

# Волшебство продающих марафонов

День 2. Архитектура продающих вебинаров

Сергей Лукьянов

# Разбор и обратная связь по домашнему заданию



# Программа на сегодня

- Что такое осознанность клиентов?
- 5 способов поднять осознанность на продающем марафоне
- 4 самые “продающие” модели вебинаров для марафона. Подробный разбор
- Ответы на вопросы



# Что такое осознанность клиентов?

Существует огромная разница между тем, что **ХОТЯТ** ваши клиенты и тем, что им действительно **НУЖНО**



# Пример из темы “найти мужчину”

## ХОТЯТ

1. Женщина убеждена, что нормальных мужиков нет
2. Женщина не хочет знакомится и ходить на свидания
3. Женщина хочет достойного мужчину и чтобы ОН САМ появился

## НУЖНО ДЛЯ РЕЗУЛЬТАТА

1. Поработать над внутренним миром женщины и убрать страх отношений
2. Поднять уверенность в себе, как в **Женщине**
3. Заставить выбрать мужчину и сходить с ним на свидание
4. Научить общаться с мужчинами

Что значит “поднять осознанность клиентов”?

Сделать так, чтобы клиенты **ЗАХОТЕЛИ** то,  
что им реально **НУЖНО**

Перевести фокус внимания на то, что им  
**РЕАЛЬНО ПОМОЖЕТ**



# Особенности осознанной аудитории

1. Их очень мало (Не более 5% в каждой нише)
2. За них идет большая конкуренция (всем нужны осознанные)
3. С ними тяжело работать, потому что они уже все знают и многое прошли. Их сложно удивить

**Вывод:** Их нужно выращивать самому




# Как поднять осознанность клиентов?

1. Правильно показать истинные причины их проблем
2. Показать их ошибки на чужих примерах
3. Вскрыть ограничивающие убеждения и заблуждения
4. Показать, что есть ДРУГАЯ ЖИЗНЬ
5. Показать путь к ДРУГОЙ ЖИЗНИ





# Способы повышения осознанности

1. Правильный подбор вебинаров в марафоне
  2. Правильные домашние задания в марафоне
  3. Свои личные примеры и истории, как было у меня
  4. Истории клиентов, кто уже достиг результата
  5. Правильные ответы на вопросы в чате вебинаров
- 

# Модели вебинаров для марафона

1. Вебинар “2 лагеря”
2. Вебинар “Кейс”
3. Вебинар “Старый подход - Новый подход”
4. Вебинар “Пошаговый план”
5. Вебинар “5 секретов”
6. Вебинар “Реалити-шоу”
7. Вебинар “Воркшоп”
8. Вебинар “Краш-тест”
9. Вебинар “Диагностика”
10. Вебинар “Ответы на вопросы”

Разберем основные модели подробно



# Вебинар “2 Лагеря”

# Основная идея

Разбить аудиторию **на два противоположных лагеря** - условно правильные (~10%) условно неправильные (~90%) и сформировать у неправильных острое желание стать правильными.

## Примеры:

- Бедный коуч - Богатый коуч
- Одинокая женщина - Счастливая в замужестве женщина
- Загнанная женщина - Женщина, у которой есть время на себя




# Структура вебинара

# Шаг 1 - Диагностические вопросы (у меня)

- Сколько вы зарабатываете?
- В какой теме работаете?
- Есть ли у вас опыт ведения продающих марафонов?
- Что вы ждете от сегодняшнего вебинара?

Нужно несколько вопросов в начале вебинара, чтобы захватить внимание аудитории на эту тему



## Шаг 2 - Программа вебинара

- Рассказываем программу сегодняшнего вебинара - 5-7 тезисов списком из того. Нужно чтобы сформировать ожидания и интерес аудитории



## Шаг 3 - Свой опыт в теме

- Свои регалии
- Свои заслуги и достижения
- Почему этим занимаетесь
- Какие есть результаты





## Шаг 4 - Результаты своих наблюдений за время работы в этой теме

Провел много консультаций.... поработал с множеством клиентов.... провел специальное исследование или тестирование.... провел опрос многих клиентов и т.д. ... И в результате заметил, что есть клиенты 2-х видов... (например, в моей теме Высокооплачиваемые коучи и коучи, которые не могу свести концы с концами)




# Шаг 5 - Описание неправильных

Рассказываем как они думают, описываем их типичное поведение, их типичные поступки

- Ой у меня нет ниши...
- Где бы взять бесплатную рекламу...
- Какой канал рекламы лучше работает...
- А какую мне лучше назначить цену...

