



ЛАБОРАТОРИЯ ОСТАТОЧНЫХ
ЭЛЕМЕНТОВ



ХИМИЯ ТЕЛА



МИКРОЭЛЕМЕНТЫ



ЗНАНИЯ И НАУКА



ДИЕТОЛОГИЯ



ЗДОРОВЬЕ





Суть бренда

Главным заданием
Лаборатории Остаточных
Элементов является
охрана здоровья путем
пропагандирования
правильного питания.

Микроэлементный Анализ Волос в качестве метода оценки состояния питания человека может быть использован в профилактике, во время болезни и реабилитации. Результат Микроэлементного Анализа Волос позволяет определить метаболический тип и тенденции здоровья.

Миссия бренда

1

Что делает компания?

Микроэлементный анализ волос и на основе результатов анализа мы составляем эксклюзивную программу по реабилитации или профилактике.

2

Для кого существует компания?

Для тех людей, которым интересны профилактика здоровья и для тех, кто хочет исправить уже существующие проблемы.

3

Какие ключевые потребности потребителя, которые мы стремимся решить?

Мы решаем проблемы со здоровьем, даем точное понимание существующих проблем и помогаем их решить с помощью нашего продукта.

4

Что определяет успех проекта?

Абсолютным приоритетом в каждодневной деятельности компании является исполнение ожиданий Клиентов. Отражают это не только миссия, общий замысел и ценности компании, но также индивидуально устанавливаемые цели по качеству.

5

Каким образом мы достигаем этого успеха?

У нас сильная экспертиза, наша команда разработала собственный способ интерпретации микроэлементного анализа волос. Благодаря этому анализ стал полезным диагностическим инструментом для врачей и диетологов, тренеров.

Итоговая миссия бренда

Главной задачей нашей лаборатории является охрана здоровья путем пропагандирования правильного питания и основываясь на научных знаниях и опыте. Наша команда разработала полезный диагностический инструмент для диетологов, врачей и тренеров.

Ценности

Функциональные ценности:

1. Решение проблем:

Мы решаем проблемы клиентов максимально точно, понятно и заблаговременно

2. Качество:

На регулярной основе наша Компания подвергается внешним аудитам, целью которых является подтверждение соответствия внедренной Системы управления качеством норме ИСО 9001:2008 в области микроэлементного анализа.

3. Минимализация усилий:

Мы делаем все, чтобы каждый клиент мог сделать анализ, с минимум усилий и, находясь у себя дома получить результат на почту.

4. Систематизация:

Мы даем системное решение, пошаговый алгоритм действий где каждый шаг понятен и ведет к конкретному результату.

Эмоциональные ценности:

1. Здоровье:

Мы понимаем, что наш контакт с природой и натуральными продуктами становится все более ограниченным. В нашей жизни появилась современная хозяйственная химия, новые информационные, электронные технологии, мы имеем производительное сельское хозяйство (благодаря генетической инженерии), фармацевтическая промышленность, заботясь о нашем здоровье, рекламирует широкое применение своей продукции. Короче говоря, мы становимся обществом «синтетических людей». Нас это сильно волнует. Задать вопрос в общий чат.

2. Терапия:

Мы уделяем терапии особые требования, это самое востребованное и важное направление нашей деятельности т.к. благодаря правильной терапии улучшается состояние при заболеваниях различного типа, восстанавливается здоровье, нормализуются обменные процессы в организме и многое другое.

3. Снижение тревоги:

Мы уверены, что каждый человек может быть счастливым, а это сложно без хорошего самочувствия и здоровья. И одной из основных целей это помочь людям восстановить эмоциональное и физическое состояние организма.

Ключевые слова



Ассоциации потребителей с брендом

- биохимический анализ
- спектральный анализ волос
- микроэлементный анализ волос
- трихология



Поисковые запросы

- анализ волос на микроэлементы
- микроэлементный анализ волос
- спектральный анализ волос на микроэлементы
- биохимический анализ

Раскрытие содержания digital-бизнеса

Чем конкретно вы занимаетесь?

