

وبینار فروش

جلسه سوم:

بستن فروش



کار ما چیه؟

➤ رنگ آمیزی با اعداد

➤ بررسی همه جنبه های پیشنهاد

➤ ایجاد تصمیم خرید

۵ بخش اصلی بستن

- (1) پیشنهاد: چیزی که روش سرمایه گذاری همیشه
- (2) قیمت: پولی که برای پیشنهاد پرداخت همیشه
- (3) جوایز: آنچه هنگام ثبت نام رایگان دریافت می کنند
- (4) ضمانت: ریسک رو کم یا صفر می کنه
- (5) اعتراضات: پاسخ به موانع بله گفتن مخاطب

نکته مهم

هر یک از مراحل، باید به صورت خطی (پشت سر هم) طی
بشود

۱. پیشنهاد

(1) کم اهمیت ترین بخش

(2) نهایتاً ۵ دقیقه

(3) وارد جزئیات نشید.

جزئیات مخاطب رو خسته می کنه و احتمال خرید رو کاهش میده

تفاوت ویژگی و مزیت

ویژگی: آنچه که دریافت می‌کنه (ارضای منطقی)

مزیت: نتیجه‌ای که به دست میاره (ارضای احساسی)

"در بخش پیشنهاد، در مورد هر دو صحبت می‌کنیم"

۳ بخش اصلی پیشنهاد

(1) نام محصول و تگ لاین

(2) بیانیه سود یک جمله ای

(3) برجسته کردن اجزای محصول

نکته کلیدی

اگه بیش از ۵ دقیقه طول بکشه، یعنی تو بخش برجسته کردن، عمیق شدم، اگه کمتر از ۵ دقیقه بشه، یعنی پیشنهاد با ارزشی
نساختم

نام محصول و تگ لاین

نام محصول:

- از اسم های دو کلمه ای استفاده کنید.
- ماندگاریش بیشتر و گفتنش راحت تر

تگ لاین:

- سود مستقیم: ویناری بسازید که شمارو ثروتمند کنه
- سود غیر مستقیم: اسرار وینارهای ۱۰۰ میلیونی

بیانیه سود یک جمله ای

سود اصلی محصول در یک پاراگراف...

۵ مزیت محصول چیه؟ هم احساسی، هم تخصصی

مثال: شمارو در فروش بی رقیب می کنه، ارزش بیشتری به مخاطب اضافه
میکنه،

آسونتره، سریعتر و لذتبخش تره

فرمول بیان سود

یک فرمول قدم به قدم برای ساخت وینارهاهایی که شمارو در فروش بی رقیب میکنه، ارزش بیشتری به مشتریانتون اضافه می کنه و آسون تر، سریع تر و لذتبخش تر از چیزیه که تاکنون در مورد وینار شنیدین.

برجسته کردن اجزای پیشنهاد

وقتی ثبت نام می کنند، چه دریافت می کنند؟

مثال: جلسات آنلاین، کلاس حضوری، مشاوره، چک لیست و ...

فرمول جذاب کردن اجزای پیشنهاد

(1) تیترا جذاب

(2) مزایای محصول: چیه و چه کمکی می کنه

(3) قدم به آینده: زندگی بعد از تسلط به این مهارت چه شکلیه؟

(4) اثبات: نظرات یا نتایج مشتری، نتایج خودتون

نکات کلیدی

➤ کلمه به کلمه نوشته شده باشد.

➤ هر مزیت در یک اسلاید

➤ هر اسلاید نهایتاً ۲۰ ثانیه

۲. قیمت

➤ هرچی پول بدی آش میخوری

➤ قیمت تاثیر کمی روی تصمیم به خرید داره

➤ میفهمه آیا محصول خوبه یا نه

تا قیمت رو فاش نکنی، ارزش محصول مخفی خواهد ماند

روانشناسی قیمت

- دیرگفتن، باعث حواس پرتی میشه
- قیمت رو سریع اعلام کن
- همیشه بار اول، پیشنهاد سرمایه گذاری رد میشه
- مخاطب قبل از بله، ۲۶ بار نه میگه
- تا ۲۶ بار درخواست نکردی، وینار رو تمام نکن

نکته طلایی

آدمها وقتی اطلاعاتشون کمه، نه می‌گن

با هر اطلاعات جدید، فرصت جدید برای بله گفتن فراهم می‌کنیم

نحوه ارائه قیمت

نتایج حاصل از دوره رو بر اساس ارزش قیمتی اولویت بندی کنید

- 1) محصول رو به یک قیمت بالا پیوند بزن (تعریف جایگاه محصول)
- 2) قیمت رو بشکن و نصف کن
- 3) قیمت رو بشکن و ۵ برابر قیمت نهایی کن
- 4) قیمت رو فاش کن و دعوت به اقدام کن