Приводим 1-3 примера общения с людьми из этой аудитории....

Главное нарисовать сочный и яркий портрет словами, чтобы неправильные себя узнали



# Шаг 6 - Описание правильных

Тоже рассказываем как они думают, описываем их типичное поведение, их типичные поступки

- Какую бы мне запустить групповую программу...
- Как собрать активную команду...
- Как поднять чек и продавать дороже...
- Куда бы еще съездить отдохнуть...
- Какую машину лучше купить...

Приводим 1-3 примера общения с людьми из этой аудитории.... в виде историй...

Главное нарисовать сочный и яркий портрет словами, чтобы неправильным захотелось стать правильными



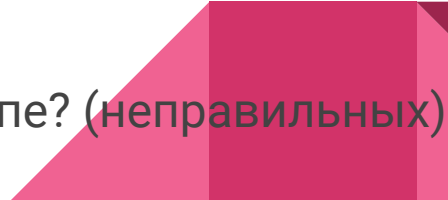
# Шаг 7 - Сравнительный анализ

Берем несколько критериев для сравнения и сравниваем эти 2 группы.

Например у меня:


- Как они относятся к клиентам
- Как они относятся к ценам
- Какие у них линейки продуктов
- И т.д.

**Задаем вопросы:**

- Кто узнал себя?
  - К какой группе вы себя отнесли?
  - Какие эмоции появились у тех кто в первой группе? (неправильных)
  - Кто бы хотел стать человеком из группы 2?
- 

# Шаг 8 - Вопросы, вызывающие желание

## Задаем вопросы:

- Кто узнал себя?
  - К какой группе вы себя отнесли?
  - Какие эмоции появились у тех кто в первой группе? (неправильных)
  - Кто бы хотел стать человеком из группы 2?
  - Кто хотел бы хорошо зарабатывать?
  - Кто бы хотел, чтобы к нему стояла очередь из клиентов?
  - Кто хотел бы думать о том куда поехать путешествовать?
  - Кто хотел бы думать о том какую машину выбрать?
  - Кто хотел бы думать о том в каком районе купить квартиру?
- 

# Шаг 9 - Главный вывод

Для того чтобы стать человеком из группы 2 нужно: (можно подставить все что вы хотите). Например у меня

- Создать автоматическую воронку для привлечения клиентов на консультации?

**или**

- Научится продавать на вебинарах и консультациях

**или**

- Научится проводить продающие марафоны



# Шаг 10 - Суть методики или технологии

- Показываете как это работает
- Показываете основные ключевые моменты
- Рассказываете свою историю, как к этому пришли и как родилась идея
- Рассказываете 2-3 истории клиента, которые уже воспользовались методикой
- Показываете отличие этого подхода от того, что еще есть на рынке (3-4 отличия)
- Показываете в чем выгоды этого подхода



# Шаг 11 - Переход к продажам

Об этом завтра ...

С теми, кто на старшем тарифе можем проработать такой вебинар применительно к вашей конкретной теме на стратегической сессии






# Вебинар “Кейс”

# Основная идея

У вас есть свой результат, которого вы достигли или результат вашего клиента. И есть задача продать людям программу по получению такого же результата

## Например:

- Я сделал воронку и продаю программу по созданию такой же воронки и достижению такого же результата
  - Моя клиентка провела марафон и заработала 180 000. Я продаю программу по достижению такого же результата
  - Моя клиентка сбросила 20 кг и уже год остается в новом весе. Я продаю программу по достижению такого же результата
- 

# Структура вебинара

# Шаг 1 - Диагностические вопросы

- Кто сколько весит килограммов?
- У кого какой рост?
- У кого какой возраст?
- Кто сколько хочет сбросить килограммов?
- кто уже что пробовал, чтобы похудеть?

Нужно несколько вопросов в начале вебинара, чтобы захватить внимание аудитории на эту тему



## Шаг 2 - Программа вебинара

- Рассказываем программу сегодняшнего вебинара - 5-7 тезисов списком из того. Нужно чтобы сформировать ожидания и интерес аудитории



## Шаг 3 - Свой опыт в теме

- Свои регалии
- Свои заслуги и достижения
- Почему этим занимаетесь
- Какие есть результаты



## Шаг 4 - С чего все начиналось

- Была проблема - весил много
- Потом начал серьезно изучать эту тему, потому что произошла такая и такая ситуация. Например, мой лишний вес не давал заниматься любимым делом...
- Проблема 1, где мне мешал лишний вес... (клиенты смеются и называют жириком)
- Проблема 2, где мне мешал лишний вес.... (не удобно заниматься сексом. Отдышка и т.д. ...)
- Проблема 3, где мне мешал лишний вес.... (не влезал в свою новую машину...)
- Проблема 4....

