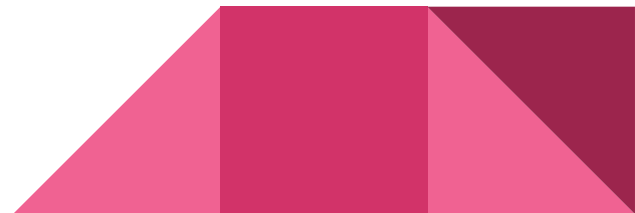


Волшебство продающих марафонов


День 4. Продающие ДЗ, Письма,
Привлечение клиентов, Увеличение продаж

Сергей Лукьянов

Разбор и обратная связь по домашнему заданию




Программа на сегодня

- 5 правил при составлении продающих домашних заданий
 - 13 формул продающего домашнего задания на все случаи жизни
 - Как стимулировать участника продающего марафона выполнять домашние задания
 - Как организовать массовую проверку домашних задания практически без затрат своего личного времени
 - 3 стратегии привлечения людей на марафон
 - 2 серии писем для подписчиков
 - План запуска дорогой платной программы через 5-дневный марафон
 - 11 Вариантов как получить еще больше денег от марафона
 - Ответы на вопросы
- 



Продающие домашние задания

Для чего нужны домашние задания?

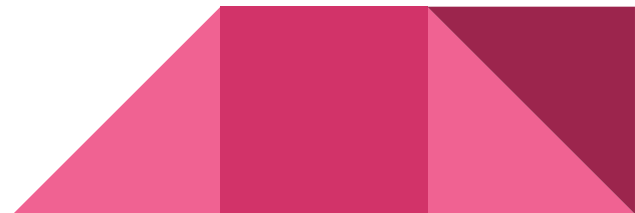
- Вовлечь человека в процесс.
 - Заставить человека делать хоть что-нибудь на марафоне.
 - Задача давать такие задания, что выполняя их он повышал бы свою осознанность
 - Задача не спугнуть людей. По этому задания даем легкие.
 - Разгонять комментарии к видео, к постам, к вебинарам
- 

5 правил при составлении домашних заданий

Правило 1

Человек должен сделать домашнее задание сразу, не отходя от компьютера

Не надо давать задания в **бесплатном** марафоне, чтобы сделать которые надо встать и пойти куда-нибудь



Правило 2

**Цель - чтобы человек оставил комментарии
(социальные доказательства)**

Чем сложнее задание, тем меньше вероятность,
что человек оставит комментарии
в ответ на него.

Задания должно быть легким



Правило 3

Задание должно быть небольшим, чтобы у человека ушло на него не более 5-10 минут

Чем сложнее задание, тем меньше вероятность, что человек его сделает.

Задания должны быть короткими



Правило 4

**Надо заставить человека немного подумать
и что-то осознать. Не надо
заставлять его ДЕЛАТЬ**

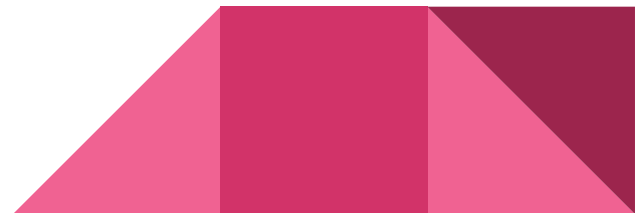
Идеальный вариант - Самокоучинг.



Правило 5

**Человек должен осознать, что у него есть
проблема и он не сможет
решить ее сам**

Осознание в процессе выполнения задания.

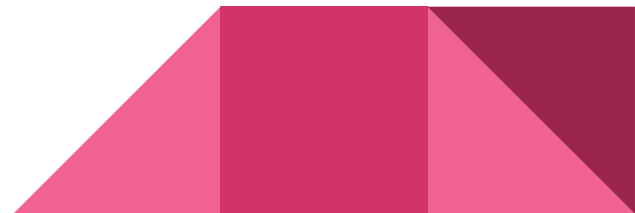


13 формул продающих домашних заданий

Формула 1 - Точка А

Что у вас сейчас?

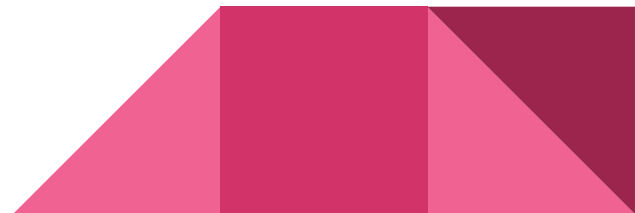
Расскажите о себе, опишите свою ситуацию



Формула 2 - Желаемый результат (Точка Б)

Просим людей максимально точно написать
что они хотят получить, за какой срок
и с какими затратами
ресурсов


Ответы помогут вам понять адекватность
людей на марафоне



Формула 3 - Барьеры и страхи

Просим представить людей то, что они очень хотят сделать, но сомневаются.


Например: Представьте, что вы подняли цены на свои услуги в 2-3 или даже в 5 раз. Напишите, что может случиться плохого, если вы заметно поднимите цены?



Формула 4 - Продажа идеи (*)

Надо заставить людей придумать выгоды от вашего продукта или работы с вами.

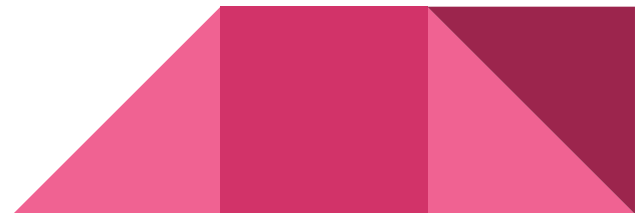
Например: Напишите 10 преимуществ, которые вы получите, выйдя замуж? **Или:** Напишите 10 преимуществ, которые вы получите, научившись высвобождать 1 час в день на себя любимую



Формула 5 - Показываем проблему

На вебинаре рассказываем про ошибки и просим людей самих применить это на себе

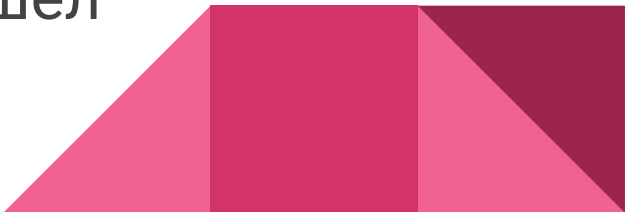
Например: Какие ошибки из перечисленных на вебинаре делаете и Вы, из-за которых в результате не получаете внимание и подарки от мужчин?



