















## ЧЕКЛИСТ ПРОДАЮЩЕГО ВИДЕО НА ПРИМЕРЕ ТРЕНИНГА «ЗОЛОТОГО АКТИВА 4.0»

-  Шаг № 1 Приветствие и информация о том, что будет в видео
-  Шаг № 2 Демонстрация того, что я такой же, как и клиент
-  Шаг № 3 Выводы из истории и подтверждение важности темы
-  Шаг № 4 Что перестало работать в нынешнее время
-  Шаг № 5 Хорошие возможности нынешнего времени
-  Шаг № 6 Информация о вашем новом комплексном продукте
-  Шаг № 7 Что конкретно получит клиент в продукте
-  Шаг № 8 Визуализация результата для клиента
-  Шаг № 9 Ценность вашего продукта
-  Шаг № 10 История о вашей выгодной покупке
-  Шаг № 11 Бонусы, увеличивающие ценность предложения
-  Шаг № 12 Выбор пути
-  Шаг № 13 Специальная цена сейчас
-  Шаг № 14 Страховка покупки



Шаг № 15

Призыв к действию



ЧЕКЛИСТ ПРОДАЮЩЕГО ВИДЕО НА ПРИМЕРЕ  
ТРЕНИНГА «ЗОЛОТОГО АКТИВА 4.0»