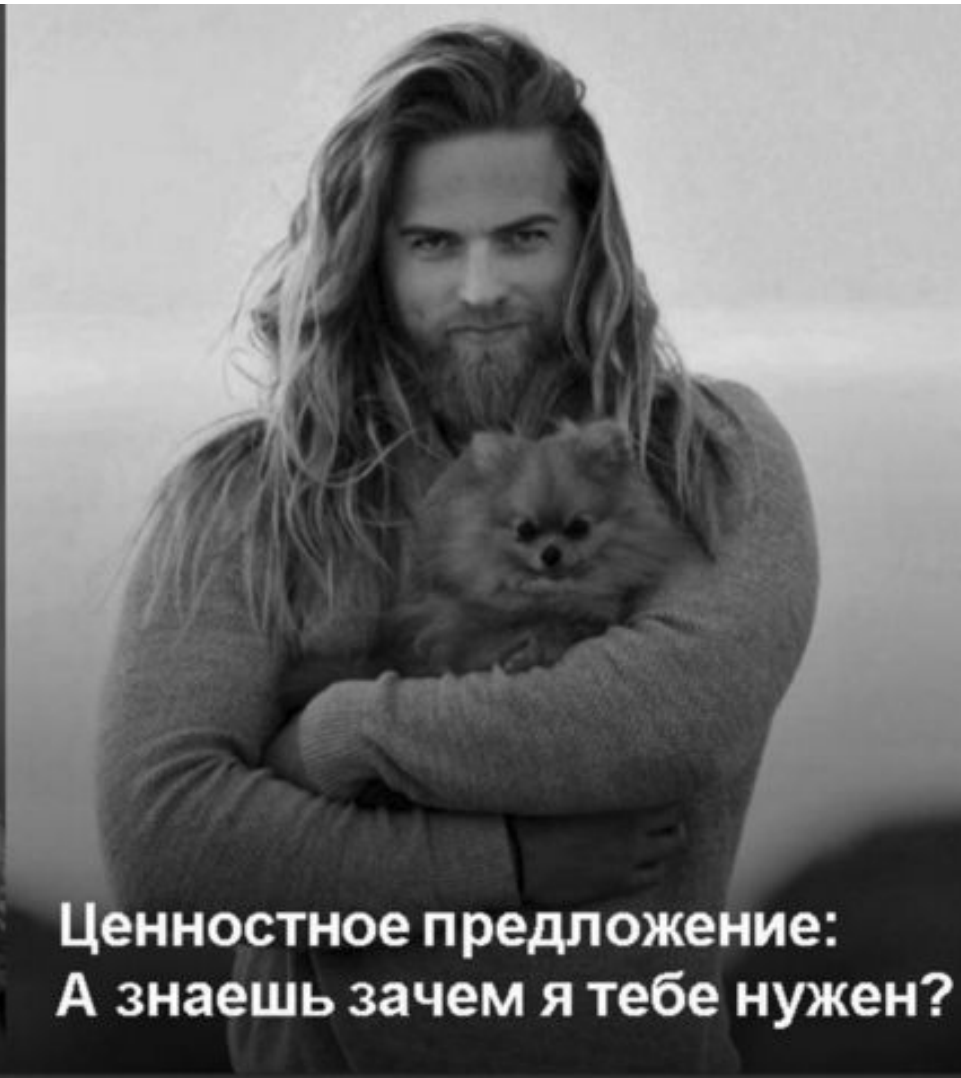
- Глубина, сила, системность, интеграция, структурность
- Сила, естественность, баланс, традиции, эстетика
- Надежность, качество эффективность, персонализация, этика
- Легкость, душевность, позитив, эмоция, профессионализм

Практика. Что дает продукция/услуга?

5 слов, в которых заложены основные посылы

- Мой продукт позволяет людям чувствовать себя...
- Нам бы хотелось, чтобы люди нас воспринимали...
- Мы о том, что...