Формула 6 - Негативные эмоции

Надо вогнать людей в негативные эмоции

Например: Что вы чувствуете, когда вам приходится отказывать? **Или:** Что вы чувствуете, когда впустую сливаете деньги на платную рекламу? **Или:** Что вы чувствуете, когда вы провели консультацию, а клиент сказал спасибо и ушел ничего не купив?

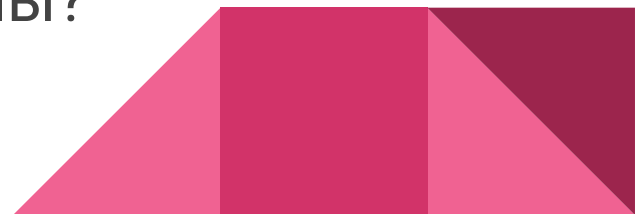


Формула 7 - Окружение

Задача показать, что без вашей программы они сами не справятся

Например: Как вы думаете, кто из вашего окружения будет вас поддерживать при старте вашего бизнеса?

Или: По отношению к кому из вашего окружения вы испытываете чувство вины?

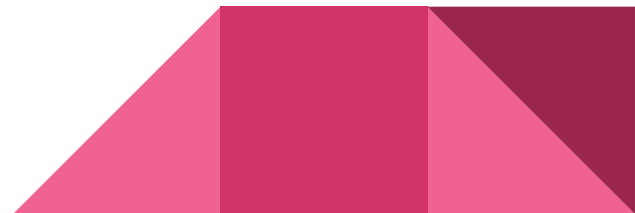


Формула 8 - Обратная связь

**Попросите людей просто зафиксировать
ключевые мысли**

Например: Что для вас было нового в этом занятии?

Или: Что вы будете делать из того, о чем
узнали сегодня?



Формула 9 - Мифы и стереотипы

Надо заставить людей сомневаться в своих убеждениях

Например: (Миф, что вокруг нет достойных мужчин)

Есть ли в вашем окружении люди, которые это уже живут счастливо замужем? Как они встретили своих мужей?

Или: Есть ли у вас знакомые, которые уже продают дорогой коучинг? Как им это удается?


(Миф, что дорого продавать не получится)

Формула 10 - Негативный сценарий

Покажите людям, что они находятся в негативном сценарии

Например: Какие негативные отношения повторялись в вашей жизни 2-3 раза и более?

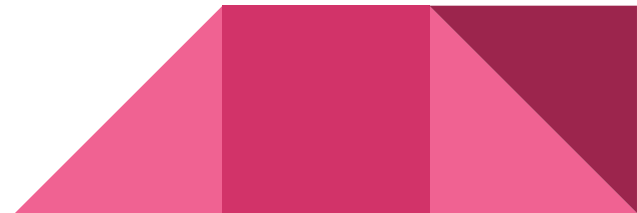
Или: Какие негативные ситуации происходят в вашей жизни постоянно и как вы думаете почему?



Формула 11 - Цена бездействия

Покажите людям, во что им обходится их бездействие

Например: Сколько книжек вы уже прочитали по теме похудения? А какие практические шаги вы совершили, чтобы сбросить пару лишних килограммов?




Формула 12 - Опыт

Покажите людям, что их опыт по данной проблеме не очень хорош

Например: Как вы обычно отказываете мужчинам?
Какой это обычно дает результат?

Или: Что вы уже делали, чтобы снять боли в спине?
Какой обычно это дает результат?




Формула 13 - Ценности и убеждения

Вскрываем ограничивающие убеждения и тараканов относительно вашей темы

Например: Продолжите предложение ДЕНЬГИ это....


Или: Продолжите предложение БРАК это....

А потом на следующем вебинаре
работаем с этими убеждениями



Где размещать домашние задания


В отдельном посте

 Клуб высокооплачиваемых коучей и консульт... Продвигать ...
24 ноя в 23:09

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ К ВЕБИНАРУ 2

1. Придумайте и в комментариях к этому посту напишите 3-5 названий бесплатных продуктов в своей теме и для своей ниши с применением формул из сегодняшнего вебинара


2. Просмотрите названия коллег и прокомментируйте их. Что зацепило, что не зацепило, что вы бы добавили или наоборот исключили и почему ?




👤 Сергей Лукьянов

♥ Нравится 3 💬 Комментировать 🔊 👁 196


Показать все 11 комментариев

 Светлана Морозова ответила Елене
Елена, 5 пункт, по-моему - ужасник. Лучше перефразируйте эту тему в позитивном ключе. Какой нормальной женщине захочется убивать сперматозоиды мужа? Ведь можно и совсем убить. Я бы не советовала такую практику.
3 дек в 17:33 Ответить

 Клуб высокооплачиваемых коучей и консульт... Продвигать ...
31 авг 2017

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ №2
ПЛАНИРОВАНИЕ ВАШЕГО ЗАПУСКА


В комментариях к этому посту сформулируйте и оцифруйте цель вашего запуска:
1. Какую сумму Хотите заработать?
Показать полностью...




👤 Сергей Лукьянов

♥ Нравится 3 💬 Комментировать 🔊 👁 196

Показать все 16 комментариев

 Людмила Тен
1)120тв мес2) индивидуальные и групповая программа похудения3) 4-5 4) 500-1000 человек 5) 5000-15000
31 авг 2017 Ответить ♥ 2

 Галина Портнова ответила Людмиле
Людмила, отлично!
31 авг 2017 Ответить ♥ 2

На странице вебинарной комнаты

Домашнее задание

1. Определится с платной программой и ее форматом
2. Разделить контент на платный и бесплатный (по стратегиям 2-х шаговых продаж)
3. Придумать название продающего марафона
4. Определить финансовую цель запуска и отталкиваясь от нее и от стоимости платной программы рассчитать необходимое кол-во регистраций на марафон и рекламный бюджет
5. Спланировать дату начала марафона и дату начала рекламной кампании
6. Исходя из поставленных целей спланировать задачи и распределить их по исполнителям

Домашнее задание выполняем в комментариях ниже

Это наш чат

Задавайте вопросы, делитесь мнениями, участвуйте в обсуждениях

57 комментариев администрирование

Ваш комментарий...

