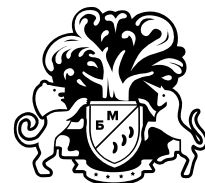


# ПРИМЕР СЦЕНАРИЯ ПРОДАЮЩЕГО ВИДЕО

## ИЗ АМЕРИКИ С ЛЮБОВЬЮ



ПРИВЕТСТВИЕ

Привет, с Вами Михаил, Бизнес Молодость.

БЛАГОДАРНОСТЬ  
ЗА ПОДПИСКУ

Я очень рад и спасибо, что вы подписались на курс «Из Америки с Любовью».

ПРОГРАММИРОВАНИЕ  
ФОРМИРОВАНИЕ  
ОЖИДАНИЯ  
ПРОИСХОДЯЩЕГО

Это вводное видео не просто, чтобы сказать вам спасибо, а моё обещание вам, что в течении нескольких минут вы получите доступ к первому из четырех видео, в которых мы делимся нашим опытом пребывания в США и технологиями, которые перевернули наше представление о бизнесе. Каждая из них может вас удвоить и утроить.

ОБОЗНАЧЕНИЕ  
АУДИТОРИИ  
И ПОДСТРОЙКА  
К НЕЙ

Грядут удивительные времена, но многие «тру»-участники БМ любят получать результат сразу, не мучая кота. Именно для них я записал это 5-минутное видео, в котором хочу рассказать вам 2 вещи:

ОТКРЫТИЕ ПЕТЛИ:  
ИНТРИГА,  
ИНТЕРЕС

Во первых, я расскажу про обиднейшую ошибку, которую мы допускали всю свою бизнес-практику, и которую как я сейчас понимаю продолжают допускать 99% бизнесов в России. Конечно же, я расскажу как вы можете ее увидеть и устранить.

Ну и не менее обидный от своей простоты, но чудовищно эффективный совет, применив который вы можете вырасти ну так... процентов на 30!!! А обидный потому, что вы обязательно поймете, что все эти годы жили с бревном в глазу и недополучали миллионы рублей прибыли.

СЛЕДОВАНИЕ  
ДОГОВОРЕННОСТЯМ  
ТРИГГЕР  
STORYTELLING —  
РАССКАЗЫВАЕМ  
ИСТОРИЮ

Так как у нас не так много времени, давайте перейдём к делу.

Однажды талантливейший маркетолог Дастин Мэтьюс спросил меня: «Я вижу что вы сильно прокачались в трафике, в посадочных страницах, лидогенерации. У вас больше двух миллионов посетителей в месяц на сайте. Скажи пожалуйста, а что обычно происходит после регистрации?» Я говорю: «Давай попробуем» — и заполняю форму регистрации на странице, посвящённой нашему плёночному бизнесу. Нажимаю кнопку «Отправить» и мне выскакивает: «Спасибо, менеджер свяжется с Вами в течении 24 часов». «Дальше, — с гордостью говорю я, — заявка попадает в CRM-систему, в которой она распаковывается, и менеджер действительно связывается в течении 24 часов. Это ли не круто?» А он смотрит на меня как на 5-классика и говорит: «И всё? Миша, в Америке заполнение формы — это только лишь начало автоматического процесса».

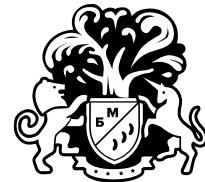
ТРИГГЕР  
EMOTIONS —  
АВТОР  
РАССКАЗЫВАЕТ  
ПРО СВОИ ЭМОЦИИ,  
БЛИЗКИЕ ЦЕЛЕВОЙ  
АУДИТОРИИ

Затем он показал мне, как продают они. Я чуть было не заплакал от простоты и гениальности того, что я увидел.

После заполнения формы, в этот же момент на Thank You Page меня ждало видео с предложением купить какую-то крутейшую штуку сразу. И это было круто!

Ведь правда, что может быть логичнее сделать предложение клиенту сразу после того, как он только что проявил свою заинтересованность, заполнив форму? С каждой секундой после вероятность покупки падает. А в первые несколько секунд она максимально.

Это же логично, КАРЛ!!!!



КОНТЕНТ  
ПО ЗАЯВЛЕННОЙ  
ТЕМЕ

То, что я увидел на странице благодарности, в Америке называется ОТО. А продукт, который мне предложили купить они называют Tripwire. И с этими двумя словами будет связан мой совет. ОТО означает One Time Offer. Это супер предложение, которое даётся сразу после регистрации и активирует самых преданных и лояльных клиентов. Кроме того, оно поощряет их лояльность ценностью Tripwire.

Формула Tripwire: простая супер-ценность по смешной цене. Продажа этого продукта не приносит вам прибыли, хорошо если окупает трафик. Но зато происходит магия, и просто прохожий становится покупателем. То, что он в следующий раз купит что-либо еще, — гораздо более вероятно. И это работает во всех бизнесах. Вам нужно лишь понять, что вы можете выделить в качестве входного продукта. Я купил много таких штук, и каждый раз я был поражен смелостью и искусством создавать такие убойные предложения. Сейчас, когда вы узнали что такое Tripwire, вы уже можете применить это в вашем бизнесе и, конечно, больше зарабатывать.

ТРИГГЕР  
OBJECTION RAISING  
AND RESOLUTION —  
ВОЗРАЖЕНИЕ  
СНИМАЕТСЯ  
ДО ТОГО, КАК ОНО  
Появляется  
У КЛИЕНТА,  
С ПОМОЩЬЮ КЕЙСА

Я хочу рассказать вам про то, как превосходить ожидания клиента. Нет ничего плохого в том, чтобы поразить клиента сильным несоответствием цены и той огромной ценности, которую покупатель получает.

