

План убеждения подписчиков 2.0



Заполните рабочую тетрадь и поймите, какие идеи нужно транслировать в группе, чтобы клиенты охотно соглашались на ваши предложения

С чем подписчик должен согласиться, чтобы ваше решение стало для него самым оптимальным

Напомню, что решение — это не продукт. Решение — это способ решить проблему/задачу клиента. Ваш продукт реализует решение.

Например, задача клиента — улучшить отношения в семье.
Решение (которое содержится в вашей услуге) — заниматься вместе танцами.

Продукт — ваша школа танцев для взрослых.

Но пока люди не поймут, что именно танцы, сами по себе, пожалуй лучший для них способ решить их задачу, продавать им школу будет бесполезно.

Составьте список идей, с которыми человек должен согласиться, чтобы ваше решение казалось ему оптимальным.

	Идея	Как можно доказать
1	Что чем больше тактильных ощущений, тем ближе партнеры	
2	Совместное дело, совместные цели, вне работы улучшают	
3	Статистика: 80% пар, которые начали	

4	Танцы еще и улучшают здоровье, улучшают	
5		

Какие у подписчика есть хотелки от решения проблемы

Думая о решении своей задачи/проблемы, у человека возникает много разных хотелок. Если напишем о них — зацепим внимание. Самые простые — получить результат быстрее, дешевле, уменьшить дискомфорт, получить сверхрезультат.

	Хотелки	Как можно доказать
1	Улучшить отношения в семье всего за месяц	История про Ивановых, которые были на грани развода, но всего за месяц танцев спасли семью и теперь у них медовый месяц
2	Улучшить отношения в семье и не потратить на это кучу денег	У Петровых не было денег на психологов, по 5000 рублей за встречу, они пошли на танцы по 300 рублей и улучшили отношения.
3	Улучшить отношения без дискомфортного посещения психолога	
4		

5		
---	--	--

Какие у подписчика будут сомнения и возражения к решению

В голове у клиента есть прошлый опыт, стереотипы и много всякого вредного барахла.

Например, “настоящему мужчине заниматься танцами стыдно, вредно, плохо не круто и тд”

Пока у человека в голове есть такие возражения к решению продать им свой продукт — почти нереально.

Составьте список возражений, которые помешают человеку воспользоваться вашим решением, а также продумайте контридеи, которые “развенчают” его переживания

	Возражение	Контридея
1	Мужики не танцуют	Ссылка на чей-то пример
2	Нужно иметь растяжку, а я деревянный	У нас только взрослые и все начинают с нуля
3	Нужно много времени	Два занятия в неделю по 40 минут достаточно. Вы тратите на газету 3 часа в неделю
4		

5		
---	--	--

Какая у подписчика есть боль, связанная с попытками решить проблему самостоятельно

Есть вероятность, что часть ваших подписчиков уже пробовала решить свою проблему самостоятельно. И скорее всего столкнулась с трудностями. Это боль. Реальная. Не сомнения, не опасения, а реальность. Если будем писать о боли в процессе решения проблемы — зацепим.

Примеры боли: все банки отказали в ипотеке; все, что продается в магазинах не помещается в нашу маленькую кухню; таблетки не помогли; одежда потеряла вид, после первой же стирки...

	Боль	Как ваше решение поможет избежать этой боли
1	Как, улучшить отношения в семье, если муж ни за что не идет к психологу	
2		
3	Как похудеть, если семья соблазняет пирожками	
4		

5		
---	--	--

Пишите в группе об идеях из этой рабочей тетради и ваш контент будет очень ценным и близким для клиента.