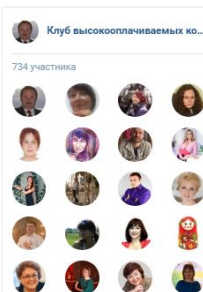
поделиться с друзьями Отправить

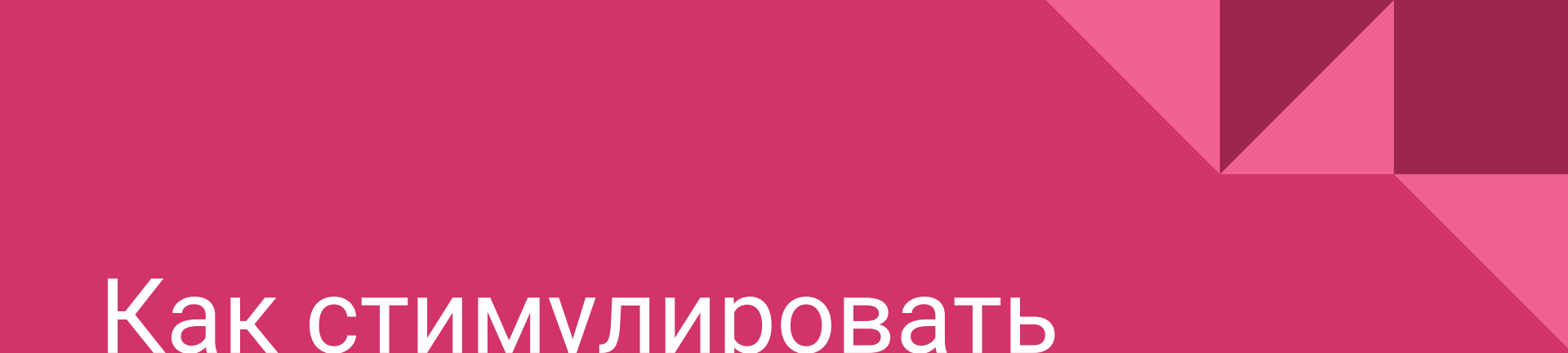
Татьяна Колесникова
Вот 21 февраля хороший день, хотя и среда, думаю, он мне подходит для начала марафона
10 янв в 19:22 [Комментировать](#)

Татьяна Колесникова
1. Платная программа – «Хозяйка своего времени» - 3-х месячная индивидуальная работа, 9 модулей, 2 дополнительных
2. Стратегия фишки+система, причины + решение: секретные фишки управления
причины нехватки времени – бесплатно.

Вступайте

в наш клуб





Как стимулировать
выполнение домашних
заданий?

Призы за выполнение ДЗ (конкурс)

Конкурс (пример) - объявляем на первом вебинаре или предварительном задании

Призы получают все, кто будет делать домашние задания на марафоне


Обязательное условие - выполнение ВСЕХ домашних заданий

1. **Первый приз 10 000 рублей** - получит победитель
2. **Утешительный приз** - получают все, кто сделает все домашние задания (Запись моего авторского курса **“Запуск на 100 000 с нуля за 14 дней”**)

Как организовать проверку ДЗ

1. **Если заданий много и вы не успеваете их проверять** - попросите в конце марафона каждого участника прислать все ссылки на его выполненные задания на почту или сообщением в группу
2. Каждому, кто прислал - утешительный приз
3. Победителя выбираете субъективно сами





Как собрать людей на
марафон?

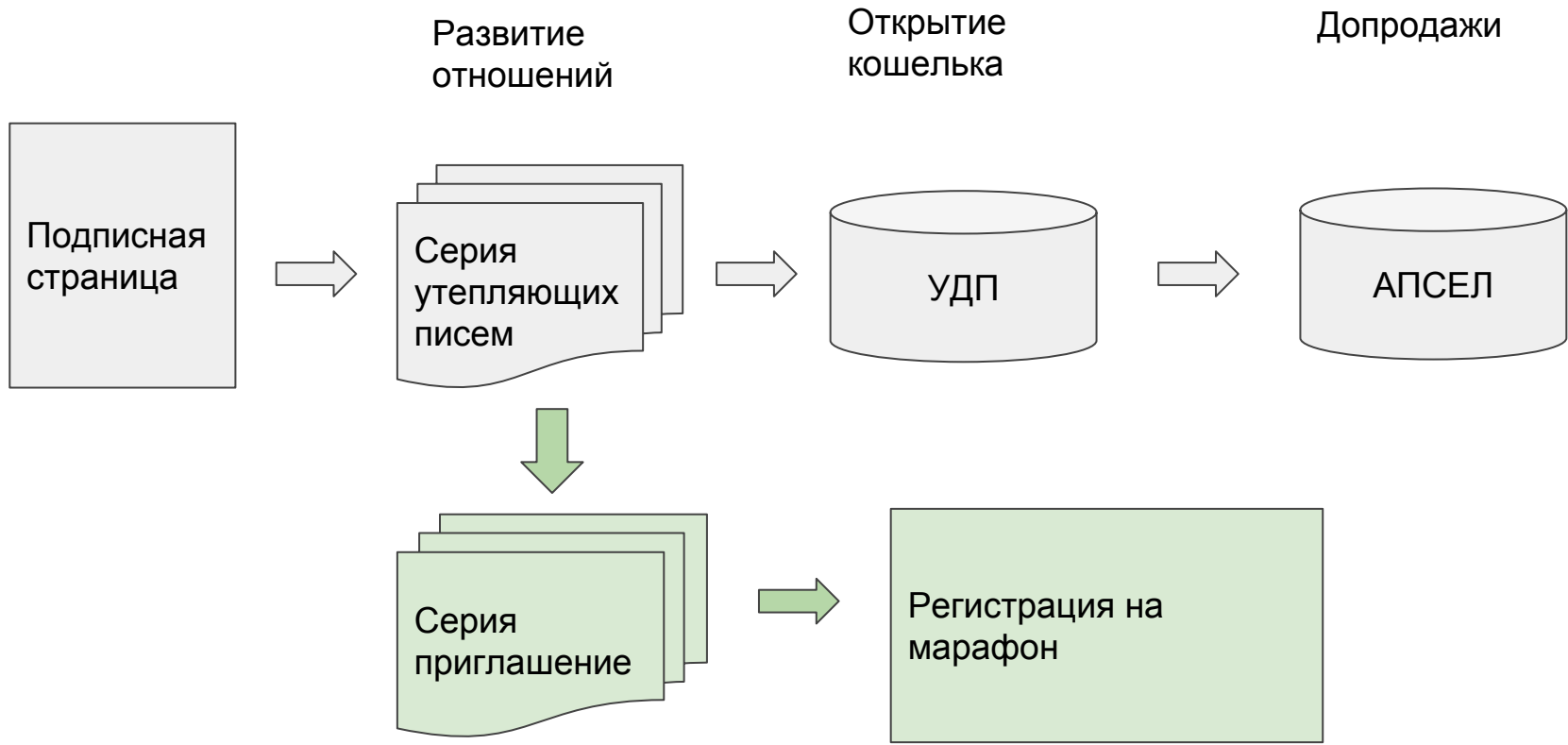
3 стратегии привлечения подписчиков на марафон

