















ЧЕКЛИСТ ПРОДАЮЩЕГО ВИДЕО НА ПРИМЕРЕ ТРЕНИНГА «БЫСТРОЕ БАЗОПОСТРОЕНИЕ С ПОМОЩЬЮ ВКОНТАКТЕ»

-  Шаг № 1 Выгода от просмотра презентации
-  Шаг № 2 Подстройка
-  Шаг № 3 Клиент не виноват
-  Шаг № 4 Где кроется решение
-  Шаг № 5 Выгоды именно этого решения
-  Шаг № 6 Визуализация желаемого результата
-  Шаг № 7 Представление эксперта
-  Шаг № 8 Приглашение на тренинг
-  Шаг № 9 Что будет на тренинге
-  Шаг № 10 Какую конкретную выгоду получит клиент
-  Шаг № 11 Стоимость участия в тренинге
-  Шаг № 12 Бонусы, увеличивающие ценность предложения
-  Шаг № 13 Итог того, что получит клиент
-  Шаг № 14 Гарантия возврата денег



Шаг № 15

Призыв к действию



**ЧЕКЛИСТ ПРОДАЮЩЕГО ВИДЕО НА ПРИМЕРЕ ТРЕНИНГА
«БЫСТРОЕ БАЗОПОСТРОЕНИЕ С ПОМОЩЬЮ ВКОНТАКТЕ»**