**Озвучиваем проблемы, которые реально есть у ЦА**



# Шаг 5 - Точка кипения

- **В один момент терпение лопнуло.** В этот день мне моя дочка сказала “Папа, ты похож на бегемота...” И я понял, что дальше так жить нельзя и надо срочно что-то менять
- И возник вопрос “Как мне похудеть, если...”
  - У меня нет много времени
  - Я не готов сильно менять свой образ жизни
  - Я не готов часами сидеть в спортзале
  - Я не готов глотать всякие таблетки и проходить всякие сушки

**Называем ограничения, что не хотят делать ваши клиенты для достижения результата**






## Шаг 6 - Поиск решения

- Я поголодал пару дней... На большее меня не хватило...
- Я перекопал весь интернет, но ничего толкового не нашел...
- Я купил и начал пить какой-то жиросжигающий чай... Через неделю, мне стало еще хуже и я... практически перестал вылезать из туалета...
- Я записался к классному дорогому тренеру в спортзал.... Но через неделю мне это надоело и я бросил...
- Я сел на “Кремлевскую диету”, продержался 2 недели... сбросил 5 кг... Но еще через неделю все килограммы оказались снова со мной...

**Перечисляем способы, которые уже пробовали ваши клиенты и им они не помогли**



# Шаг 7 - Решение найдено

- И вот однажды один мой хороший знакомый порекомендовал обратиться к психологу с которым работает уже несколько месяцев, сказав, что лишние килограммы сидят не в подкожном жире, а в голове
- И уже через 3 месяца (срок вашей программы) мне
  - Пришлось поменять весь свой гардероб на 2 размера меньше
  - С женой наладились отношения и вернулся медовый месяц. Сексом теперь занимаемся ночи напролет
  - На работе тоже все наладилось... Получил повышение и стал харизматичным лидером
  - Дети стали меня уважать... Мы даже вместе сходили на фотосессию с профессиональным фотографом...

**Перечисляем мечты, которые есть у ваших клиентов и которые им недоступны из-за лишнего веса**



# Шаг 8 - Кто хочет такой же результат?

Задаем вопрос “кто хочет также” и рассказываем все шаги и ключевые вещи, которые привели к такому результату. Показываем кейс.

- Шаг 1 - вместе с психологом мы составили для меня рацион питания. Это не диета. Я не исключил практически ни одного любимого продукта. Просто начал кушать правильно. Даем доказательства. Например скрин рациона
- Шаг 2 - я освоил методику медитаций ....
- Шаг 3 - составили план физических нагрузок. И это не бешеная сушка. Нагрузки вполне нормальные и не требуют много времени. Приводим кусочек плана
- .....

Показываем такие шаги, которые приемлемы для вашей ЦА

# Шаг 9 - В чем преимущества методики?

Показываем побочные положительные выгоды от вашей методики. В чем преимущества метода

- Преимущество 1 - не надо много времени
- Преимущество 2 - не насилуем свой организм
- Преимущество 3 - Все делаем под надзором специалистов (психолога и врача)
- .....

**Показываем преимущества, которые хочет ваша ЦА**



# Шаг 10 - Секретные ингредиенты?

Показываем составляющие методики, которых нет у других (отличие от конкурентов)

- Секретный ингредиент 1 - Медитация по очищению сознания....
- Секретный ингредиент 2 - .....
- Секретный ингредиент 3 - .....
- .....

**Показываем все особенности подхода, с которыми согласна ваша ЦА**



# Шаг 11 - Переход к продажам

Об этом завтра...

Такой подход работает в любой теме - деньги, найти мужчину, тайм менеджмент и т.д.

С теми, кто на тарифе “Максимум заботы” на стратегической сессии можем проработать это применительно к вашей ситуации



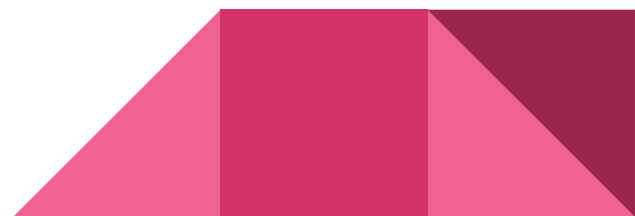
# Вебинар “старый и новый подход”

# Основная идея

Показываем что привычные способы и методы не работают, приводим множество примеров и показываем свою методику в действии с достижением положительного результата.