Один из примеров, который мы здесь подсмотрели: интернет-магазин гитар. 100 медиаторов для гитары разных расцветок можно было купить всего лишь за 8 долларов. Казалось бы, это не выгодно для компании, но все покупатели медиаторов однозначно собираются играть на гитарах. Чувствуете логику?

ПЕРЕХОД  
К ПРОДАЖЕ

Есть еще одна штука в Штатах и она называется Experiential Learning. Это — обучение на опыте. И поэтому, чтобы не быть голословным, вместо того, чтобы долго рассказывать, я хочу вам один раз показать в реальном времени, как нужно превосходить ожидания.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ  
ПРОДУКТА

Мы приготовили для вас супер-крутую штуку. Это набор шагов для внедрения (или чек-листов) по некоторым из технологий, которые мы здесь откопали.

СОДЕРЖАНИЕ  
ПРОДУКТА,  
ОБЪЯСНЕНИЕ,  
ЧТО ПОЛУЧИТ  
КЛИЕНТ ПОСЛЕ  
ОПЛАТЫ,  
И ПОЧЕМУ  
ЭТО ВЫГОДНО  
ДЛЯ НЕГО

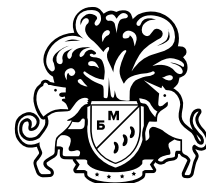
Давайте подробнее разберем, что именно вы получите?

Во-первых, чек-лист для разработки убойного оффера или продуктовой линейки (кстати Tripwire — это один из таких продуктов). Она позволит вам сделать так, чтобы ваши продукты сами продавали другие продукты даже без участия продавцов.

Во-вторых, Customer Journey — штука, которая взорвала мне мозг своей гениальностью. Это заранее спланированный путь покупателя со всеми точками касаний. Это то, что позволяет систематично держать клиента на уровне восторга.

Конечно же, старый добрый Google AdWords — чек-лист по его настройке для максимально быстрого результата.

Шаблоны писем для создания емейл-кампании, о которой вы еще узнаете далее и поймете, насколько важную роль во всем процессе она сыграет. (Специально, чтобы обеспечить максимальную эффективность этих писем, мы написали шаблоны за вас.)



БОНУСЫ  
К ПРОДУКТУ

И наконец, чек-лист самых убойных механик продаж, одной из которых, например является ОТО, который вы сейчас наблюдаете. Каждая из них даст вам при внедрении плюс 10-15% к прибыли из текущего бизнеса без дополнительных вложений.

И мы придумали как сделать это предложение еще более сильным, вы получите очень важный сертификат. Это официальный сертификат от БМ, подписанный нами, на два дня «ничегонеделания». И это не шутка.

БОЛЬШАЯ ПРИЧИНА  
«ЗАЧЕМ» ИЛИ  
МИССИЯ И СОВЕТ  
ПО ЕЁ ДОСТИЖЕНИЮ

То, что вы будете изучать, позволяет командам из пяти человек строить системы, которые зарабатывают десятки миллионов долларов в год. Это работает. Но это не может быть внедрено, пока вы в крысиных бегах. Если вы будете смотреть эти стратегии просто между делом, вы угробите саму возможность изменений. Очнитесь!

Два дня нужно будет ничего не делать. Мне потребовалось переместиться в другую точку земного шара для того, чтобы мозг избавился от мусора бытовухи. Невозможно сделать рывок стоя по колено в жидкие текущих проблем и задач.

ПРОСТРОЙКА  
БУДУЩЕГО И ЕГО  
СВЯЗЬ С ПРОДУКТОМ  
(ЯКОРЕНИЕ)

Поэтому, смейтесь или нет, но когда у вас все получится этот Сертификат вы еще долго будете вспоминать.

ОБОСНОВАНИЕ  
ЦЕНЫ

Помните про превосходство ожиданий? Если бы мне задали вопрос, во сколько можно оценить все эти материалы, то я бы ответил — минимум 100 долларов. Но, чтобы дать вам возможность почувствовать американское бизнес-мышление на себе, мы решили сделать для вас эту стоимость в один доллар, или всего лишь 67 рублей. Как вам такое предложение?

CALL TO ACTION —  
ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ  
ONE TIME OFFER —  
ПРЕДЛОЖЕНИЕ,  
КОТОРОЕ ДЕЛАЕТСЯ  
ТОЛЬКО ОДИН РАЗ

Заполните форму и нажимайте на кнопку оплаты, и вы увидите как в воронке, в которой вы сейчас находитесь, и которой мы тоже будем вас обучать, откроется новая дверь, которая впустит в новую ветку только тех, кто сможет быстро принять решение. Это One Time Offer, и поэтому воспользоваться этим предложением в дальнейшем вы уже не сможете. Оно закроется навсегда.

ДВА ВЫБОРА  
С ОЧЕВИДНЫМ  
ПРЕИМУЩЕСТВОМ  
ТОГО, КОТОРЫЙ  
ВЕДЁТ КЛИЕНТА  
ДАЛЬШЕ  
ПО ВОРОНКЕ

Сейчас у вас два пути. Либо вы можете продолжать игнорировать поступающие возможности и думать, что это — «американщина», и у нас это работать не будет, что впрочем абсолютно типично для большинства жителей нашей ментальности. Либо вы можете быть среди тех, кто будет первым в своем рынке, кто внедрит простые, но совсем не очевидные инструменты, которые обеспечат 10-летнее преимущество. И тогда закрытость мышления других вам только на руку.

CALL TO ACTION —  
ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ

Нажимайте на кнопку прямо сейчас, и увидимся в следующем видео. Нажимайте. Сейчас можно нажать на кнопку. Нажимайте!