

Волшебство продающих марафонов

День 3. Архитектура продающего марафона

Сергей Лукьянов

Разбор и обратная связь по домашнему заданию



Программа на сегодня

- Модель “3 Секрета”?
-
- Ответы на вопросы




Вебинар “3 Секрета”

Основная идея

Задача: Дать обрывками полезный контент, показать слушателям только всего они не знают


Структура: 3 секрета по 10 элементам

Примеры:

- 3 главных секрета идеальных отношений
 - 3 рецепта похудения за 14 дней
 - 3 условия безграничного вирусного трафика
 - 5 секретов счастливых отношений
- 

Структура вебинара

Диагностические вопросы

- Кто каким бизнесом занимается?
 - У кого какой стаж?
 - Кто на сколько хотел бы поднять продажи в своем бизнесе и за какой срок
 - Кто что пробовал для это уже делать?
- 

Программа на сегодня

Программа вебинара 3-5 пунктов для вовлечения аудитории, чтобы они понимали о чем сегодня пойдет речь



Мой опыт в теме

- Вот моя компания
- Вот наши кейсы
- Вот наши достижения в теме
-



Секрет №1

- Самое важное для того чтобы - это...

Пример:

Самое важное для того чтобы увеличить продажи - это чтобы ваши сотрудники не импровизировали, когда продают, а действовали по определенному регламенту.

Нужно свести к минимуму, чтобы ваши продажи зависели от настроения ваших сотрудников

И далее разворачиваем это по 10 шагам:



Секрет №1

ШАГ 1. ИЛЛЮСТРАЦИЯ

Приводим пример или рассказываем историю для того, чтобы подвести аудиторию к правильному выводу. Своя история, или история клиента или пример из жизни

ШАГ 2. СУТЬ ПРОБЛЕМЫ (ПОЧЕМУ ТАК ПРОИСХОДИТ)

Делаем вместе с аудиторией нужный вывод. Спрашиваем аудиторию насколько это понятно и с кем это резонирует, кто это понимает.



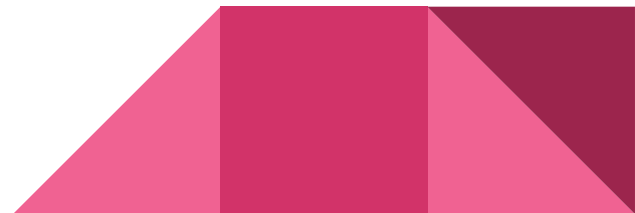
Секрет №1

ШАГ 3. ВЫГОДА

Зачем вообще это надо? (в чем выгода это слушать, какие проблемы это помогает решить, в чем польза и т.д.) Как это работает?

ШАГ 4. СТРАХ

Что будет, если этого не делать? (что вы потеряете, если пройдете мимо и не будете это делать или это не узнаете, какие возможности упустите и т.д.)




Секрет №1

ШАГ 5. ОШИБКИ

Какие ошибки обычно делает большинство в этом вопросе? (заблуждения, которые есть на эту тему, неправильные способы, которые обычно рекомендуют, мифы и т.д.)

ШАГ 6. ВАША УНИКАЛЬНОСТЬ

Чем ваш метод (способ, подход) отличается от остальных способов, которые решают такую же проблему, что еще есть на рынке и чем ваш способ отличается. и т.д.)



Секрет №1

ШАГ 7. СВОЙ ОПЫТ

Как лично вы к этому пришли? (Как вы это нашли, откопали, протестировали и какие результаты это дало вам и вашим клиентам и т.д.)

ШАГ 8. ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

Какие шаги надо сделать, чтобы получить идеальный результат?