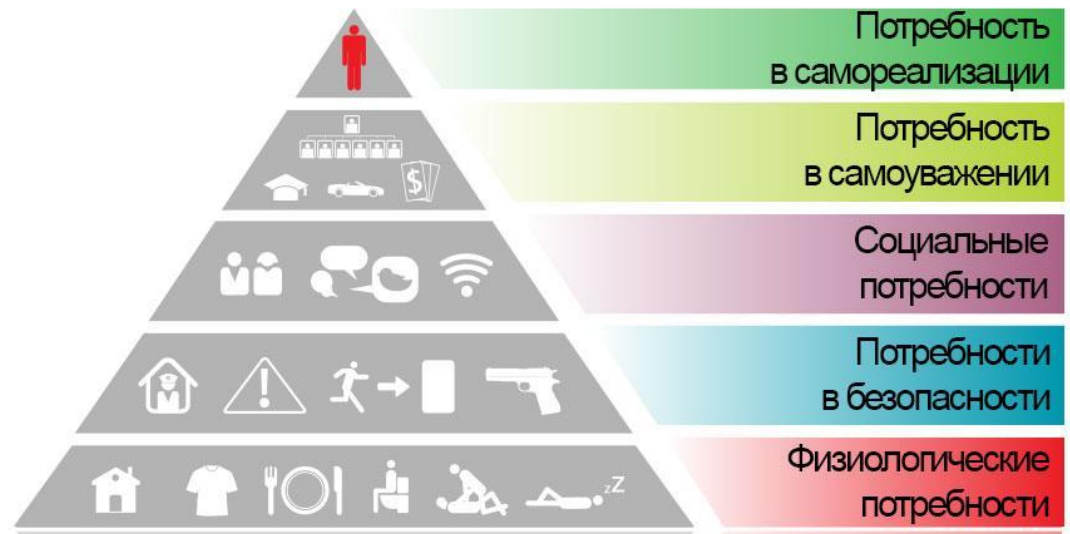
Ценностное предложение



Пирамида контент-технологии

- Знаем ценности и ход мыслей
- Можем не просто выявить потребность, а родить ее в голове покупателя
- Ищем продающие аргументы
- Маслоу
- 5 слов, в которых защиты основные посылы
- Важно донести эти ключевые идеи до клиента через текст

Потребности человека



Как все или разговариваем

нет	да
У нас индивидуальный подход	Для решения вопроса клиента мы собираем консилиум врачей
У нас молодая динамично-развивающаяся компания	И 3 месяца не обновлялись новости

Практика. Как донести до клиента

- Как мы можем показать/раскрыть ключевые характеристики с помощью контента?

Профессионализм - ...

Натуральные продукты...

Качество...

Почему нельзя сразу продать

или почему мы не покупаем, когда нам активно продают?

Наш мозг

Банан

Тошнота

Наш мозг

17 x 24



Раппóрт (фр. *Rapport*, — возвращать, приносить обратно)



Раппорт – эмоциональная и интеллектуальная связь, устанавливаемая между людьми в процессе общения. Основана на взаимной симпатии, взаимопонимании и доверии

«Отношения эмоционального присутствия. Взаимодействие с людьми в ИХ реальности»

М.Гоулстон, Д.Уилмен. Искусство влияния. Убеждение без манипуляций

Триединая модель мозга МакЛина

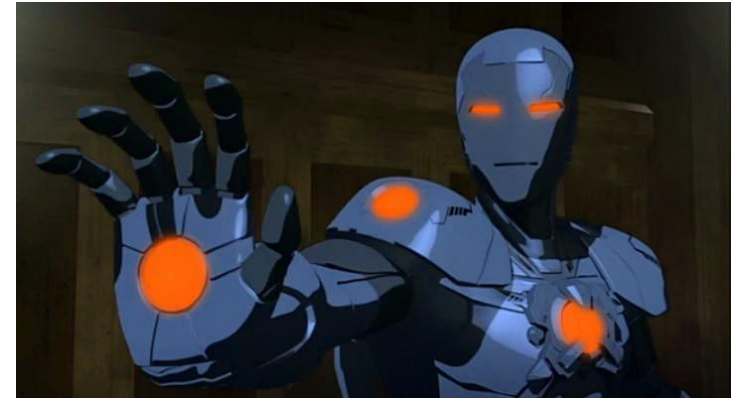


Система 2 «Сознательный выбор»