Стратегия 1

Привлечь новых холодных людей сначала на бесплатный продукт (в автоворонку)

Первичная монетизация за счет предложения ультра-дешевого продукта и апсела к нему





Как привлекать клиентов в коучинг и дорогую индивидуальную работу

Скачайте этот PDF отчет и вы узнаете как дружелюбно и надежно привлекать платежеспособных клиентов в коучинговый и консалтинговый бизнес.
Без затрат на построение бренда... Без большой известности...
Без подписной базы и групп в социальных сетях...



Для получения доступа к отчету введите ваше имя и действительный email адрес в форму ниже и нажмите кнопку «Скачать отчет» ...

Ваш E-Mail адрес

Ваше имя

СКАЧАТЬ ОТЧЕТ!

Нажимая "Скачать отчет" Вы соглашаетесь на обработку ваших персональных данных в соответствии с [Политикой конфиденциальности](#)

Что внутри отчета?

- ✔ 3 основных источника для создания потока клиентов (трафика), которые позволяют мне и моим клиентам эффективно продавать коучинг и дорогие индивидуальные программы консультирования
- ✔ Простейшая маркетинговая стратегия из всех, которые только могут быть

САЛИД

(495) 108 24 30

[ПОДПИСЧИКИ В РАССЫЛКУ](#)
[АВТОРАМ РАССЫЛОК](#)

Напишите своё имя и контакты.
Обсудим Ваш вопрос лично.

[ОТПРАВИТЬ](#)

Меню

БЮРО IT-МАРКЕТИНГА



Здравствуйте, Друзья!

Я - Сергей Абрамов, основатель Компании САЛИД, и Я гарантирую Вам Честную, Открытую и Порядочную работу.

[facebook.com/SergeyAbramov77](#)
[instagram.com/SergeyAbramov77](#)
[vk.com/SergeyAbramov77](#)

Команда САЛИД может быть полезна для привлечения Клиентов из интернета в Ваш бизнес. А именно:

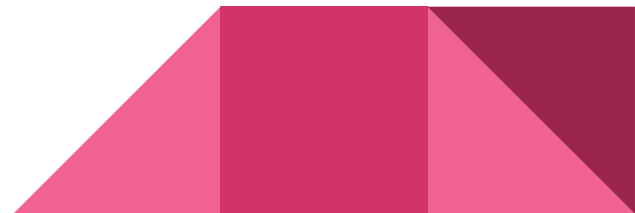
ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПОДПИСЧИКОВ В РАССЫЛКУ для тренеров, спикеров, авторов, продюсерских и тренерских центров.

- > из авторских рассылок
- > из ВКонтакте
- > из Google Adwords

Стратегия 2

**Привлекать новых холодных людей сразу
на бесплатный марафон**


Первичная монетизация за счет предложения
купить записи вебинаров тренинга
по ультра-дешевой цене



Сбор людей прямо в закр. группу

Моя Страница
 Новости
 Сообщения
 Друзья
 Группы
 Фотографии
 Музыка
 Видео
 Товары
 Закладки
 Документы
 Реклама
 Управление

Клуб высокоопла...
 Сергей Лукьянов...
 Татьяна Колесни...
 Коуч-группа "Ав...
 Мои Гости



Дизайн ВКонтакте для SMMщика

Онлайн-тренинг "Работа с пренатальными потерями"

Приветствую. Основная программа тренинга начнется 9 октября

Закрепленная запись Информация



Альбом по работе с нерожденными малышами
 Основные мысли

- 1) принять то, что случилось, увидеть божественное провидение и возможность еще больше ценить живых, ощутить мощь энергии, которая скрыта в нашем сердце
- 2) необходимо принять детей в Род, чтобы энергия любви не прерывалась и последующие поколения не отработывали сценарии нерожденных
- 3) осознать, что иногда наши телесные зажимы и ментальные блоки связаны с горечью утраты, непрожитыми эмоциями наших бабушек
- 4) если был аборт, то восстановить отношения с мужем, т.к. ребенок был и его частью, и женщина, сделавшая аборт добровольно или под нажимом отказалась от мужа
- 5) о необходимости искреннего раскаяния, как возможности развязать кармические узлы и выхода из сложных семейных сценариев
- 6) блок работы с мамой
- 7) ресурсная мандала для работы



Написать сообщение

Вы участник

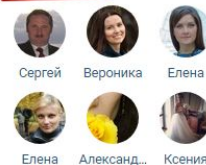
Это частная группа

Сообщения сообщества

Подписаться

Подписаны 2 друга

Участники 634



Дата	Елена Светлова - Цель 500 000 руб					
	Кол-во показов	Рекламный бюджет	Кол-во подписчиков	Конверсия в подписку	Цена подписчика	Кол-во заказов
ИТОГО	304 979	25 904,07	706	0,23%	36,69	63
Приглашение и начальная реклама	7 877	924,00	107	1,36%	8,64	0
20.09.2017	6 150	367,26	40	0,65%	9,18	0
21.09.2017	3 506	563,49	47	1,34%	11,99	0
22.09.2017	3 735	730,25	42	1,12%	17,39	0
23.09.2017	7 429	993,08	35	0,47%	28,37	0
24.09.2017	4 183	626,71	58	1,39%	17,12	1
25.09.2017	3 787	612,30	37	0,98%	16,55	1
26.09.2017	2 673	458,97	21	0,79%	21,86	0
27.09.2017	3 304	566,37	32	0,97%	17,70	0
28.09.2017	5 147	620,87	21	0,41%	29,57	0
29.09.2017	4 646	608,60	10	0,22%	60,86	0
30.09.2017	5 163	764,04	14	0,27%	54,57	7
01.10.2017	10 183	971,04	21	0,21%	46,24	2
02.10.2017	48 582	2 631,99	68	0,14%	38,71	3
03.10.2017	45 258	2 852,76	61	0,13%	46,77	0
04.10.2017	49 057	3 789,74	77	0,16%	49,22	1
05.10.2017	10 074	849,26	9	0,09%	94,36	12
06.10.2017	40 678	3 132,66	21	0,05%	149,17	3
07.10.2017	43 541	3 828,34	78	0,18%	49,08	1
08.10.2017	3	12,34	11	366,67%	1,12	0

Примеры промо постов

Название кампании: **Мой малыш**
Дневной лимит: Не задан
Лимит объявления: Не задан
Цена за 1000 показов: 222.37 рубля
Статус: **Остановлено (?)**
Дата запуска: Не задана
Дата остановки: Не задана
Рекламные площадки: **Все площадки**
Ограничение показов: **Ограничивать до 1 показа на человека**
Тематики: **Тренинг, семинары, лекции (Образование и работа)**

Сохранение аудитории: **Отказники**
Скрыли все записи сообщества, Скрыли запись из новостей
Заинтересовались бесплатным тренингом
Перешли по ссылке, Понравилась запись, Поделились записью, Подписались на сообщество
Прочитали объявление полностью (нерожденные дети)
Просмотрели запись

Целевая аудитория: 49 000 человек
Демография: Женщины от 25 до 45 лет
Исключить группы: **Онлайн-тренинг "Работа с пренатальными потерями"**

Аудитории ретаргетинга: **+Цел. учки в 3 группах, Мама Ангелов, +Активн. женщины у конкурентов**

Исключить аудитории ретаргетинга: **Отказники**

Ссылка: http://vk.com/wall-153352254_11
Редактировать



Мой нерожденный малыш
23 сен в 2:56

👉 КАК ЖИТЬ ПОСЛЕ ЗАМЕРШЕЙ БЕРЕМЕННОСТИ 🍀

Статья посвящена женщинам, которые, к несчастью, когда-то (срок давности не имеет значения) столкнулись с замершей беременностью.

Материал не подойдет беременным. Дорогие будущие мамочки, закройте, пожалуйста, пост-и настройвайтесь на мягкие роды и рождение здорового малыша. Для вас самое главное- спокойствие и душевный комфорт.

[Показать полностью...](#)



Как жить после замершей беременности?

1. Елена Светлова

Редактировать

Копировать только настройки

Статистика записи ?

👤 24K ❤️ 233 🗨️ 51 💬 3

Охват записи, количество «Мне нравится», репостов и комментариев.

110 переходов по ссылке	24 охват подписчиков
183 перехода в группу	6.14 % CR общий
18 вступлений в группу	9.84 % CR от перех. в группу
151 скрытие	1.24 ПкН
19 жалоб	0.76 % CTR в группу
81 скрытие всех записей	0.46 % CTR по ссылке
1.22 % общий CTR	
0.03 % вирального охвата	

Статистика

Название кампании: **Мой малыш**
Дневной лимит: Не задан
Лимит объявления: Не задан
Цена за 1000 показов: 84.15 рубля
Статус: **Остановлено (?)**
Дата запуска: Не задана
Дата остановки: Не задана
Рекламные площадки: **Все площадки**
Ограничение показов: **Ограничивать до 1 показа на человека**
Тематики: **Обучающие курсы (Образование и работа)**

Сохранение аудитории: **Отказники**
Скрыли все записи сообщества, Скрыли запись из новостей
Заинтересовались бесплатным тренингом
Перешли по ссылке, Понравилась запись, Поделились записью, Подписались на сообщество
Прочитали объявление полностью (нерожденные дети)
Просмотрели запись

Целевая аудитория: 902 000 человек
Демография: Женщины от 25 до 45 лет
Исключить группы: **Онлайн-тренинг "Работа с пренатальными потерями"**

Аудитории ретаргетинга: **Домашние девочки - Чистая активная аудитория, Материнство - Чистая активная аудитория**

Исключить аудитории ретаргетинга: **Отказники**

Ссылка: http://vk.com/wall-153352254_4
Редактировать

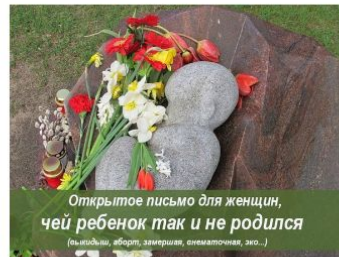


Мой нерожденный малыш
13 сен в 20:13

ОТКРЫТОЕ ПИСЬМО ДЛЯ ЖЕНЩИН ЧЕЙ РЕБЕНОК ТАК И НЕ РОДИЛСЯ... 🍀

Я сожалею, что в вашей жизни произошла такая ситуация. Я понимаю, что вы сюда попали неслучайно.

[Показать полностью...](#)



Открытое письмо для женщин, чей ребенок так и не родился

(о гильдии, аборте, замершей, опечаточка, эо...)

1. Елена Светлова

Редактировать

Копировать только настройки

Статистика записи ?

👤 250K ❤️ 1 528 🗨️ 142 💬 1

Охват записи, количество «Мне нравится», репостов и комментариев.

772 перехода по ссылке	23 охват подписчиков
1 270 переходов в группу	5.73 % CR общий
117 вступлений в группу	9.21 % CR от перех. в группу
1 770 скрытий	0.67 ПкН
173 жалобы	0.51 % CTR в группу
1 273 скрытия всех записей	0.31 % CTR по ссылке
0.82 % общий CTR	
0.00 % вирального охвата	

Статистика

Стратегия 3

**Привлекать новых холодных людей и на
бесплатный продукт и на марафон**

Первичная монетизация за счет продажи и ультра-
дешевого продукта
и записей марафона



Серии писем для участников?

Автоматическая серия
писем для возврата затрат
на рекламу?

Письмо сразу после регистрации

Редактирование сообщения Сохранить Закрыть

Сообщение: Доступно 2959 символов

Спасибо за регистрацию на тренинг "Запуск коучинговой или психологической практики с нуля за 14 дней".

Приглашения на все вебинары и касты тренинга будут приходить к вам в личку перед их началом точно так же, как и это сообщение. Не пропустите их.

По окончании тренинга все материалы будут убраны из открытого доступа, оформлены в виде тренинга в записи будут продаваться по цене 3 900 рублей.

Однако сейчас Вы можете приобрести их с огромной скидкой. Перейдите по ссылке <http://oplatakursov.ru/refbnd/aohd> и воспользуйтесь этой возможностью прямо сейчас.

По ходу тренинга цена на его записи будет постепенно подниматься. Вот график изменения цен:

390 руб.	до 23:59 МСК 26 авг.
560 руб.	до 23:59 МСК 28 авг.
970 руб.	до 23:59 МСК 31 авг.
3 900 руб.	с 00:00 МСК 1 сенг.

Не упускайте возможность приобрести их с максимальной скидкой.

Пока, пока.

P.S. Если вы не хотите больше получать эти сообщения, то можете отписаться от них в любой момент, перейдя по этой ссылке: https://vk.com/app5728966_-120449255

🔗 День: Сразу x ▾

Письмо на следующий день (репост)

Редактирование сообщения 1 Сохранить Закрыть

Сообщение: Доступно 2525 символов

Что делать, если не пишется новый пост?

На связи Сергей Лукьянов

Скажите себе честно, как часто вы сидите и чешете затылок, придумывая тему очередного поста в социальную сеть? У меня раньше это происходило частенько... Но теперь я нашел выход... Читайте дальше, расскажу что делать...

Я проанализировал и систематизировал несколько сотен постов в социальных сетях, которые имеют повышенное число лайков и репостов и вывел некую простую структуру, которой они неизменно следуют.

Так же я проанализировал о чем были эти посты, каков был стиль подачи материала, каким языком они написаны и т.д.

Все это я свел в интеллект карту и назвал ее "Пост в социальную сеть". С тех пор я пользуюсь ею как неким справочником, когда начинаю тупить по поводу темы очередного поста, и идея приходит буквально в течение первых 5 минут.

Интересно? ... Хотите также?


Вот как сегодня вы можете получить эту карту и забыть о тупизме при придумывании своих новых постов:

1. Сделайте репост вот этого поста к себе на стену https://vk.com/passive_sales?w=wall-120449255_200 и оставьте его там до конца тренинга
2. Перейдите по ссылке <https://vk.com/im?&sel=-120449255> и напишите в группу "Хочу карту".

Через некоторое время в ответ на ваше сообщение я пришлю вам ссылку на скачивание интеллект карты.

Действуйте!

P.S. Если вы не хотите больше получать эти сообщения, то можете отписаться от них в любой момент, перейдя по этой ссылке: https://vk.com/app5728966_-120449255

 День: x v Время:

Письма для разогрева и
поддержки клиентов,
отправляемые по
календарю?

Разогрев перед запуском

Сообщение:

Доступно 3055 символов

Добрый день!

Спешу сообщить, что тренинг по запускам коучинговой и психологической практики приближается со скоростью света)

Он начнется во вторник. А сегодня в 16:00 я решил презентовать его программу.

Поговорим о том что такое запуск вообще и зачем он коучу или психологу. Я расскажу что конкретно планирую включить в этот тренинг и каких результатов это позволит вам достигнуть.

Трансляция будет проходить в группе Клуба вот по этой ссылке:
https://vk.com/passive_sales?w=wall-120449255_204

Не опаздывайте. Сегодня в 16:00 По Москве

P.S. Напоминаю, что записи тренинга "Запуск на 100 000 с нуля за 14 дней" сейчас вы можете получить перейдя по ссылке <https://vk.cc/72aCWP> и оформив заказ по максимально выходной цене. Уже завтра в полночь цена на записи поднимется

P.S. Если вы не хотите больше получать анонсы Клуба, то можете отписаться от них в любой момент, перейдя по этой ссылке: https://vk.com/app5728966_-120449255

Имя Фамилия Uid Город Страна

Дата и время: 25.08.2017 11:26

Сообщение:

Доступно 3333 символов

Добрый день! На связи Сергей Лукьянов.

Решил сегодня ответить на некоторые вопросы, которые вы задаете и в личку и в сообщениях группы.

Встречаемся в 18:00 по Москве. Я проведу трансляцию и отвечу на них. Также вы сможете задать вопросы и в прямом эфире

До встречи на трансляции!

P.S. Напоминаю, что сегодня в 23:59 поднимется цена на записи нашего тренинга про запуск коучинговой практики. Кто еще их не приобрел по самой выгодной цене - поторопитесь. Вот ссылка <http://oplatakurov.ru/refhwn/aohd>

P.P.S. Если вы не хотите больше эти сообщения, то можете отписаться от них в любой момент, перейдя по этой ссылке: https://vk.com/app5728966_-120449255

Имя Фамилия Uid Город Страна

Дата и время: 26.08.2017 15:51

Страница заказа для записей

Автор	Продукт	Сумма
Сергей Лукьянов	Записи тренинга "Запуск на 100 000 с нуля за 14 дней" Все материалы тренинга, включая записи вебинаров, все касты, все печатные материалы и т.д.	3 900 ₽

Данные Способ оплаты Оплата

Сумма
3 900 ₽

Как вас зовут

Сергей Фамилия *

Контактные данные

+7 920 666-80-75 lusp@yandex.ru

Я согласен с [договором оферты](#) Далее

Оплаты записей по разным ценам

№ счета	Когда выставлен счет дата / время	Сумма (руб.)	Продукт	Клиент Имя / E-mail / Телефон / Skype	История клиента счета / оплаты	Статус счета	Комиссия Коллцентра Статус обработки. Процент / Сумма (руб.)
118156	27.08.2017 / 10:21:33	560	Записи тренинга "Запуск на 100 000 с нуля за 14 дней" Цена поднялась Ч		2 / 2	Оплатил	—
	27.08.2017 / 10:25:20	Qivi					
118133	26.08.2017 / 19:06:56	390	Записи тренинга "Запуск на 100 000 с нуля за 14 дней"		1 / 1	Оплатил	—
	26.08.2017 / 19:13:14	Банковской к...					
118100	25.08.2017 / 22:18:48	390	Записи тренинга "Запуск на 100 000 с нуля за 14 дней"		1 / 1	Оплатил	—
	25.08.2017 / 22:21:44	Сбербанк Онлайн					
	28.08.2017 / 21:20:07						
118068	25.08.2017 / 11:38:12	390	Записи тренинга "Запуск на 100 000 с нуля за 14 дней"		1 / 1	Оплатил	—
	25.08.2017 / 11:41:05	Банковской к...					
118049	24.08.2017 / 21:45:17	390	Записи тренинга "Запуск на 100 000 с нуля за 14 дней"		1 / 1	Оплатил	—
	25.08.2017 / 19:59:18	Webmoney					
118038	24.08.2017 / 20:48:00	390	Записи тренинга "Запуск на 100 000 с нуля за 14 дней"		2 / 2	Оплатил	—
	24.08.2017 / 20:53:03	Банковской к...					

Напоминалки (утро и за час до начала)

Сообщение:

Доступно 3357 символов

Привет! На связи Сергей Лукьянов.

Встречаемся сегодня в 19-00 по Москве на вебинаре вот в этом посте:
https://vk.com/passive_sales?w=wall-120449255_685

Это закрепленный (в самом верху) пост в Клубе. Не опаздывайте.

Сегодня вы узнаете:

- ✓Как я придумываю бесплатные продукты для разных тем и ниш?
- ✓Проверенные формулы бесплатных продуктов и примеры цепляющих названий для них
- ✓Ключевые правила, которые надо соблюдать для создания привлекательных и востребованных бесплатных продуктов
- ✓Что делать, если сложно придумать хороший бесплатный продукт в вашей теме?

До встречи вечером!
Пока Пока

Отписаться можно здесь: %отписка%

Имя Фамилия Uid Город Страна



Дата и время: 24.11.2017 11:02

Сообщение:

Доступно 3687 символов

Встречаемся через час!

В 19-00 по Москве на вебинаре вот в этом посте:
https://vk.com/passive_sales?w=wall-120449255_799

Сегодня в прямом эфире будем создавать востребованную программу для индивидуальной работы с клиентом

До встречи! Не опаздывайте!
Пока Пока

Отписаться можно здесь: %отписка%

Имя Фамилия Uid Город Страна



Дата и время: 27.11.2017 18:02

Напоминалки (за 10 мин и 10 мин после)

Сообщение:

Доступно 3726 символов

Мы уже начинаем вебинар!

Заходите по ссылке https://vk.com/passive_sales?w=wall-120449255_799 прямо сейчас!

Если трансляция не началась в 19-00 по Москве щелкните по ней мышкой и запустите

Пока, Пока. До встречи на вебинаре!

Отписаться моно здесь: %отписка%

Имя Фамилия Uid Город Страна



Дата и время: 27.11.2017 18:47

Сообщение:

Доступно 3744 символов

Мы уже начали!

Вы еще успеваете на самое интересное! Скорее заходите по ссылке https://vk.com/passive_sales?w=wall-120449255_799.

Если трансляций не идет, щелкните по ней мышкой и запустите

Пока, Пока

Отписаться можно здесь: %отписка%

Имя Фамилия Uid Город Страна



Дата и время: 27.11.2017 19:10

По итогам вебинара (запись и ДЗ)

Сообщение:

Доступно 3356 символов

Доброе утро!
На связи Сергей Лукьянов!

Вчера прошел первый вебинар нашего тренинга и я зачитался вашими благодарностями)) и забыл выдать домашнее задание)

Исправляюсь. Задание находится вот в этом посте https://vk.com/passive_sales?w=wall-120449255_343

Это уже третье задание, которое принимает участие в конкурсе домашних заданий. Проведение конкурса сделаем на последнем вебинаре тренинга в четверг. Приз будет солидный

Удачи Вам и победы в этом конкурсе

Пока, пока

P.S. Если вы не хотите больше получать эти сообщения, то можете отписаться от них в любой момент, перейдя по ссылке: https://vk.com/app5728966_-120449255

Имя

Фамилия

Uid

Город

Страна



Дата и время:

30.08.2017 09:03



Примерный план запуска через 5-дневный марафон

Этап запуска	№ дня	День недели	Событие в марафоне	Работа с емейл базой или мессенджеры	Посты в соцсети	Лендинги	Ретаргетинг	Прозвон
предзапуск	1	ПН	Видео 1, ДЗ-1	Призыв посмотреть видео 1	Пост с призывом посмотреть видео 1		Ретаргетинг на пост с видео 1	
	2	ВТ		Призыв посмотреть видео 1 по неоткрытым с другой темой				
	3	СР	Видео 2, ДЗ-2	Призыв посмотреть видео 2	Пост с призывом посмотреть видео 2	Готовность лендинга платной программы	Ретаргетинг на пост с видео 2	
	4	ЧТ		Призыв посмотреть видео 2 по неоткрытым с другой темой				
	5	ПТ	Видео 2, ДЗ-3	Призыв посмотреть видео 3 + анонс марафона	Пост с призывом посмотреть видео 2 + анонс марафона	Готовность лендинга платной программы	Ретаргетинг на пост с видео 3	
	6	СБ		Анонс программы марафона				
	7	ВС		Анонс программы марафона				
Запуск	8	ПН	МАРАФОН ДЕНЬ 1, ДЗ-4	Напоминалки про день 1	Пост -напоминалки про день 1	Поднятие цены полночь	На страницу трансляции	Прозвон оплативших - консультация Прозвон неоплативших - дожим
	9	ВТ	МАРАФОН ДЕНЬ 2, ДЗ-5	Запись дня 1 + напоминалки день 2	Пост про запись дня 1 + напоминалка день 2	Поднятие цены полночь	На страницу трансляции	Прозвон оплативших - консультация Прозвон неоплативших - дожим
	10	СР	МАРАФОН ДЕНЬ 3, ДЗ-6	Запись дня 2 + напоминалки день 3	Пост про запись дня 2 + напоминалка день 3	Поднятие цены полночь	На страницу трансляции	Прозвон оплативших - консультация Прозвон неоплативших - дожим
	11	ЧТ	МАРАФОН ДЕНЬ 4, ДЗ-7	Запись дня 3 + напоминалки день 4	Пост про запись дня 3 + напоминалка день 4	Поднятие цены полночь	На страницу трансляции	Прозвон оплативших - консультация Прозвон неоплативших - дожим
	12	ПТ	МАРАФОН ДЕНЬ 5, Конкурс ДЗ и призы	Запись дня 4 + напоминалки день 5	Пост про запись дня 4 + напоминалка день 5	Поднятие цены полночь	На страницу трансляции	Прозвон оплативших - консультация Прозвон неоплативших - дожим
	13	СБ		Записи всех дней + дедлайн на доступ к записям + анонс платной программы	Пост про аписи всех дней + дедлайн на доступ к записям Пост с анонсом платной программы закреп	Поднятие цены до полной полночь	На лендинг платной программы	Прозвон неоплативших платную программу - дожим
	14	ВС					На лендинг платной программы	Прозвон неоплативших платную программу - дожим
Дожим	15	ПН	Проведение консультаций	Письмо с анонсом вебинара 1	Пост с анонсом вебинара 1		На лендинг платной программы	Прозвон неоплативших платную программу - дожим
	16	ВТ	Дожимной вебинар 1 + проведение консультаций	Напоминалки вебинара 1	Пост - напоминание о вебинаре 1		На лендинг платной программы	Прозвон неоплативших платную программу - дожим
	17	СР	Проведение консультаций	Записи вебинара 1 + анонс вебинара 2	Пост с записью вебинара 1 + анонс вебинара 2	Поднятие цены в полночь	На лендинг платной программы	Прозвон неоплативших платную программу - дожим
	18	ЧТ	Дожимной вебинар 2	Напоминалки вебинара 2			На лендинг платной программы	Прозвон неоплативших платную программу - дожим
	19	ПТ	Проведение консультаций	Запись вебинара 2 + анонс платной программы	Пост с записью вебинара 1 + анонсплатной программы	Поднятие цены в полночь	На лендинг платной программы	Прозвон неоплативших платную программу - дожим
	20	СБ	Проведение консультаций	Дожимное письмо 1	Пост - дожим 1		На лендинг платной программы	Прозвон неоплативших платную программу - дожим
	21	ВС		Дожимное письмо 2	Пост - дожим 2		На лендинг платной программы	Прозвон неоплативших платную программу - дожим
	22	ПН	Платная программа. Занятие 1	Дожимное письмо 3	Пост - дожим 3	Поднятие цены в полночь	На лендинг платной программы	Прозвон неоплативших платную программу - дожим



11 вариантов как получить
больше денег от марафона

1. Продажа записей марафона

- Продажа до марафона во время набора людей
- Продажа во время марафона
- Продажа после марафона



2. Рассылка записей марафона после окончания дедлайна

Даем доступ на 2 дня к записям марафона по просьбам участников




3. Дополнительные каналы коммуникации

Ретаргетинг ВК

Рассылка

Глобальный ретаргетинг по
тем, кто был на лендингах



4. Дорогие пакеты


Продать 10 дорогих программ в
10 раз легче, чем 100 дешевых



5. Бонусы, Бонусы, Бонусы....

Бонусы выдаем за все. Важно быть щедрым

За выполнение ДЗ,
За посещение вебинаров (на вебинаре),
За репосты,
За быструю оплату,
и т.д.



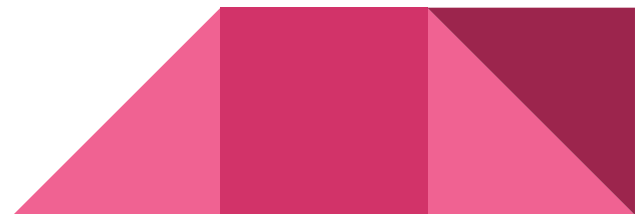
6. График роста цен



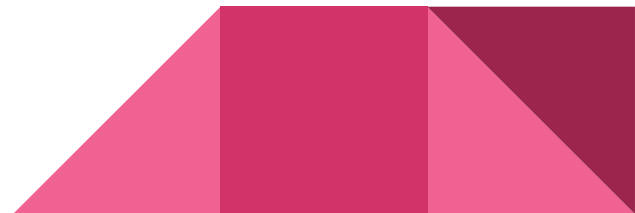
7. Серия консультаций после

Бесплатно или дешево

Можно разослать по разогретой базе и пригласить людей и допродажа на этих консультациях



8. Доступ к первому занятию или неделе



9. Пакет заочник

Дать возможность подглядывать за прохождением платной программы через получение записей сессий



10. Допродажи по частям

Перед началом каждого модуля донабираем участников только на этот модуль

(Как круиз кругосветка)



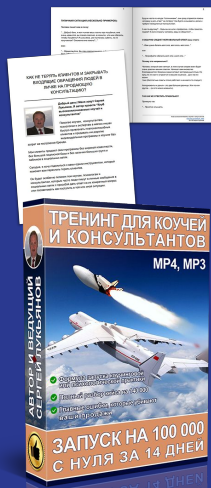
11. Дешевый интенсив или мастер-класс

Проводим на ту же разогретую базу дешевый интенсив или мастер-класс на котором допродаем основную программу



Что было полезного для вас?

1. Представьтесь (кто вы, чем занимаетесь)
2. Какая была проблема/задача или для чего пришли на интенсив?
3. Что самое важное было для вас на интенсиве?
4. Что понравилось?
5. Какие были инсайты и озарения?
6. Как общее впечатление обо мне как о эксперте (до и после)?
7. Кому можете порекомендовать этот интенсив?



Всем кто напишет отзыв - в подарок ПДФ
“Как не терять клиентов и закрывать входящие обращения людей в личке на продающую консультацию”

Всем кто пришлет видеоотзыв (2-3 мин) - в подарок
тренинг “Запуск на 100 000 с нуля за 14 дней”



Ваши вопросы