Показываете 3-5-7 шагов




Секрет №1

ШАГ 9. ДЕМОНСТРАЦИЯ


Показать, рассказать фишку, фокус - кусочек как бы “из платного тренинга”. Прямо в прямом эфире. Чтобы люди сразу получили МАЛЕНЬКИЙ (КРАТКОСРОЧНЫЙ) результат и поверили в вашу систему

ШАГ 10. ИНТРИГА (ВБРОС)

Что будет на эту тему в вашей платной программе? Еще больше, еще круче, зачем им идти в вашу программу? Почему бесплатной информации недостаточно, чтобы получить устойчивый результат?



Секрет №2

- **ШАГ 1. ИЛЛЮСТРАЦИЯ**
 - **ШАГ 2. СУТЬ ПРОБЛЕМЫ (ПОЧЕМУ ТАК ПРОИСХОДИТ)**
 - **ШАГ 3. ВЫГОДА**
 - **ШАГ 4. СТРАХ**
 - **ШАГ 5. ОШИБКИ**
 - **ШАГ 6. ВАША УНИКАЛЬНОСТЬ**
 - **ШАГ 7. СВОЙ ОПЫТ**
 - **ШАГ 8. ПЛАН ДЕЙСТВИЙ**
 - **ШАГ 9. ДЕМОНСТРАЦИЯ**
 - **ШАГ 10. ИНТРИГА (ВБРОС)**
- 

Секрет №3

- ШАГ 1. ИЛЛЮСТРАЦИЯ
- ШАГ 2. СУТЬ ПРОБЛЕМЫ (ПОЧЕМУ ТАК ПРОИСХОДИТ)
- ШАГ 3. ВЫГОДА
- ШАГ 4. СТРАХ
- ШАГ 5. ОШИБКИ
- ШАГ 6. ВАША УНИКАЛЬНОСТЬ
- ШАГ 7. СВОЙ ОПЫТ
- ШАГ 8. ПЛАН ДЕЙСТВИЙ
- ШАГ 9. ДЕМОНСТРАЦИЯ
- ШАГ 10. ИНТРИГА (ВБРОС)



Переход к продажам



Импровизационные вебинары

Реалити-шоу

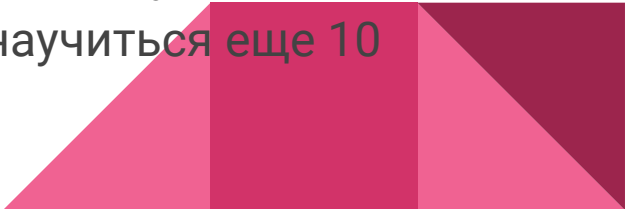
Задача: Продемонстрировать участникам свою технологию или методику в действии. **Делаете только вы**

Варианты для разбора в прямом эфире:

- Рисовать
- Заполнить анкету на сайте знакомств
- Настроить рекламу
- Гадать (расклад таро)


В прямом эфире мы показываем как работать с этим инструментом.

Продажа - Я показал только один способ. Кто хочет научиться еще 10 способам, приходите в программу



Вопрос-ответ

Задача: Показать, что разбираетесь в этой теме, дать несколько фишек и по каждому вопросу закрывать на программу

- Предварительно собираются вопросы в анкете или в комментариях к постам
 - Если люди стесняются задавать вопросы в чате - начинаем с заготовок
 - Если вопросов много - выбираем те, которые максимально интересны для всех или легче закрываются на платную программу
 - Отвечать нужно так, чтобы у людей появлялось больше новых вопросов
- 

Краш-тест

Задача: Разобрать в прямом эфире на вебинаре ситуации участников вебинара. Хорошо работает, где есть визуальная составляющая, чтобы другие тоже могли смотреть, как вы даете обратную связь

- Просим заранее или прямо в чат скинуть ссылки всех желающих
- Делаем подробный разбор ситуаций, показываем ошибки и возможные ПРОБЛЕМЫ и ПОСЛЕДСТВИЯ.
- Даем рекомендации, но без конкретики
- Человек должен понять - вы крутой эксперт, просто монстр... Вот бы попасть к нему в индивидуальную работу или коучинг...