Система 1 «Автопилот»

Новое вначале встречает панцирь

1. Мы: Купи что-то – отскок!
2. У меня была та же проблема, я искал пути выхода, применял то-то, ошибался там-то, нашел! И ты можешь попробовать!
(Вместе с ним проходим путь из А в Б)



3. Покупатель: Ок, если мы резонируем, я готов попробовать

Теперь мы друг друга понимаем!!!
(эмоциональное присоединение через
понимание его боли)

Если мы проббили панцирь, прошли
первый мозг, логика так же, как она
раньше придумывала, почему это не
нужно, начинает приводить доводы,
почему это нужно, человек сам себе
продает!

Чем люди мотивируют свои неразумные приобретения



Из книги: Danziger Pamela N., Why people buy things they don't need (Rev. ed. – Ithaca, N.Y.: Paramount Market Pub., 2004)

Рейтинг факторов, по которым компании – мировые лидеры в своих областях выбирают операторов услуг

1. Соответствие ключевых компетенций оператора требованиям заказчика.
2. Квалификация компании-оператора и ее специалистов.
3. Схожесть корпоративных культур оператора и заказчика.
4. Качество оформления коммерческого предложения.
5. Понимание оператором всех требований и условий заказчика.
6. Опыт предыдущей работы с оператором.
7. Цена (заметьте, на нее обращают внимание в последнюю очередь!).

По материалам книги: Leadership development: building executive talent (Houston, Tex.: American Productivity & Quality Center).

Триединая модель мозга МакЛина



Зачем:

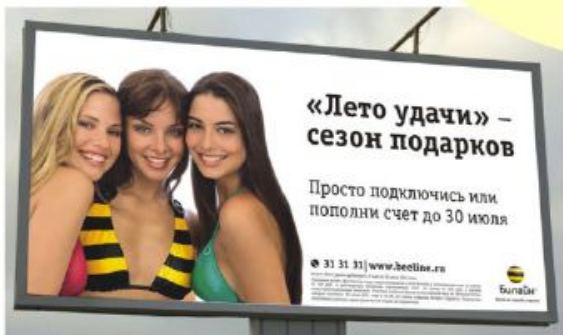
Зная тип мотивации вы сможете определить более эффективный способ мотивировать человека.



Мотивация К - ОТ

Что это такое:

Мотивация "К-ОТ" определяет, как именно мотивируется человек: положительными результатами действия или избеганием негативных последствий.



Мотивация К Мотивация приближением



Мотивация ОТ Мотивация избеганием

Делая что-то, представляют цель. Наклоняются вперед при высказывании. Жесты символизируют энергию, движение. Эти люди хорошо могут определить, чего они хотят достигнуть, но у них могут возникнуть трудности с определением того, что надо избежать. Лучше справляются с делами там, где необходима способность неотступно стремиться к определенной цели.

Делая что-то, представляют неприятности, которых надо избежать. Могут отклоняться назад или стоять неподвижно во время разговора. В первую очередь обращает внимание на то, что ему не нравится, чего он хочет избежать. Эти люди хорошо определяют, чего им стоит избегать, и с трудом – к чему они стремятся. Превосходно обнаруживают ошибки и будут хорошо работать, например, контролерами качества.

Мне нравится этот цвет



Только не зелёного цвета!