Детальным анализом здоровья на основе микроэлементного анализа волос



Какие направления охватывает ваш бизнес?

Все области здоровья



Какие выгоды вы принесете своим клиентам?

Точный диагноз, пути решения проблем, хорошее самочувствие, результат уже через 1 неделю, спокойствие за свое здоровье, понимание тенденций, уверенность в результате



Какую эмоцию вы продаете?

Спокойствие, удивление, уверенность



Позиционирование

**Как объективно
выглядит бренд
(личность бренда)
«со стороны»
на текущий момент?**

Выглядит как Европейская
лаборатория

**Что в позиционировании
необходимо исправить,
что вы планируете
транслировать целевой
аудитории и миру?**

Сделать современный бренд.
Чтобы анализ был как
современная
норма жизни.

Как современный диагностический
метод (инструмент) для тренеров,
врачей, диетологов со всего Мира.
Как в Европе у нас В детский сад и
школу без анализ не пускаю, без
наших анализов, т.к. к примеру
ребенок должен физически быть
готов к нагрузкам.

Для спортсменов этот анализ
будет как основной
диагностический метод перед
началом тренировок и в процессе
достижения результатов.



Сегментация целевой аудитории

Сегмент 1

- Профилактика

Сегмент 2

- Спортивный

Сегмент 3

- Реабилитация



ХИМИЯ ТЕЛА



МИКРОЭЛЕМЕНТЫ



ЗНАНИЯ И НАУКА



ДИЕТОЛОГИЯ



ЗДОРОВЬЕ



Проработка целевой аудитории

Вопрос	Сегмент 1 Профилактика	Сегмент 2 Спортивный	Сегмент 3 Реабилитация
Определите пол, возраст, деятельность сегмента и размер дохода.	<ul style="list-style-type: none"> • м/ж • обычные люди • дом работа дом. • Скорее не размер дохода, а размер инвестиций на здоровье? 	<ul style="list-style-type: none"> • м/ж • спортсмены или тренирующиеся 	<ul style="list-style-type: none"> • м/ж • серьезные физические проблемы (заболевания)
В какой стране/городе проживают?	<ul style="list-style-type: none"> • Весь мир, • Русскоязычное население 	<ul style="list-style-type: none"> • Весь мир, • Русскоязычное население 	<ul style="list-style-type: none"> • Весь мир, • Русскоязычное население
Где они очень часто проводят время (офлайн)?	<ul style="list-style-type: none"> • Дома • работа 	<ul style="list-style-type: none"> • Тренировка • Дом • работа 	<ul style="list-style-type: none"> • дома, • на природе оздоровительные центры • медицинские центры и учреждения.
Каковы главные жизненные ценности этих людей? (Для примера: семья, экология, честность, религиозность и т.д.)	<ul style="list-style-type: none"> • Семья • Дом • Отдых • Спорт • дети, здоровье • внешний вид 	<ul style="list-style-type: none"> • Дом • Спорт • Семья • достижения в спорте. 	<ul style="list-style-type: none"> • Здоровье • Дом • Комфорт • честность

Вопрос	Сегмент 1 Профилактика	Сегмент 2 Спортивный	Сегмент 3 Реабилитация
Решение каких проблем более всего актуально для них на данный момент?	<ul style="list-style-type: none"> тех , которые нарушают их ценности. Они замечают проблемы со здоровьем в данный момент и хотят сохранить хорошее самочувствие или улучшить состояние здоровья. 	<ul style="list-style-type: none"> Красивое отражение в зеркале преодоление новых рекордов. 	<ul style="list-style-type: none"> финансовых и здоровье
Каковы причины этих проблем?	<ul style="list-style-type: none"> не думают о здоровье, ходят в аптеки. Хотят скрыть симптомы надеясь, что одновременно решают проблему. 	<ul style="list-style-type: none"> стандартные методы зачастую не эффективны 	<ul style="list-style-type: none"> врожденные реже приобретенные
Что мешает им решить свои проблемы? (Какие барьеры стоят на пути к решению?)	<ul style="list-style-type: none"> В основном занимаются снятием симптомов 	<ul style="list-style-type: none"> не знание о них или занятость 	<ul style="list-style-type: none"> перепробовали уже все отсутствие веры
Какие решения они пробовали раньше? Что в этих решениях сработало хорошо, а что разочаровало?	<ul style="list-style-type: none"> те которые показаны в рекламе по телеку Аптеки Самолечение реже поход к специалисту 	<ul style="list-style-type: none"> спортивная медицина Хорошо, что есть некоторый эффект Далеко не всегда могут поставить диагноз, либо лечат не причину, а следствие/симптомы 	<ul style="list-style-type: none"> Все. Всегда у них где то чуть лучше чуть хуже, а результата так и нет.
На каком этапе решения проблемы они находятся сейчас?	<ul style="list-style-type: none"> ожидание, что само пройдет, или позже решу 	<ul style="list-style-type: none"> поддерживают здоровье чем могут 	<ul style="list-style-type: none"> нет этапа они дрейфуют