Ворк-шоп

Задача: сделать на вебинаре прямо в эфире вместе с участниками какой-нибудь ключевой элемент

- На каждое действие даем некоторое время
- Сразу отвечаем на вопросы
- Даем обратную связь активным участникам
- Даем понять, что есть более продвинутые фишки и секреты, но они в программе
- Даем понять, что это только часть большого целого и что дальше лучше идти вместе с вами



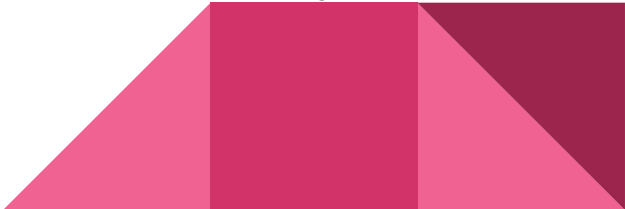
Диагностика

Задача: Продемонстрировать в прямом эфире свою методику или технологию. **Делаете вы и аудитория**

Приглашаете в “студию” добровольцев (3-6 чел). Диагностируете их проблемы в прямом эфире и даете рекомендации


- Энергетические зажимы
- Анализ даты рождения - предсказание
- Произношение языка

Люди должны понять, что ваша методика или технология очень круто работает



Как собрать интересную
программу продающего
марафона?

Строительные блоки марафона

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



Секретные секреты


Секретный секрет 1

В марафоне обязательно нужно использовать
разные модели вебинаров



Секретный секрет 2

Самые сильные моменты и вещи давайте ближе к началу марафона

- Вау эффект
 - Мозговой штурм
 - Волшебные таблетки
 - Быстрые деньги
- 

Секретный секрет 3

Свои сильные стороны - показываем,

Свои слабые стороны - закрываем



Логика пятидневного продающего марафона

День 1


Продажа основной идеи.

Через кейсы или два лагеря

Проработка цели

Вебинар “Кейс” или “2 Лагеря”

Можно в одном вебинаре смешать
несколько моделей



День 2

Разбор первого ключевого элемента

Вебинар “Старый подход-Новый подход”

(можно разбор главного мифа)



День 3

Разбор второго ключевого элемента

Вебинар “Старый подход-Новый подход”

(можно разбор второго главного мифа)



День 4

Ответы на вопросы
или диагностика в прямом эфире

Вебинар “Ответы на вопросы” или “Диагностика”




День 5

Реалити-шоу в прямом эфире
(снятие основных возражений)


Вебинар “Реалити-шоу”



Пример 1 - Тема “исполнение желаний”

1. Выбор желания (что они хотят)
 2. Правила безопасности (чтобы желание исполнилось и вам за это ничего не было)
 3. Устранение скрытых барьеров (какие 3 страха мешают исполнению желаний)
 4. Ответы на вопросы
- 

Пример 2 - Тема “Найти мужчину”

1. 2 лагеря- Прекрасные дамы и Мужики в юбке
 2. 5 главных ошибок почему нет отношений
 3. Скрытые страхи и барьеры
 4. 5 типов мужчин - кто конкретно вам нужен?
 5. Ответы на вопросы
- 

Как провести 10 дней?

Добавляйте импровизационные модели

(ворк-шопы, вопрос-ответ, краш-тест, диагностика, реалити-шоу)

Не надо грузить людей лекциями и теорией!



3 секрета как правильно делить контент на платный и бесплатный

Секретный секрет 1

Почувствуйте свою “красную линию” за которую нельзя заходить

Надо заранее проработать аватар найти ответы на вопросы:

- Чего не хочет делать ваша ЦА для получения результатов?
- Что ни при каких обстоятельствах НЕ БУДЕТ ДЕЛАТЬ ваша ЦА для получения результатов

Про это НЕЛЬЗЯ говорить в БЕСПЛАТНОМ контенте. А если говорите, то нужно рассказать, что вы поможете им сделать это комфортно

Что не хотят люди в вашей теме?




Секретный секрет 2

Чек-лист для проверки ВАУ-эффекта. Бесплатный контент работает плохо, если:

- Вы предлагаете им РАБОТАТЬ....
- Вы предлагаете им МЕНЯТЬ СЕБЯ...
- Вы предлагаете им ДУМАТЬ...
- Вы предлагаете им ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ...
- Вы предлагаете им ТРАТИТЬ МНОГО ВРЕМЕНИ...
- Вы предлагаете им ТРАТИТЬ ДЕНЬГИ...
- Вы предлагаете им ИДТИ В СВОЙ СТРАХ или ОШИБАТЬСЯ

Когда выбираете контент для бесплатных вебинаров или придумываете ДЗ - проверяйте себя по этим пунктам



Секретный секрет 3

Измельчите маркетинговый контент по максимуму. Примеры измельчения:

- Фишки и секреты
- Списки (без глубины)
- Фразы и слова
- Истории
- Обратная связь
- Ответы на вопросы
- Причины проблем
- Мифы и стереотипы
- Шаблоны и примеры
- Техники и упражнения

Ни в коем случае нельзя давать систему...

Как встраивать продажи в продающий марафон

7 видов продающих вбросов


1. Вступление в начале вебинара

- Я хочу сразу предупредить, что этот марафон, только первый шаг на пути ВАШ РЕЗУЛЬТАТ...
- Задача этого марафона состоит в том, чтобы помочь каждому участнику понять - нужно оно вам или нет. Если нужно, то с чего нужно начать и вообще как это сделать оптимальным образом...
- По итогам этого марафона у вас будет ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ. А уже более подробно мы будем работать над этим в платной программе...
- Марафон - это полноценный тренинг, который потом будет продаваться в записи. Поэтому у вас есть уникальная возможность сейчас получить всю информацию бесплатно. Для этого приходите в прямой эфир, слушайте и делайте домашние задания...


2. Вот как это было у меня

- Кстати, когда я столкнулся с этой проблемой, то....
- Я помню когда я делал это, то....

Особенности

- Вставляйте как можно больше ненужных деталей...
 - Указывайте время, место, мысли, эмоции...
 - “Я тогда подумал...!”
 - “Помню иду и думаю...”
 - “Мысль, которая тогда пришла мне в голову...”
 - “Тогда я почувствовал
- 

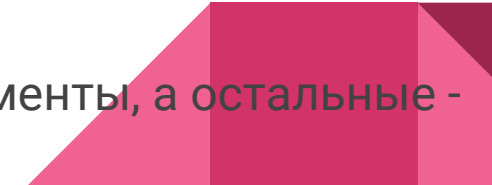
3. Вот как это было у моего клиента

- Недавно ко мне на консультацию приходила женщина....
 - Буквально сегодня утром у меня была консультация и там..
 - Несколько месяцев назад я общался с одним человеком....
 - У меня есть знакомый...
 - Недавно встречаю своего старого клиента...
- 


4. Более подробно в программе

- Смотрите, сейчас мало времени... Более подробно мы будем это разбирать в программе... (я это делаю в коучинге)
- Сейчас мы только в общем рассмотрели общий принцип, суть, а уже конкретно мы проработаем это в программе...
- Это только один инструмент, который поможет... Еще больше инструментов буду давать в программе...
- Уже этот инструмент поможет вам получить результат... Но, если вы хотите получить результаты еще быстрее, то эти методики мы будем разбирать в программе...

