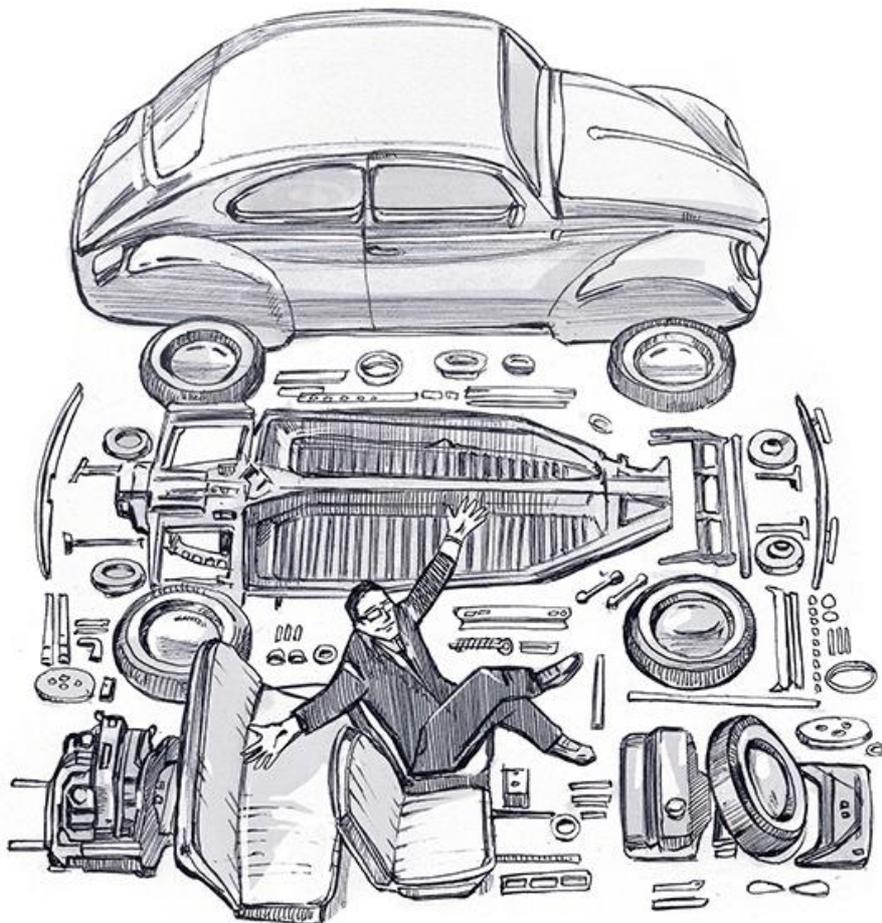


Из Америки  с любовью



Specificity

Детальность, «высокое разрешение»

Описание триггера

Во-первых, триггер Specificity — это способ показать свою экспертность и вызвать доверие. Во-вторых, будучи способом выделить частности из общего, он даёт большую ценность, потому что становится понятным и доступным для клиента.

Пример реализации:

Программа курса «Реальный Инстаграм» Бизнес Молодости на странице его продажи <http://molodost.bz/instagram/#program>



«10 лет преимуществ»
Практическая пошаговая система
molodost.bz/10-let/

Tips

Подсказки

- Детали — это лишь маркеры в вашей речи. Вернитесь на уровень мышления того, кому вы рассказываете. Триггер в рекламном сообщении должен быть между строк, потому что детали — это специи, а не блюдо целиком.
- Переводите на человеческий язык детали и особенности вашего продукта.
Формат:
Деталь → Выгода для клиента на понятном ему языке
Техническое свойство → Преимущество для клиента на понятном ему языке

Например:

Мощность чайника — 70 ватт. Он нагреет воду за 1 минуту. То есть вы сэкономите время.

- Опишите детально ваш продукт: содержание, наполнение и технические характеристики вашего продукта
- Детальное описание результата от взаимодействия с вашим продуктом/услугой приближает клиента к продаже

Вопросы

Вопрос №1

В какой сфере вы обладаете «высоким разрешением»?



Вопрос №2

В том, чем вы занимаетесь, что влияет на результат в большей степени?