К: используют позитивную структуру предложения.
ОТ: используют негативную структуру предложения.

К: фокусируются на цели.

ОТ: фокусируются на том, от чего они уходят или хотят избежать.

Я иду на новую работу



Я ухожу со старой работы



Как в жизни



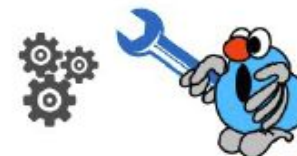
К: часто не замечают препятствий.

ОТ: легко теряют направление движения: для них важно уйти от проблемы, а не прийти к цели.



Мотивация **К** более визуальная, а **ОТ** более кинестетическая.

ОТ: мотивируются возможностью решить проблему.



В нашей культуре приблизительно 60% людей с преимущественной мотивацией **ОТ**, 30% - **К**, и около 10% с “равновесней”.

Хотите узнать про себя?



ЛЮБОпытство ДВигатель Прогресса

Отвечайте на вопросы односложно,
не задумываясь.

1. Назовите качество или характеристику, которыми вы хотели бы обладать в ИДЕАЛЕ.
2. Назовите качество или характеристику, которыми вы ОБЯЗАНЫ обладать.
3. еще одно ИДЕАЛЬНОЕ.
4. еще одно ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ.
5. еще одно ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ.
6. еще одно ИДЕАЛЬНОЕ.
7. еще одно ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ.
8. еще одно ИДЕАЛЬНОЕ.

Ключ

Если быстрее вы ответили на вопросы об идеальных качествах, ваш доминирующий тип мотивации – «К».

Если об обязательных — «От».

Счастливики с равноценными типами мотивации ответили без раздумий на все вопросы.

Формулы текстов

PSODA

- **Pain (Проблема)** – укажите на боль читателя, скажите ему: «Я понимаю, какая у тебя проблема»;
- **Solution (Решение)** – расскажите как можно решить проблему;
- **Offer (Предложение)** – четко распишите то, что предлагаете в контексте «лечения» боли читателя;
- **Deadline (Ограничение)** – ограничения заставят читателя думать о том, что он может не получить товар, если не поторопится;
- **Action (Действие)** – подведите читателя к тому, чтобы он воспользовался предложением и как можно скорее.

Формулы текстов

AIDA ветеран и легенда

- **Attention (Внимание)** – зацепите внимание читателя и выдерните его из повседневной скучной жизни;
- **Interest (Интерес)** – дайте читателю то, что он с жадностью прочтет и захочет еще;
- **Desire (Желание)** – растопите сердце читателя, чтобы он захотел то, что вы предлагаете;
- **Action (Действие)** – подведите читателя к тому, чтобы он сделал следующий шаг.



Схемы написания продающих ТЕКСТОВ

Мотивация «От»

Боль + больше боли

(подстраиваемся)

Решение проблемы (как делают другие)

Наше решение

Гарантии

Подарки

Как это получить (четкая инструкция)

Продать цену (объяснить, почему она выгодна)

Ограничение по времени

Действие (сейчас)

P.S. Почему это важно

Мотивация «К»

Картина будущего

Усилить картину

Спускаемся на землю

Рассказываем, как реализовать

Приглашение

Дедлайн

P.S.

Пока-пока

Можем совмещать

Описываем 5
возможностей,
которые дает
продукт

5 проблем/болей
клиента

Снимаем возражения

Как выступать публично

+ Если освоите технологию публичного выступления:

- ✓ сможете продавать с вебинаров, конференций
- ✓ в разы увеличите свою узнаваемость
- ✓ ...

- СТРАХ!

- ...

Но, что такое страх – адреналин, который если технично направить в нужное русло будет работать на нас ! Каждый, кто выступал 4-5 раз чувствуют себя увереннее. Практика разбивает страх. Люди начинают получать удовольствие!

Как совместить работу и семью.