Вопрос	Сегмент 1 Профилактика	Сегмент 2 Спортивный	Сегмент 3 Реабилитация
Как они представляют себе идеальное решение своей проблемы?	<ul style="list-style-type: none"> • само как то пройдет, вот уже и не болит сегодня 	<ul style="list-style-type: none"> • полное решение проблемы, и точный срок 	<ul style="list-style-type: none"> • родиться заново
Как изменится их жизнь после решения проблемы?	<ul style="list-style-type: none"> • начнут жить без боли и легко справляться со стрессами. • Хорошее самочувствие физическое дает моральную уверенность в себе так же. Они чувствуют что реализовывают себя и гордятся этим. 	<ul style="list-style-type: none"> • Почувствуют свободу покорять новые вершины. Больше привлекают внимание своей формой хорошей и прекрасным самочувствием гордятся этим. 	<ul style="list-style-type: none"> • будут об этом говорить на каждом углу. Будут счастливы, т е говорить об этом показывать это близким знакомым, делать то что не могли раньше. Спортивная форма физическая, поиграть в волейбол с друзьями.
Что случится в их жизни, если они не будут решать свою проблему и оставят все как есть сейчас?	<ul style="list-style-type: none"> • усугубление, хронические проблемы, одно будет цепляться за другое 	<ul style="list-style-type: none"> • со временем закончатся силы, на решение проблем и ресурсы 	<ul style="list-style-type: none"> • скорее всего будет усугубление, но ничего особо не изменится
Какие надежды они связывают с вашим предложением?	<ul style="list-style-type: none"> • Получить точный диагноз, и пошаговый алгоритм действий 	<ul style="list-style-type: none"> • новый метод решения проблем, должен помочь. все выглядит точно и обоснованно. 	<ul style="list-style-type: none"> • что им станет получше
В чем они продолжают сомневаться?	<ul style="list-style-type: none"> • Все новое и непонятное, значит сомнения 	<ul style="list-style-type: none"> • на сколько это быстро им поможет 	<ul style="list-style-type: none"> • что на них будут ставить очередной опыт
Какие страхи связаны с проблемой, возникшей в жизни клиента?	<ul style="list-style-type: none"> • бояться огласки, бояться довериться со своей личной проблемой 	<ul style="list-style-type: none"> • страх потери времени и отсутствия результата 	<ul style="list-style-type: none"> • что если они ее не решат, то у них просто закончится время

Вопрос	Сегмент 1 Профилактика	Сегмент 2 Спортивный	Сегмент 3 Реабилитация
Что злит и тревожит клиента, который ищет решение своей проблемы?	<ul style="list-style-type: none"> Злит потеря денег, что сложно найти хорошего специалиста. Рекламы много толка мало. как выбрать нужное им. 	<ul style="list-style-type: none"> что решения толком нет 	<ul style="list-style-type: none"> что на них хотят заработать
Кто их кумиры? (Люди, которыми они восхищаются и уровня которых мечтают достичь).	<ul style="list-style-type: none"> Известные личности, звезды, актеры, блогеры, спортсмены 	<ul style="list-style-type: none"> спортсмены известные или старой школы 	<ul style="list-style-type: none"> известные личности с похожими проблемами
Какие действия они готовы повторить вслед за своими кумирами, а чего не станут делать никогда?	<ul style="list-style-type: none"> Действия, которые не выделяют их сильно из массы. Не гони волну 	<ul style="list-style-type: none"> любые и даже больше 	<ul style="list-style-type: none"> большинство действий, кроме тех что им физически не позволяет повторить
Как они узнали о вас?	<ul style="list-style-type: none"> Реклама рекомендация 	<ul style="list-style-type: none"> Рекомендация совет 	<ul style="list-style-type: none"> Рекомендация
Что они думают о цене (на продукт, услугу)?	<ul style="list-style-type: none"> выше среднего 	<ul style="list-style-type: none"> норм цена 	<ul style="list-style-type: none"> для них все дорого, потому что пробуют все подряд. или уже многое попробовали и ничего не получили что им обещалось.
Между кем и кем они выбирали, прежде чем прийти к вам? (Конкуренты, продукты, бренды).	<ul style="list-style-type: none"> обычно смотрят на где дешевле. Обычно они смотрят рекламу, и доверяют мнению экспертов 	<ul style="list-style-type: none"> иногда сравнивают с похожими услугами 	<ul style="list-style-type: none"> между советами окружения

Вопрос	Сегмент 1 Профилактика	Сегмент 2 Спортивный	Сегмент 3 Реабилитация
Что им нравится в ваших конкурентах?	<ul style="list-style-type: none"> • цена 	<ul style="list-style-type: none"> • известность бренда 	<ul style="list-style-type: none"> • редко сравнивают
Что им не нравится в ваших конкурентах?	<ul style="list-style-type: none"> • они их не знают 	<ul style="list-style-type: none"> • удобство и персональный подход 	<ul style="list-style-type: none"> • сложный механизм работы
Что они считают самым важным для принятия решения о покупке?	<ul style="list-style-type: none"> • рекомендация, информация, понятно что делать от А до Я 	<ul style="list-style-type: none"> • наличие кейсов 	<ul style="list-style-type: none"> • Индивидуальный подход
Что могло бы стимулировать клиентов начать работу с вами уже сегодня?	<ul style="list-style-type: none"> • здоровье ухудшилось, оббежал массу врачей, никто не говорит причину. Каждый выписывает свои препараты (часто несовместимые), деньги тратятся, а результата ноль. Точно и уверенно продиагностировать никто не может - все на уровне предположений. 	<ul style="list-style-type: none"> • наличие материала для анализа (волос). У них может быть потеря времени и здоровья в геометрической прогрессии т.к. большие нагрузки. 	<ul style="list-style-type: none"> • Получить хорошую скидку или рассрочку. • У них может быть потеря времени и здоровья в геометрической прогрессии т.к. большие нагрузки
Готовы ли они к покупке? Если да — что им мешает купить, если нет — что нужно, чтобы стать готовыми?	<ul style="list-style-type: none"> • Хочется больше информации, как бы продвинуться по воронке дальше 	<ul style="list-style-type: none"> • Нужно постоянно напоминать о себе и подсказывать 	<ul style="list-style-type: none"> • могут мешать физические ограничения. • рассрочка нужна
Что могло побудить клиента рекомендовать товар тем, у кого есть похожая проблема?	<ul style="list-style-type: none"> • Вау эффект от результата. • Точная инструкция что делать. 	<ul style="list-style-type: none"> • личный результат • вознаграждение 	<ul style="list-style-type: none"> • положительный эффект