Внедрение

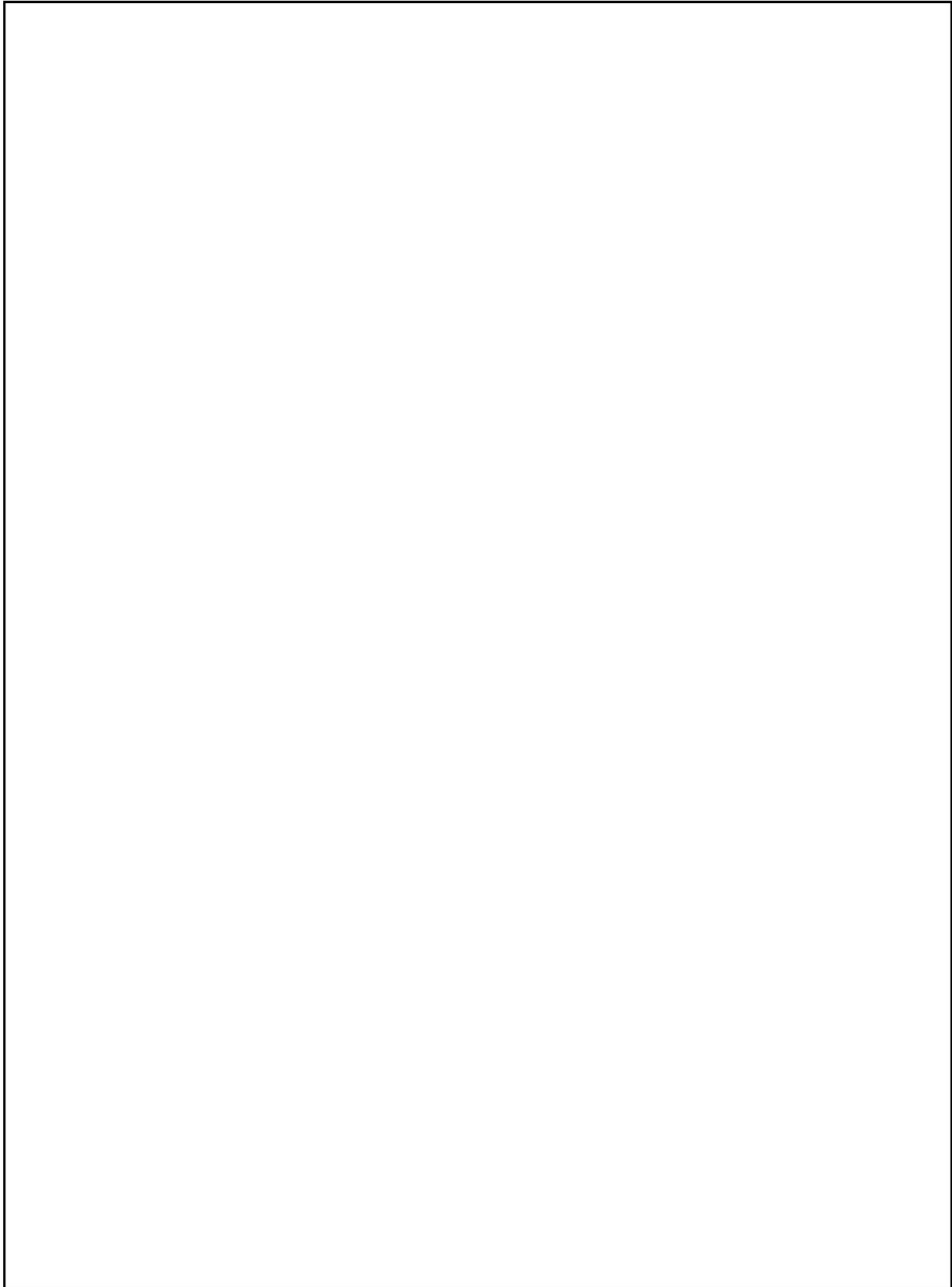
Задание №1

Напишите детально результат, который получит клиент при покупке вашего продукта:



Задание №2

Нарисуйте mind map своего бизнеса до 3-4 уровня детализации по разным группам признаков



Задание №3

Определите сферу, в которой вы наиболее детальны:

Задание №4

Возьмите на выбор одну из трёх тем: кормление рыбок, плотничество (изделия из дерева), уход за муравьями.

Дайте 5 лучших советов по этой теме:



Задание №5

Дайте 5 самых лучших советов по вашей теме:

