

وبینار فروش

جلسه چهارم:

مقدمه وبینار



مقدمه و بینار

➤ اثبات شایستگی خودت

➤ اثبات معتبر بودن و مرجع بودن

➤ غیرمستقیم، خواهان ایجاد می کنیم

چرا مقدمه لازمه

- احساس اولیه غریبه ها
- تجربه های تلخ از وبینارهای قبلی
- برداشت اشتباه از موضوع

۵ بخش اصلی مقدمه

۵

رمز و راز

۴

امید

۳

اعتراض

۲

تعهد

۱

جایگاه سازی

۵ بخش اصلی مقدمه

۵

رمز و راز

۴

امید

۳

اعتراض

۲

تعهد

۱

جایگاه سازی

۱. جایگاه سازی مرجع معتبر

➤ دلیل اعتماد به حرف پزشک

➤ دلیل اعتماد به حرف وکیل

➤ دلیل اعتماد به یک مشاور

۴ عنصر جایگاه سازی

- 1) نتایج: چه دستاورد قابل توجه و غیر معمولی داری؟
- 2) جایگاه سازی: وجه تمایزتون چیه؟ چی شمارو متمایز می کنه؟
- 3) افراد مشهور: آیا افراد دیگه شمارو یک فرد عالی در کار می دونن؟
- 4) نظرات مشتری: قبلا چه افرادی از محصول شما استفاده کردن.

۱. جایگاه سازی مرجع معتبر

ساخت نتیجه

- یک موفقیت در اسلاید اول
- زمان نتیجه مهم نیست
- بهترین نتیجه رو بگو
- نتیجه رو اثبات کن
- فقط به نتایج خودت بسنده نکن

۱. جایگاه سازی مرجع معتبر

جایگاه سازی

(1) جایگاه سازی نمایشی

(2) جایگاه سازی قبل و اکنون

۱. جایگاه سازی مرجع معتبر

جایگاه سازی نمایشی

➤ سخنرانی هایی که کردین

➤ مشاوره هایی که دادین

➤ جوایزی که دریافت کردین

➤ دوره ای که برگزار کردین

➤ مشتریانی که دارین

۱. جایگاه سازی مرجع معتبر

جایگاه سازی قبل و اکنون

(1) منم مثل تو بودم

(2) یک آرزو داشتم

(3) تلاش هایی که برایش کردم

(4) به یک فرمول رسیدم

(5) نتایجی که گرفتم

۱. جایگاه سازی مرجع معتبر

چرا افراد مشهور

➤ آدمها تحت تاثیر آدمهای مشهور هستن

➤ هدف قرض اعتباره

➤ نشون دادن جایگاه و نفوذ بالا

➤ نهایتا ۳ اسلاید

۱. جایگاه سازی مرجع معتبر

۳ مدل آدم مشهور

- (1) مشهور عمومی: تقریبا همه میشناسن
- (2) مشهور تخصصی: در یک صنعت مشهوره
- (3) مشهور پنهان: دستاوردش زیاده، ولی مشهور نیست

۱. جایگاه سازی مرجع معتبر

نظرات مشتری

(1) نظر کارشناس در مورد شما و کارتون

(2) نظر مشتری در مورد نتایجش

(3) نظر مشتری در مورد مشاوره

(4) نظرات الهام بخش مشتری

۱. جایگاه سازی مرجع معتبر

روش پرزنت نظر مشتری

➤ عکس مشتری

➤ عکس نتایج مشتری

➤ یک از اونایی که در دوره ... من شرکت کرده بود ... بود، ایشون میگه...

۱. جایگاه سازی مرجع معتبر

۵ بخش اصلی مقدمه

۵
رمز و راز

۴
امید

۳
اعتراض

۲
تعهد

۱
جایگاه سازی

ایجاد تعهد

- متمرکز ساختن با سوال
- ساخت تصاویر در ذهن مخاطب
- ارتباط بین آنچه گفته شده و آنچه باید عمل کنند
- تعهد باعث ایجاد هویت میشه

مثالی از تعهد

هدف من امشب تو این وینار اینه که به شما نشون بدم چطور می تونید وینارهایی برگزار کنید که تو زندگیتون بیشتر از اونچه که خرج می کنید درآمد داشته باشید...

اگه من بتونم پول بیشتری براتون خلق کنم. می تونم از شما بخوام قول بدین که فقط بخش خیلی کوچیکی از اون رو برای من و کسب و کار من در آینده خرج کنید؟

اگه موافقین، تو چت باکس کلمه بله رو تایپ کنید.