Попробуем в теме отношений.... Например, поиск женщины для отношений

Например, это вебинар для мужчин, которые хотят найти себе жену.






# Структура вебинара

# Шаг 1 - Диагностические вопросы

- Сколько вам лет?
- Какой у вас уже есть опыт в браке? (первый брак, второй ....)
- Чем занимаетесь по жизни? (бизнесмен, работает по найму ....)
- Что уже пробовали, чтобы найти жену? (ходил на курсы пикапа, ничего не пробовал...)
- .....

Нужно несколько вопросов в начале вебинара, чтобы захватить внимание аудитории на эту тему



## Шаг 2 - Программа вебинара

- Рассказываем программу сегодняшнего вебинара - 5-7 тезисов списком из того что будет. Нужно чтобы сформировать ожидания и интерес аудитории




## Шаг 3 - Свой опыт в теме

- Я коуч по поиску жены
- Вот отзывы клиентов, вот у меня такие-то сертификаты и дипломы
- Вот у меня такое образование
- Уже помог стольким то мужчинам найти женщину и создать прочные отношения.
- .....



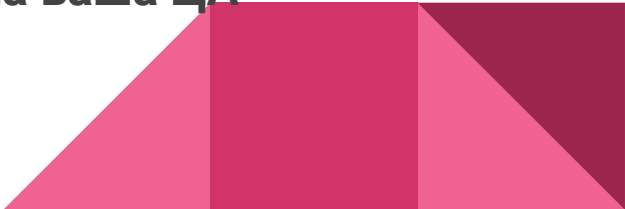
## Шаг 4 - Цель сегодняшнего вебинара

- Цель сегодняшнего вебинара - понять что для того чтобы найти жену надо осознать свою роль в семье и роль жены в семье .... Это важно потому что какую жену вы себе представляете, такую и найдете...
  - Чтобы определиться с ролью жены в семье, надо четко понимать какую женщину вы ищите
  - Можно дать небольшое упражнение для выявления ограничивающих убеждений и страхов...
- 

# Шаг 5 - Традиционная методика

- Рассказываем как обычно состоятельный мужчина ищет себе жену
  - Секретарши (критикуем... + история про неудачный опыт с секретаршей)
  - Домработница (критикуем ... + история про неудачный опыт)
  - Брачное агенство (критикуем + история про чей-нибудь неудачный опыт)
  - ..... что-то еще


**Раскрываем в подробностях и примерах несколько традиционных способов поиска жены. Важно чтобы о них уже знала ваша ЦА**



# Шаг 6 - Причины почему так происходит

- Раскрываем причины почему так происходит
  - Мужчины обычно не знают чего конкретно хотят....
  - Он не готов тратить много времени на это.... поэтому шанс ошибки очень велик
  - ... что-то еще
- Вопрос “Кто со мной согласен?” ...

**Показываем в красках как обычно это происходит у вашей ЦА и даем свои диагнозы почему так обычно происходит**




## Шаг 7 - Вопрос “Кто понимает?”

- Задаем вопрос **“Кто понимает, что не избавившись от этих причин вы никогда не получите результат и не сможете найти себе достойную жену?”** Можно еще раз назвать несколько причин
- Еще сильнее сгущаем краски и рассказываем о последствиях
  - Вам уже под 50 лет, а нормальной спутницы все нет и не предвидится....
  - У вас есть бизнес, взрослые дети, а поговорить по душам то и не с кем ...
  - Есть любовница... есть секретарша... но легче от этого не становится... Ведь вам же нужна зрелая хорошая женщина с которой можно строить планы на будущее, а не только удовлетворять свои физиологические потребности...



## Шаг 8 - Как изменить ситуацию

- Самое главное - это понять **кто тебе нужен**. Какую женщину ты хочешь и видишь своей женой
  - Даем успешную историю свою или клиента, показывая в ней суть своей методики. Показываем ключевые моменты этой методики. Можно дать ей название
  - Говорим, что есть программа или коучинг в которой мы осваиваем эту методику и на ее основе находим спутницу жизни именно такую, которую вы хотите...
- 

# Шаг 9 - Переход к продажам

Об этом подробно позже...

На стратегической сессии, кому надо можем проработать такой вебинар, конкретно под вас и вашу ситуацию, опираясь на ваши знания ЦА, ваш опыт...



# Вебинар “Пошаговый план”


# Основная идея

- Показываем путь клиента, основные ключевые шаги желаемому результату и где какие ошибки делают обычно люди на каждом шаге, если идут самостоятельно
- Продаем сопровождение на этом пути (ты один не ходи - заблудишься. Давай проведу)



# Структура вебинара

# Шаг 1 - Диагностические вопросы

- Как у вас продвигается изучение языка?
  - Кто-то уже сдавал экзамен на уровень знаний языка? (TOEFL...)
  - Какую методику изучения языка вы используете?
  - Что вы хотели бы получить от этого вебинара? (лексика, грамматика, фишки)
- 

## Шаг 2 - Программа для вебинара

- Будет то-то
- Будет то-то
- Будет то-то
- .....



## Шаг 3 - Свой опыт в теме


- Я коуч по английскому языку
- Я уже обучаю англ. языку взрослых людей в течение 10 лет
- Вот я конференции такой-то
- Вот мой сертификат....
- Вот достижения моих учеников...
- Вот я в США... Вот я в Англии... Вот я в Китае... Объехал весь мир и везде мне пригодился английский язык
- .....





# Шаг 4 - Показываем шаги на пути к цели

Шаг 1 - Очень важно понять зачем вы учите английский язык.


- Понять в какие сроки и для чего вам нужен язык.
  - Что самое важное на этом этапе? - Не начинать учить грамматику, лексику, не скачивать курсы, не использовать никакие тренажеры до тех пор, пока не поняли зачем вам нужен язык. В какие сроки и на каком уровне?
  - На этом этапе важно не учить язык, а используя правильные методики поставить достижимую цель. Существует специальная 6-шаговая методика. С ее помощью можно точно прописать сроки, ресурсы, задачи, выявить ваши скрытые возможности.
- 

# Шаг 4 - Показываем шаги на пути к цели

Шаг 1 - Очень важно понять зачем вы учите английский язык (продолж)

1. Важно на этом шаге найти правильную мотивацию. Если вы ее не найдете - через неделю или две вы сольетесь и скажете, что все курсы по английскому языку полная ерунда
2. На этом этапе люди обычно Неправильно ставят цели.
  - Например, хочу читать Шекспира в оригинале. Это не цель. Вы сольетесь
  - Хочу слушать зарубежную музыку и понимать о чем поют. Это не цель. Потому что у настоящей цели должна быть очень острая проблема и ограниченный срок для ее достижения

**Выделяем 5 основных шагов и каждый шаг расписываем подобным образом максимально подробно**



# Шаг 4 - Показываем шаги на пути к цели

Шаг 1 - Очень важно понять зачем вы учите английский язык (продолж)

1. **Вставляем историю провала** на этом шаге (свою или клиента, который слился из-за неправильно поставленной цели)
2. Рассказываем чему обычно учат люди на этом шаге, рассказываем чему учите вы на этом шаге и почему это лучше
3. Даем простую фишку, чтобы сразу начать думать в сторону понятия своей цели
4. спрашиваем кто сейчас уже на этом этапе?. Кто понял важность осознания цели, ради которой он будет учить английский


**Выделяем 5 основных шагов и каждый шаг расписываем подобным образом максимально подробно**

# Шаг 4 - Показываем шаги на пути к цели

Шаг 1 - Очень важно понять зачем вы учите английский язык (продолж)

1. Говорим что сейчас к сожалению мало времени. А вот в платной программе будет целая первая недели на которой мы будем находить и тестировать мотиваци. для изучения английского по этой технологии. Я уже 10 лет этим занимаюсь и еще не было случая, чтобы мы с клиентом не нашли истинную мотивацию...

**Выделяем 3-5 основных шагов и каждый шаг расписываем подобным образом максимально подробно**



# Шаг 5 - История успеха

Рассказываем 2-3 истории клиента, которые прошли по вашей программе и достигли результата



# Шаг 6 - Переход к продажам

Про продажи будет завтра

Для тех кто на тарифе “Максимум заботы” и у меня в коучинге можем провести сессию и разработать такой вебинар для вас ...



# Домашнее задание

На основании этих 10 моделей составьте свой марафон.

- Какой вебинар будет в какой день и по какой модели?
- Придумайте название каждого вебинара по формулам (были вчера)
- Минимум 3 дня. Максимум 10 дней

**Отчет о задании выкладываем в чат этого вебинара**





Ваши вопросы





Что было полезного сегодня?