1 июня, пятница | Пермь, ул. Стахановская, 54 П (Технопарк)

1 ИЮНЯ!!! "Успешный на работе, счастливый в семье. Как совместить работу и семью. Мифы и реальность"

1 ИЮНЯ В 17:00

[Зарегистрироваться](#)

ExpertTeam

[Связаться с организатором](#)

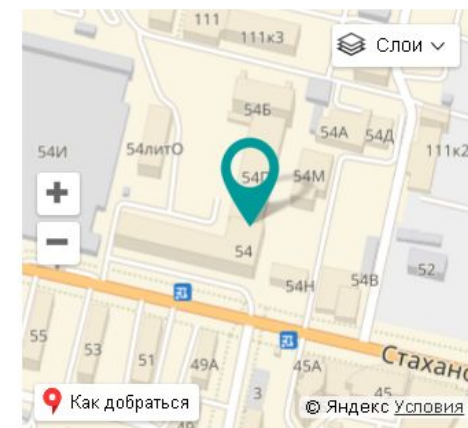
Послезавтра

1 июня с 17:00 до 21:00



Пермь

ул. Стахановская, 54 П (Технопарк)



Об этом не принято говорить вслух, но эти темы для каждого важны и нужны. Мы знаем это важно! Мы знаем, так бывает с каждым! Баланс семья\работа — МИФ или РЕАЛЬНОСТЬ! 01 ИЮНЯ в 17:00 В ТЕХНОПАРКЕ мы хотим поговорить:



Галина Черновалова

21 мая в 23:10 · 🌐



Народ! Очень важно услышать ваше мнение!!!

Думали, что ВАУ, что это то, что важно и интересно, а не все так просто.....

Что не так? Дата? Тема? Спикеры? Не донесли смысл? Что?!?

Помогите, пожалуйста, мыслью своей!

Я про мероприятие, что мы запланировали 01-го июня «Успешный в бизнесе, счастливый в семье»

Вот ссылка <https://experteam.timepad.ru/event/715403/>

Регистраций очень мало и очень хочется понять – где ошиблись?

Возможно, Вы думаете еще или просто пока не регистрируетесь? Тогда отзовитесь!

Пришло время принять решение!

Переносить? Сменить акценты? Вообще не интересно? По последнее точно знаю, что не так, поскольку сама идея пришла от ваших запросов и личных разговоров и просьб рассказать, посоветовать, помочь....

Что пошло не так? Ошибки – важные моменты....

ОЧЕНЬ

НУЖЕН

ВАШ

СОВЕТ





Анастасия Симонова ГАЛИНА Черновалова, я тоже добавлю немного от себя, вдруг кому интересно мнение и счастливой и успешной 😊

Прочитав название и описание семинара, у меня возникла ассоциация только с "курсы для мамочек в декрете или как заработать из дома!" Ну вот что-то такое.... как-будто мен в Сетевуху приглашают!

Может, конечно, я не ЦА, но я не увидела важных для себя слов. Не про процессы, не про тайм-менеджмент и делегирование.... много эмоций и Бла-Бла!

"Научите (примерно воспроизвожу) меня воспитывать моих детей" - ну это вообще бьет по Мамскому самолюбию 🤔

Прочитав текст, я сделала вывод, что нацелен он на Мамочек в декрете и их как-то будут мотивировать и в конце тренинга они все встанут взявшись за руки и три раза крикнут "я все смогу!" ну вот как-то так:)



Нравится · Ответить · 6 дн.



Галина Черновалова ответила · 10 ответов



Написать комментарий...





Михаил Толмачев Галина, ну кто же признается, что не успешен в бизнесе и несчастлив в семье?



Нравится · Ответить · 1 нед.

^ Скрыть 11 ответов



Галина Черновалова Михаил, спасибо! Да, такая версия была при обсуждении... Значит, неверные смыслы передали? Или тема неверно сформулирована, что сразу перевод мысли в это русло?

Нравится · Ответить · 1 нед.



Михаил Толмачев Галина Черновалова Это примерно так звучит: хочешь стать умным, приходи! Гудвин

Нравится · Ответить · 1 нед.



Галина Черновалова Михаил, а как по другому было бы ценно и понятно, чтобы "в тему и на равных"?! Искренне прошу совета!

Нравится · Ответить · 1 нед.



Михаил Толмачев Например: "Как совместить успешный бизнес и счастливую семью"



Нравится · Ответить · 1 нед.



Галина Черновалова Михаил Толмачев , да, спасибо! так гораздо лучше! Согласна!!!



Нравится · Ответить · 1 нед.



Галина Черновалова Михаил, а в такой интерпретации не соглашаюсь ли я тем, что у меня не получается это сделать? Не те же яйца, только в профиль?

Нравится · Ответить · 1 нед.



Михаил Толмачев Нет, Вы утверждаете, что Вам это удалось и Вы готовы делиться своим опытом с другими.

Нравится · Ответить · 1 нед.

Михаил Толмачев Нет, Вы утверждаете, что Вам это удалось и Вы готовы делиться своим опытом с другими.

Нравится · Ответить · 1 нед.

Галина Черновалова Михаил, так да, так и есть! Спикеры готовы делиться сокровенным! В этом и суть, что люди готовы говорить о своих сокровенных проблемах, "интимных" вещах, как преодолевали, как справились... как раз готовы делиться, КАК СМОГЛИ! Что не так? не теория, а опыт переживших!!

Нравится · Ответить · 1 нед.

Михаил Толмачев Все так. Только корабль не правильно назвали.

Нравится · Ответить · 1 нед.

Анастасия Антакова Михаил Толмачев добрый день! Утверждение "Успешный в Бизнесе - счастливый в семье", очень даже твердо заявляет об уже свершившемся факте успеха в обеих сферах. А "Как стать.." мной воспринимается, как очередной заголовок бесплатного вебинара про счастливую пилюлю. Единственное, что вызывает сомнение в названии это то, что причинно-следственная связь тут обязательна. Про гармонию видимо авторы будут говорить)

Нравится · Ответить · 1 нед.

Михаил Толмачев Анастасия, здравствуйте. Не оспариваю, что спикеры успешные и замечательные люди. Благо некоторых знаю. Вопрос в некотором противопоставлении. Мы(спикеры) - успешные, Вы (участники мероприятия) пока нет. Но вы не унывайте, мы вас научим быть счастливыми!? Кому же приятно быть в такой роли? Как совмещать успех и счастье - правильный мотив. Половина участников будут счастливыми, но пока не успешными, А другая успешными, но пока несчастливыми. Как-то так...

Нравится · Ответить · 1 нед.

Написать ответ...

Денис Пестов Михаил, Что то в твоих словах есть)))

Нравится · Ответить · 1 нед. · Отредактирован



Денис Пестов

Вчера в 14:55 · 🌐

Не понимаю! Критично не понимаю! Мне бы лет 10 назад информацию и этих людей. Сколько косяков не напорол бы в отношениях и не грузил бы себя иллюзиями. Глупые ошибки глазами меня сегодняшнего. Не знаю, как вам, лично я стараюсь не упустить возможность откорректировать свой жизненный путь (это не только работа, это много шире), за счет чужих граблей. Приглашаю присоединиться 1 июня и встретиться в 17-00 в Технопарк Пермь. Я ищу встреч с очень интересными людьми везде. В этот раз в гостях будет Владимир Архипов. Наш земляк, нынче обитающий в Москве. Эксперт в подростковой психологии. Мне интересен еще и потому, что хочу понять, как быть счастливым мужчиной рядом с яркой и энергичной дамой.т Знающие меня поймут почему))) У него ситуация, похожая, он Муж Ии Имшенецкой... Подробнее про то, что мы затеяли: <https://experteam.timepad.ru/event/715403/> #пермькруть #experteam #УспешныйВезде