۵ بخش اصلی مقدمه

۵

رمز و راز

۴

امید

۳

اعتراض

۲

تعهد

۱

جایگاه سازی

پاسخ دادن به اعتراضات

- نگرانی ها، باورهای غلط، موانع ذهنی
- یک نگرانی کوچک، تصمیم خرید رو رد می کنه
- پاسخ دادن به اعتراضات در مقدمه

اعتراض اول: پول

"داشتن سرمایه میتونه به شما کمک کنه. اما قشنگی این بیزینس اینه که برای شروع به پول خیلی کمی نیاز داری. حتی اگه در بدترین اوضاع مالی باشی، اگه بخوای با این کار به درآمد میلیونی برسی، حتما میتونی. بنابراین اگه تا الان به خاطر نداشتن سرمایه این کار رو نکردی، همین الان تجدید نظر کن"

اعتراض دوم: زمان

"در این عمری که از خدا گرفتم متوجه شدم آدمها یا تو پول درآوردن مهارت دارن، یا تو بهانه آوردن. اما هرگز نمیشه در هر دوتاش مهارت داشت. یکیشو انتخاب کنید. من مطمئنم شمایی که اینجا هستین، زمان مناسب برای این کار رو پیدا میکنید. در واقع هرکی زمانش کمتره، بیشتر این کار رو دوست داره. این کار نه تنها یک کار ذهنیه بلکه باعث میشه در بلند مدت وقت آزاد بیشتری نسبت به الان داشته باشید. وقتی به این نقطه رسیدین که احساس کردین، وقت ندارید بدونید دقیقا نقطه ای هست که باید وارد این کار بشید."

اعتراض سوم: توانایی

"شاید بگین من اگه از عهده ی بخش فنی این کار برنیام چی؟ میفهمم چی میگید. اما یک نکته وجود داره، اگه قرار بود بر اساس استعداد و دانش فنی به ما پول بدن که الان اساتید دانشگاه جزو پولدارترین افراد بودن. در یک برهه از زمان شما نه میتونستید راه برید، نه میتونستید حرف بزنید. اما شما این کارهارو یاد گرفتین. چرا؟ چون خواستیش. این کاری که امروز میخوام بگم، خیلی راحت تر از این کارایی هست که گفتم. بخصوص وقتی من در مورد میانبرها با شما صحبت میکنم."

اعتراض چهارم: سردرگمی

" اینو میدونم . بیرون اومدن از حاشیه امن کاره ترسناکیه. و آسونترین کار اینه که کاریو انجام بدین که همیشه انجام میدادین. اما منو شما میدونیم که اگه کاریو که هر روز انجام میدادیم رو انجام بدیم همون نتایجی رو به دست میاریم که همیشه به دست میاریم. و هر دو مون میدونیم که این اصلا خوب نیست. شاید نگرانی، اگه اشتباه کنم چی؟ اگه کاریو خراب انجام بدم چی؟ شما هم اشتباه می کنید، هم خطا انجام میدین. اما این کار شمارو در مسیر پول زیاد قرار میده. من از شما نمیخوام ترستون رو کنار بذارین. من از شما میخوام بزرگتر از ترس هاتون باشید. چرا شما سزاوار ثروتی هستین که لایق هر آدمی هست که روی کره زمینه. با این وجود تعداد آدمهای کمی این واقعیت رو درک می کنند. امروز میخوام بهترین دانش خودم رو در اختیارتون قرار بدم تا این ترستون حداقل بشه. در مورد مزیت های عجیبی که از این راه به دست میارین صحبت می کنم اما ازتون میخوام همین الان بهم بگید که ترس ها نمی تونه مانع شما بشه. همین الان تو چت باکس به من بگید که ترس ها قرار نیست مانع شما بشه."

اعتراضات تخصصی

شاید از خودت بپرسی، آیا میتونی کاری که امروز قراره در موردش صحبت کنم رو انجام بدی یا نه؟

این نگرانی کاملا طبیعیه، چیزی که در اصل شما میخواین بدونید اینه که آیا این سری کاملا با سری های قبل متفاوته؟ آیا بالاخره میتونی راه حلی رو پیدا کنی که مدتها دنبالش بودی؟

من باور دارم میتونی. و همینطور که در طول وبینار جلو میریم، من قصد دارم به شما نشون بدم که چطور این روش منحصر به فرد برای هر فردی در هر زمینه ای کاربردی خواهد بود؟

۵ بخش اصلی مقدمه

۵

رمز و راز

۴

امید

۳

اعتراض

۲

تعهد

۱

جایگاه سازی

پرورش امید به آینده

➤ با حل مشکلش به چه لذتی میرسه.

➤ نشون بده دنیا جای شگفت انگیزیه، تنها چیزی که مانع میشه اینه که راه حل خوبی ندارن؟

➤ اغلب مدرسان به دنیا و خودشون خوشبین نیستن

➤ اگه رو دردش متمرکز بشه، فروش رو باختی

فرمول امید

تصور کنید من یک ماشین زمان دارم و به شما اجازه میدم که از اون استفاده کنید.
شما به آینده میرید، و من شما رو قراره به جایی برسونم که به تمام چیزهایی که
امروز میگم، تسلط پیدا کردین. شما

نکته: آدم هارو از خودشون بیرون بیارین و بعد به خودشون برگردونید

۵ بخش اصلی مقدمه

۵

رمز و راز

۴

امید

۳

اعتراض

۲

تعهد

۱

جایگاه سازی

ایجاد رمز و راز

تکنیک اول آخر
در این وینار...

- چطور ...
- یک فرمول عالی برای ...
- ترفند جادویی ...
- یک بررسی دقیق ...