Вопрос	Сегмент 1 Профилактика	Сегмент 2 Спортивный	Сегмент 3 Реабилитация
Что всегда производит на них отталкивающее впечатление?	<ul style="list-style-type: none"> Техническая часть с отправкой образцов, ожидание результата 	<ul style="list-style-type: none"> ожидание результата 	<ul style="list-style-type: none"> Если их обманут, или не помогут, не удобство.
На каких сайтах/соцсетях самая большая активность и какая (лайки, шеринги) — что делают люди (действия)?	<ul style="list-style-type: none"> Могут быть в группах по Хорошему самочувствию обычные группы, типа лайфак по здоровью. 	<ul style="list-style-type: none"> все спортивные группы и сообщества, хорошая жизнь 	<ul style="list-style-type: none"> по тематики здоровье
Какие способы оплаты они считают самыми удобными? (Карты, виртуальные кошельки и т.д.)	<ul style="list-style-type: none"> любые 	<ul style="list-style-type: none"> электронные 	<ul style="list-style-type: none"> наличные чаще

Маркетинговые триггеры

Маркетинговый триггер	Сегмент ЦА	Обоснование
Социальные доказательства	1,2,3	Будем усиливать работу через лидеров мнений
Авторитет	1, 2	Рекомендация хорошо работает
Простота и конкретика	1,2,3	Очень важно для нас т.к. продукт имеет техническую составляющую
Наглядный пример	1,2,3	Пошаговый алгоритм действий хорошо работает на сложном продукте
Истории	1,2,3	Будем развивать Ютуб канал
Общий враг	1,2,3	Усталось от врачей, волшебные таблетки, лечение симптоматики вместо причины и т.д.
Сравнение	1,2,3	Сравнить стоимость анализа с той суммой, которую уже угрохали или в скором времени потратят на лечение без результата и диагноза

Проработка BackEnd-продукта и его вскрытие

Идеальный мир.

В идеальном мире каким должен быть продукт (программа, тренинг, коучинг), чтобы каждый клиент захотел присоединиться и достичь результата?

В идеальном мире наш продукт должен полностью внедрен в обиход. Чтобы о нем знали и делали все, так как знают точно он решает все проблемы в сфере здоровья, как что-то само собой разумеющееся, как почистить зубы. Что бы любой человек мог с детства знать в режиме реального времени, с точностью до молекул, как функционирует его организм, что бы прожить 200 лет. Быстро восстанавливаться, работать и жить в свое удовольствие, не думать о болезнях, а делать то что хочется без ограничений. Захотел покурить кальян или выпить, ну кури ты знаешь, что организм легко все переварит и будет как огурчик

Если бы вы могли предложить продукт/программу, которая была бы в сфере вашей компетенции/экспертности и в то же время на 100 % отвечала требованиям идеального клиента — какой бы он/она была?

Это наш продукт, микроэлементный анализ, который вы можете сделать в любой части света, быстро и качественно получить результат. Который превосходит ожидания. И имеет полностью индивидуальный подход сделанный именно для каждого клиента по его геному, учитывая его стиль жизни, а также желание результата который он хочет получить (подкачаться, вылечить остеопороз, или улучшить состояние печени, или пойдя на новые рекорды повысить выносливость организма.)



Проработка BackEnd-продукта и его вскрытие

Идеальный мир.

Какая самая глобальная проблема вашего идеального клиента, и что вы можете предложить для ее максимального решения в рамках своей ниши?

Самая глобальная проблема нашего идеального клиента это не качественный или узкий результат других компаний, ведь если он получает не ту мишень, которая приносит ему проблемы, то как он может попасть в нужную и избавиться от своей проблемы.

Реальный мир.

Что? (Что из себя представляет ваш BackEnd, и каким образом вы доведете клиентов до крутого результата?).

наш BackEnd это полный комплекс не только результата анализа состояния организма и всех систем, также расшифровка и ведение диетолога, нутрициолога. Супплементационная (витаминно-минеральной коррекции) программа. Подбор индивидуальной физической нагрузки, постоянный режим консультаций и помощи в достижении желаемого результата наших клиентов, учитывая их стиль жизни и возможности.



Проработка BackEnd-продукта и его вскрытие

Реальный мир.

Кто? (Кто ваша целевая аудитория?)

Люди которых волнует собственное здоровье, самочувствие или они сталкивались с какой либо проблемой по здоровью.

Люди которые хотят видеть хорошее отражение в зеркале (здоровую красивую кожу, подтянутую фигуру и т д).