5. Сейчас все не успеем

- План включает много шагов... Сегодня все этапы мы не сможем проработать. Мы разберем только первые 3 шага, а остальные шаги - будем подробно прорабатывать в программе...
 - Сейчас дам только самую суть, потому что нам надо разобрать много вопросов и все я не успею выдать. Но все по полочкам я разложу в платной программе...
 - Часть ваших вопросов разберу сегодня, а остальные - уже буду подробно разбирать в программе
 - Поскольку времени мало, я выберу ключевые моменты, а остальные - будем разбирать с участниками в программе
- 

6. Причину будем устранять в программе

- Мы сегодня хорошо поработали, глубоко копнули, но мы выявили только причину. И это уже результат для многих из вас. Как это изменить, как от этого избавиться для этого нужна специальная методика. По ней мы будем работать в платной программе
 - Сегодня мы с вами поняли, что вам мешает причина 1, причина 2, причина 3. И я думаю, что некоторые из вас уже после сегодняшнего вебинара начнут изменения. Ну а если вы хотите устранить эти причины с моей помощью, то я вас приглашаю в программу. Там мы будем не просто их устранять, а я вам дам то, что проверил сам и то, что на самом деле работает.
- 

7. Разбор на конкретном примере

Давайте разберем этот вопрос на конкретном примере. Напишите в чат свой вопрос (как это у вас). А я сейчас выберу одного человека и на его ситуации покажу как это работает и что можно сделать... Есть добровольцы?

.....

Можно выбрать вопрос и пригласить человека в эфир

.....

ОК. Вам нужно сделать так-то и так-то. Понятно?

....

Так, А всем остальным сейчас не смогу помочь. Мне еще надо выдать вам много материалов сегодня. Но если вы хотите, чтобы я лично вник в вашу ситуацию и дал рекомендации, то приходите в программу. Там я буду давать много обратной связи

4 варианта перехода к
продажам в конце
вебинара?

Правило перехода № 1

ПЛАВНОЕ ПЕРЕКЛЮЧЕНИЕ



Правило перехода № 2

**ЗАДАВАЙТЕ ВОПРОСЫ И ЖДИТЕ
НА НИХ ОТВЕТЫ**

3-5 слайдов



Вариант 1 - Помощь с внедрением

1. Кто понимает, что (Ключевая идея)?
2. Кто готов это применить (использовать, внедрить, начать)?
3. Вот что вам нужно сделать - список задач (план действий).
4. С чем могут возникнуть сложности?
5. Именно для того, чтобы помочь вам в этих задачах я создал программу...

5 слайдов, которые идут между контентом и продающей частью



Вариант 2 - 3 положительных ответа

1. Кто понимает, что (Ключевая идея)? (ответ да)
2. Кто понимает, что (главное преимущество вашего метода)? (ответ да)
3. Кто хочет, чтобы я помог вам это сделать? (ответ да)

3 слайда, которые идут между контентом и продающей частью




Вариант 3 - Дешевле чем коучинг

1. Что было для вас самым ценным сегодня?
2. Кто уже понял, что может (сделать...)?
3. У меня есть система, по которой я работаю в личном коучинге и она стоит XXXXX рублей. Но к сожалению все места заполнены. Кто бы хотел получить эту систему в XX раз дешевле?

3 слайда, которые идут между контентом и продающей частью




Вар. 4 - Через стратегии 2-х шаговых продаж

1. **Вы узнали причины проблем.** Кто хотел бы не только узнать, но и устранить их?
 2. **Вы узнали план действий.** Кто хотел бы не только узнать, но и все внедрить под моим руководством?
 3. **Вы сегодня узнали базовый уровень.** Кто из вас хотел бы освоить более продвинутые инструменты?
 4. **Вы сегодня узнали секреты(фишки).** Кто из вас хотел бы получить всю систему целиком?
 5. **Сегодня мы с вами научились делать ПЕРВЫЙ ШАГ.** Кто хотел бы пройти все шаги вместе со мной?
- 



Ваши вопросы

Домашнее задание

- По одной из моделей продающего вебинара на ваш выбор проведите в своей теме для своей ниши живую трансляцию в социальной сети ВК или ФБ продолжительностью 15 - 20 минут.
 - На трансляции продайте свою бесплатную консультацию
 - В качестве отчета напишите сколько человек было на вашей трансляции и сколько из них записалось к вам на консультацию.
 - Дайте ссылочку на запись трансляции
- 



Что было полезного сегодня?