ارزش گذاری غیرمستقیم

لیست نتایج با ارزش برای مخاطب رو بنویس

پرس چقدر حاضره برای رسیدن به اون نتیجه، پول خرج کنه

یک مثال ارزش گذاری

تحقیقات نشون دادن که اگه شما یک لایف استایل سالم و فعال داشته باشین، می تونید ۱۰ سال بیشتر عمر کنید. من بدون شک میدونم وقتی تو این برنامه شرکت کنید، نه تنها احساستون خیلی بهتر میشه، بلکه برای مدت طولانی تری با این احساس زندگی می کنید. برای اضافه کردن ۱۰ سال به عمرتون چقدر حاضرید پول خرج کنید؟ بسیاری از آدمها حاضرند ۲۵ هزار دلار برای افزودن ۱۰ سال به عمرشون با همین کیفیت زندگی که دارند هزینه کنند، اونهم نه با اون زندگی فوق العاده ای که به زودی ازش لذت میبریم...

نکته طلایی

- آدمها اعداد رو نمی تونن تصور کنند.
- شما باید قیمت رو با چیزی که میتونه تصور کنه، مقایسه کنی
- در غیر اینصورت آدمها شوک قیمت میشن

۳. جوایز

- حداقل ۱۵ دقیقه
- بعد از گفتن قیمت، تو حالت احتمالی قرار میگیرند.
- با گفتن جوایز، احساسشون خیلی بهتر میشه تا بخرند.
- احساسشون عالی میشه وقتی بدونن با خرید کلی محصول رایگان دریافت می کنند.

حداقل ۳ هدیه و ۵ هدیه نرمال و ۷ هدیه عالی

چی جایزه بدیم؟

➤ کوچیک و به سرعت قابل مصرفه.

➤ چک لیست های آماده

➤ آموزش های قدم به قدم کوتاه، نهایتاً یک ساعته

➤ هر چیزی که اجرای آموزش رو راحت تر کنه

➤ یا رسیدن به نتیجه رو سریعتر کنه.

نکته طلایی

بهترین جایزه هارو اول و آخر بیارید

بعد از هر جایزه، جوایز دریافتی رو مرور کن.

جایزه دوم: اسلاید های مبدل

من بهش اسلاید مبدل میگم، وقتی محتوای وبینارتون به طور کامل آماده شد، بهتره ساخت انیمیشن های فانتزی رو کنار بذارید، شما الان جلوی دوربین هستید. پس فقط به تبدیل مخاطب فکر کنید.

من به شما طراحی پاورپوینت هایی رو آموزش میدم که میتونه هرچیزی رو بفروشه، این موثرترین تکنیکی هست که باید موقع طراحی پاورپوینت وینار فروش بدونید. تا پیام شما به درستی منتقل بشه

برای ثبت نام روی لینک کلیک کنید

۴. ضمانت

➤ برای محصولات دانلودی، ضمانت بی قید و شرط ۳۰ روزه قرار بدین.

➤ برای محصولات فراتر از دانلود، ضمانت مشروط

قدرتمندترین ضمانت، ضمانت سود هست.

ضمانت ویژه من

وقتی در دوره وبینار ثبت نام کردین، باید بدونید وقتی جلسات دوره تمام شد، چه ۲۹ دقیقه بعد، چه ۲۹ روز بعدش، اگه به هر دلیلی، درخواست بازگشت وجه داشتین، شهریه پرداختی به شما عودت داده خواهد شد. پول شما زمانی برای من برکت داره، که شما راضی و خوشحال باشید. فقط کافیه به شماره ۰۹۱۸۵۲۵۲۳۳۴ پیام بدین و درخواست خودتون رو مطرح کنید.

به طور میانگین مدت پاسخگویی من بین ۶۰ دقیقه تا ۶ ساعت خواهد بود. شما فقط وقتی میتونید چنین ضمانتی رو بدین که مطمئنید با یک آموزش ارزشمند و واقعی معامله می کنید. و من مطمئنم که وقتی ثبت نام کنید، شما هرچیزی که برای فروش ۸ رقمی با وبینار نیاز دارید رو دریافت می کنید.

برای ثبت نام روی لینک کلیک کنید

۵. پاسخ دادن به اعتراضات

کافیه اعتراض رو به سوال تبدیل کنی و به اون پاسخ
بدی

آیا این دوره برای من هم مناسبه؟

آیا اینرو مسئولیت اخلاقی و اجتماعی خودت میدونی، که راه حلی که داریو تا جای ممکن به دست آدم های زیادی برسونی؟

آیا احساس می کنی مخاطبی که آموزش دیده، بله گفتن واسش راحت تره و به ارزش زیادی که از شما دریافت می کنه راغب تره؟

آیا باور داری یک ایده هوشمندانه اینه که از بهترین ابزارها برای بازاریابی خودت استفاده کنی؟

آیا قلبت بهت میگه یک قدم به جلو بردار و فروش با وینار رو یاد بگیر؟

برای ثبت نام روی لینک کلیک کنید