Почему? (Почему они должны выбрать вас, а не конкурентов?).

Мы выигрываем в качестве.

Наш анализ более широкий, более полноценный, что поможет найти проблему и ответит на вопрос как ее устранить с помощью простых и понятных рекомендаций в питании, витаминно-минеральной коррекции и физической нагрузки.



Проработка BackEnd-продукта и его вскрытие

7 вопросов для вскрытия сильного BackEnd-оффера

1. Почему, по вашему мнению, продукт может стать популярным?

после потребления этого качественного продукта, хочется показывать результат, хвастаться своими достижениями и рекомендовать другим.

2. Что может остановить клиента при покупке?

стоимость и незнание продукта

3. Назовите причины, по которым клиенту необходим ваш продукт.

продукт решает проблему клиента его боль.

4. Как долго ваш продукт существует на рынке, каков спрос на него?

Лаборатория и микроэлементный анализ существует 30 лет и делается более 20000 анализов в год.
Наш продукт существует 5 лет

5. Каков диапазон возможностей вашего продукта?

наш продукт охватывает все области здоровья.

6. Каких результатов позволяет достичь клиенту ваш продукт?

наш продукт позволяет достичь реальных результатов.

уменьшить вес или увеличить мышечную массу, диагностировать заболевание и инструкцию как вылечить его. Учитывая реальные индивидуальные возможности клиента.

7. Что вдохновило вас на создание продукта?

Мы сами воспользовались данным продуктом и получили хороший результат. Улучшили физическое состояние, внешний вид и избавились от многих болячек. Также рекомендовали его нашим близким и знакомым и заметили что реакция была схожей с нами. Поэтому поняли что этот продукт можно распространить до всех желающих и соответственно заработать.



Раскладка BackEnd-продукта на модули

Порядковый номер и название модуля.

Проблемы и подпроблемы аудитории, которые решает модуль.
Вопросы, которые задает себе целевая аудитория в процессе потребления BackEnd-продукта.

1.микроэлементный анализ.

- почему именно анализ по волосам, а не крови
- что такое микроэлементный анализ,
- для чего он нужен?
- почему нельзя сдавать окрашенные волосы?
- можно ли беременным сдавать

2.расшифровка микроэлементного анализа.

- кто расшифрует анализ понятным языком
- как долго действует результат анализа
- за какой период показывает проблемы
- можно ли повторно обратиться за консультацией (расшифровкой)
- можно ли заказать ведение постоянное

3.нутрициология: подбор программы витаминно-минеральной коррекции, а также питания.

- как выбрать и подобрать дозировку
- какие компании выбирать
- как долго принимать
- как быстро помогут
- что лучше натуральные или аптечные витамины

4.диетология:
составление индивидуальной диеты.

- почему диета должна быть индивидуальной
- самые опасные диеты

Раскладка BackEnd-продукта на модули

Порядковый номер и название модуля.

Проблемы и подпроблемы аудитории, которые решает модуль.
Вопросы, которые задает себе целевая аудитория в процессе потребления BackEnd-продукта.

5. программа тренировок
составление индивидуальной физической нагрузки оптимально подходящей организму клиента.

- тренировки, с чего начать?
- что необходимо именно вам (общая физическая нагрузка)
- похудение
- набор мышечной массы
- преодоление новых рекордов и т.д.)

6. консультация по выбору анализа.

- какой анализ сделать, как определить что необходимо именно вам исходя из вашей боли? (подпроблема: анализ для очистки организма, для профилактики, для реабилитации, спортивный анализ и т.д.)
- нужно ли делать анализы?
- как часто надо делать анализы в вашем случае?

7. очищение, детоксикация организма.

- необходимо ли очищение организма и что это такое?
- как лучше начать детоксикацию организма?
- ощелачивание организма для кого оно вредно, кому полезно?
- какие анализы необходимо сдать для того чтобы понять насколько загрязнен организм и что с этим делать?

8 технические вопросы

- как оплачивать?
- можно ли в рассрочку?
- какой длины волосы нужны
- как правильно сделать срез на короткие или длинные волосы
- в каком виде я получу результат?
- как заключается договор ОУ?

Построение продуктовой линейки с помощью BackEnd

Воронка перед воронкой (ВПВ)

Название	Описание (тезисно, что внутри)	Проблемы/боли аудитории, которые: 1) вскрываются в видео; 2) решаются в видео; 3) переводят на следующий продукт.
5 основных ошибок при выборе лаборатории для сдачи анализов.	<ul style="list-style-type: none">• Делаем обзор по разным анализам на рынке.• С какими проблемами клиент столкнется при сдаче анализа.	<ol style="list-style-type: none">1. Проблема и боль аудитории в том, что анализы, которые они сдают чаще всего в мед центрах и больницах не самые качественные а просто самые дешевые и распространенные. И не учитывают общее состояние организма или где искать проблему из чего она вытекает и как ее решить. Начиная швырять по всем врачам и всем анализам. Тратя время и деньги клиента в пустую, а главное могут усугубить состояние его здоровья.2. решение 5 шагов, которые подскажут как не ошибиться. на что обратить внимание.3. в следующем видео мы расскажем вам о том как подготовиться к сдаче анализа, что бы не совершить ошибки и получит корректные результаты анализов.

Название	Описание (тезисно, что внутри)	Проблемы/боли аудитории, которые: 1) вскрываются в видео; 2) решаются в видео; 3) переводят на следующий продукт.
2. Четыре фатальные ошибки перед сдачей анализов!	<ul style="list-style-type: none"> • Что стоит учитывать и при сдаче анализов. Как правильно питаться, что нельзя есть, что нельзя пить, какую физическую активность нельзя вести перед сдачей крови на анализ. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. что нужно и как его сдавать, мало информации как следствие нет качества анализа. или проблема преувеличена или ее вовсе не заметили. 2. Как правильно питаться, что нельзя есть, что нельзя пить, какую физическую активность нельзя вести перед сдачей крови на анализ. 3. в следующем видео мы расскажем какие анализы сдавать, чтобы получить качественный результат, на котором сделают правильный диагноз. 4. Какие последствия при сдаче некачественных анализов.
3.Какие анализы сдавать, чтобы получить качественный результат, на котором сделают безошибочный диагноз?	<ul style="list-style-type: none"> • для того чтобы получить правильный диагноз необходимы качественные анализы. В прошлом видео мы рассказывали как подготовиться к анализам, но какие анализы показывают самую суть проблемы и как они охватывают весь организм. Для начала нам необходима общая картина. Как ее получить, ну уж точно не с анализа крови. Кровь изменчива ... пример как меняется... 	<ol style="list-style-type: none"> 1. проблема и боль аудитории: что на самом деле клиент не знает с чего начать и какой анализ сделать. Чтобы он принес ту информацию о состоянии здоровья, которая есть на самом деле. (можно добавить проблему здравоохранения о снижении качества жизни) 2. хотим вам представить микроэлементный анализ организма, который основывается на анализе состава волоса. Плюсы микроэлементного анализа, краткий обзор. В нем говорим о содержании и выводим новую боль 3. Гормональный фон 4. Закисление организма при тренировках и не только.(для каждого из сегментов будет свой ГЛМ) 5. представление само ГЛМ чтобы следующее видео было для них максимально полезными у клиента было понимание что с ним. тупой карандаш лучше острой памяти. Клиент заполняет файл и начинает осознавать больше в каком положении находится.