01 июня они расскажут:

**Как преодолеть
океан проблем в бизнесе и
не сесть в лужу с семьей.**



Нравится



Комментарий



Поделиться



Елена Ершова, Оксана Чеклецова и еще 16

Где работают эти схемы

- Продающие тексты (реклама, структура лендинга, коммерческое предложение)
- Вовлекающие (пост в соцсетях, письмо в рассылке)
- Система аргументации в деловой переписке

Проверка гипотезы

Находим себе клиента

Уточнение гипотезы 2

Портрет клиента максимально близкий к
жизни

Усиление гипотезы

Добавляем чувственного и прожитого

2. Продающий текст

Задача: побудить написать-позвонить-оплатить

Ключевые слова: купите, позвоните, делаем, решаем, помогаем, обучаем, проблема, вопрос. В тексте много глаголов, действий

По Коту План:

Что вы предлагаете, Что делать, Почему сейчас (Подходит только для очень теплой аудитории)

По Гари Бенсвенге План: проблема-обещание-доводы-решение=убеждение

Четкая формулировка проблемы с которой регулярно сталкивается читатель

Обещание решить эту проблему – объяснение, каким образом это будет сделано

Доводы в защиту идеи

Инструкция

AIDA (почти по Аристотелю: вступление-изложение-утверждение-заключение)

План: Побуждаем интерес (история, факт, картинка)

Поддерживаем интерес, давая узнать себя в описываемой ситуации – используем понятные образы

Вызываем желание обладать

Призываем к действию

Вопросы-предложение-работа с возражением-призыв к действию

Описание клиентской ситуации-описание решения-формулировка готовности решать похожие ситуации

Бонус: на чем строить убеждение

1. Заработать деньги.
2. Сэкономить деньги.
3. Сэкономить время.
4. Быть успешным и популярным.
5. Получить конкурентное преимущество.
6. Получить удовольствие.
7. Коллекционировать ценные и редкие вещи.
8. Привлечь внимание противоположного пола.
9. Быть модным и стильным.
10. Устранить боль.
11. Осуществить мечту.
12. Повысить свое мастерство или показатели работы.
13. Получить преимущества перед другими.
14. Удовлетворить аппетит
15. Упростить свой труд
16. Удовлетворить любопытство.
17. Заставить других завидовать.
18. Подражать другим.
19. Обрести новый источник дохода.
20. Перенять чужой опыт.
21. Подарить себе исключение.
22. Получить новый опыт, знания и навыки
23. Стать первым в своем деле.
24. Получить дефицитный товар.
25. Завоевать признание экспертов.
26. Уберечь себя от возможных проблем.
27. Улучшить свое здоровье.
28. Защитить свою репутацию.
29. Стать более эффективным.
30. Получить более престижную работу.
31. Стать счастливым
32. Меньше работать.
33. Удовлетворить свое эго.
34. Насладиться экзотическими ощущениями
35. Удовлетворить свои сексуальные желания.
36. Стать независимым.
37. Сделать свой досуг более разнообразным.
38. Заслужить похвалу, благодарность и поощрение.
39. Воспользоваться новой возможностью добиться цели.
40. Быть в курсе последних трендов и тенденций.
41. Получить удобства.
42. Сделать кому-то сюрприз или подарок.
43. Сделать подарок себе.
44. Быть хорошим супругом и родителем.
45. Получить что-то бесплатно.
46. Что-то обновить.
47. Войти в историю.
48. Защитить себя от потери денег.
49. Защитить себя от безработицы.
50. Защитить себя от несчастного случая

Как разморозиться

Письмо бабушке

Дорогая бабушка.....

Люблю, я

Домашняя работа

1. 20 слов – что продаем
2. 5 слов, в которых зашит посыл
3. 2 текста: 1 по аиде, 1 по псоде