Продукт	Стоимость	<p>Название и описание продукта. В этом столбце укажите: название продукта; формат его реализации (видео, статья, pdf и т.д.); проблемы/боли аудитории, которые помогает решить данный продукт, а также результат, который получит человек после его потребления.</p>
ГЛМ	0\$	<ol style="list-style-type: none"> 1. Чек Лист выбрать правильный вид диагностики здоровья в вашем случае! 2. Видео 3. Показываем разницу анализов крови и анализа на микроэлементы, раскрываем проблемы связанные с анализом крови (краткосрочность, не качественность, коммерческие результаты, референсные результаты не связанные с качеством)
КЛМ 1	0\$	<ol style="list-style-type: none"> 1. Влияние быстрого и медленного метаболизма на восстановление организма. 2. видео 3. как быстро восстанавливается организм или основные ресурсы организма
КЛМ 2	0\$	<ol style="list-style-type: none"> 1. как быстро стареет ваш организм, выявляем 7 слабых мест. 2. видео 3. Разбираем 5-7 основных слабых мест которые чаще всего люди упускают из виду.
КЛМ 3	0\$	<ol style="list-style-type: none"> 1. Заболевания которые себя скрывают, как избежать проблем 2. видео 3. заболевания которые себя скрывают и могут быть диагностированы только благодаря биохимическим анализам по волосам

Продукт	Стоимость	<p>Название и описание продукта. В этом столбце укажите: название продукта; формат его реализации (видео, статья, pdf и т.д.); проблемы/боли аудитории, которые помогает решить данный продукт, а также результат, который получит человек после его потребления.</p>
ПЛМ	0\$	<ol style="list-style-type: none"> 1. как сделать качественную диагностику здоровья, которая сэкономит время и деньги на походах по врачам. 2. видео 3. Как сделать качественный анализ не выходя из дома и получить исчерпывающий понятный результат себе на почту, тем самым решив все наболевшие или скрывающие себя проблемы.
Стартер	70\$	<ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ на токсины 2. Результат PDF анализа 5 токсичных элементов 3. Анализ на токсины покажет скрытые проблемы в организме, токсичность организма, и проблемы с основными элементами. Если с токсинами беда, то это тревожный звоночек, который говорит что надо точно делать общий анализ из 29 элементов.
Upsell 1	50\$	<ol style="list-style-type: none"> 1. консультация специалиста по вопросам анализа на токсины 2. скайп или личная встреча на 1 час. 3. помощь в расшифровке анализа, ответы на вопросы, рекомендации. Подводим к покупке основного продукта.
Frontend	110\$	<ol style="list-style-type: none"> 1. анализ на микроэлементы 12 элементов 2. Результат на почту PDF. Консультация по скайпу, ответы на вопросы.

Продукт

Стоимость

Название и описание продукта.
 В этом столбце укажите:
 название продукта;
 формат его реализации (видео, статья, pdf и т.д.);
 проблемы/боли аудитории, которые помогает решить данный продукт, а также результат,
 который получит человек после его потребления.

BackEnd

350\$ 23 900р.

1. анализ на микроэлементы 29
2. Результат на почту PDF. Консультация по скайпу.

Upsell 2

70\$

1. консультация к микроэлементному анализу 29, погружение в ситуацию клиента,

Downsell

150\$

1. Программа ведения клиента. Подготовка с коревнованиям и т.д.

Upsell High Dollar Offer

110\$

1. Микроэлементный анализ волос 29 элементов (12 в одном) Оздоровительная программа ПОД КЛЮЧ (Ограничено по количеству в месяц)
2. ведение клиента, погружение в ситуацию клиента,
3. консультация по супрементационной программе с подбором витамин и дозировок с разных стран.
4. Глубокое погружение специалиста в ситуацию клиента. Ведение до результата. Скайп
5. Для серьезных случаев, контроль и ведение клиента постоянный мониторинг самочувствия, ответы на вопросы.

Slack Adjuster

8000\$

1. Микроэлементный анализ волос 29 элементов (12 в одном)
2. VIP персональное, ведение клиента погружение в его ситуацию, консультация по супрементационной программе с подбором витамин и дозировок с разных стран и рынков ПОД КЛЮЧ.
3. Повторный анализ через 6 мес. с витаминно минеральной коррекцией.
4. Личное ведение, персональное специалистом.
5. Глубокое погружение специалиста в ситуацию клиента. Ведение до результата.
6. Раз в неделю, аудио сообщения и корректировки, ответы на вопросы. Скайп
7. Для VIP клиентов, серьезных случаев, контроль и ведение клиента постоянный мониторинг самочувствия и репутатов