

ПРОДАЮЩАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ДЛЯ ЧЕГО?

- Чтобы показать человеку сам продукт, чтобы он уже представил и ощутил что будет происходить на программе, за что он платит деньги.
- Супер инструмент для усиления продаж, не игнорируем
- Чтобы продажа была структурной, не расплываться

1 СЛАЙД

ОФФЕР

К кому обращаемся + продающий заголовок, обещание

Желательно в цифрах, но не обязательно

Если у вас мягкая ниша, то тоже можно обозначить в цифрах

“начни петь на 10 из 10”

ВАЖНО: Берем конкретную боль, две клиента и выносим в заголовок.

Анализируем тот самый запрос клиента, который выяснили на шаге общения с аудиторией и находим главную боль которую он хочет решить.

Боль должна быть конкретная и локальная.

Оффер: Как изменить жизнь и стать счастливее богаче энергичнее - не будет работать.

Помним, что обращаемся к идеальному клиенту. И если это не новичок, то оффер -

“Начни зарабатывать 300к/месяц” - не подходит для тех, кто уже зарабатывает и хочет больше клиентов, узнать новые связки и повысить окупаемость вложений.

Подойдет “Как эксперту/наставнику выстроить воронку продаж, получать 3-7 целевых заявок в день стабильно и управляемо, даже если микроблог”

Делаем оффер четким ,привлекательным и понятным.

Суть - сделай что-то новое в своей жизни чтобы получить желаемый результат, даже если... (ограничивающее убеждение)

2 СЛАЙД

ДЛЯ КОГО

- Для экспертов и наставников, кто хочет продавать на высокий чек
- Для предпринимателей, у кого есть оффлайн бизнес, хочет франшизу
- Для тех, кто долго и безрезультатно борется с болью, спортсменов
- Для тех, кто хочет стройное здоровое тело без срывов, жестких диет, изнуряющих тренировок и т.д.

3 СЛАЙД

СЕЙЧАС У ВАС

Здесь давим на боль, их потребность

- Случайные продажи, ненадежная сарафанка
- Мало клиентов, тревога за кредиты
- Сегодня есть клиенты завтра нет
- Постоянные срывы после диет

- Скинула 3, набрала 5
- Расходы превышают доходы, ушли в минус

Показываем почему человек страдает, от чего человек устал, что хочет изменить

4 СЛАЙД

ИЗ-ЗА ЭТОГО У ВАС:

показываем негативные последствия:

- Мало продаж, нет клиентов
- Нет отношений, стесняешься себя
- Не дозарабатываешь/теряешь миллион+ на ровном месте
- Много хаотичных действий, а денег в кассе мало

Это не манипуляция. Мозг человека хочет сидеть и ничего не делать. Надеется что рассосется все само собой, не время, потом, денег не будем тратить... Находит стопятысот причин почему не надо идти к цели
ВАЖНО показать что само собой ничего не изменится. Еще год он просидит и так все останется. Если сейчас не начнешь, то пройдет еще год два, а у тебя все та же зарплата, отношений нет, не реализован...и т.д.

Людам страшно что у них не получится, но еще страшнее не попробовать!
Проснуться в 80 лет и понять что так много хотел, а ничего не сделал.

5 СЛАЙД

МОЖНО ОСТАВИТЬ КАК ЕСТЬ для этого у тебя есть вся жизнь

6 СЛАЙД

А МОЖНО ВЫБРАТЬ ВТОРОЙ ПУТЬ

Запустить свое наставничество и выйти на 500к/месяц

- Без большого блога
- Без большой команды
- Без работы 24/7

Похудеть избавиться от боли

- Без изматывающих диет
- Без подсчета калорий
- Без походов в тренажерку

Запустить свой бизнес, упаковать франшизу

- С гарантией окупаемости за 3 мес
- С пошаговым четким планом
- Без больших вложений

7 СЛАЙД

МОЙ ПРОДУКТ ТЕБЕ ПОМОЖЕТ

В РЕЗУЛЬТАТЕ ТЫ:

- Выстроишь воронку продаж
- Научишься продавать на высокий чек
- Выйдешь на платежеспособную ЦА
- Избавишься от многолетней боли
- Навсегда сбросишь лишний вес
- Увеличишь прибыль проекта в 2 раза без вложений

- Запустишь прибыльный бизнес за 2 месяца, а не лет и т.д.

8 СЛАЙД

ОБО МНЕ

Самые эффектные и жирные факты в цифрах

Ваш опыт, кейсы, обороты, количество учеников, заработанных денег

9 СЛАЙД

КЕЙСЫ

- кейсы учеников
- личный кейс
- кейсы в нише конкурентов, как они развиваются
- здесь будет твой кейс

Показываем т.А и т. Б.

10 СЛАЙД

ФОРМАТ РАБОТЫ

Чтобы человек понимал что будет происходить, как именно он придет к результату

- Сколько недель
- Группа/индивидуально
- Уроки/созвоны

11 СЛАЙД

ПРОГРАММА

Модули (кратко) и результаты!

Очень важно прописать коротко результат.

Во время презентации говорить только РЕЗУЛЬТАТ.

На каждом модуле напишите цену модуля (продаем ценность этого модуля)

Дальше покажите сколько это стоит на рынке, если сложить отдельно и сколько это стоит сейчас у вас. Обосновываем тариф, если покупаешь сейчас все вместе то это дешевле

12 СЛАЙД

ПРИЧИНА КУПИТЬ ПРЯМО СЕЙЧАС

- Бонус (тренинг, коуч сессия, мастер-майнд, подрядчики и т.д. который жаль упустить)
- Скидка (сэкономь и потрать эти деньги на трафик)
- Ограничение мест (сегодня и завтра еще 3 созвона по заявкам, каждому ученику максимум внимания, поэтому беру только 5 человек, кто первый заходит того и место)
- Повышение цены каждые 2 недели

Здесь надо тестировать что больше будет стимулировать человека к покупке
Закрываем возражение “Сейчас нет денег” - есть рассрочка

13 СЛАЙД

ПОСЛЕ ОПЛАТЫ

Программирование

- Добавим в чат
- Откроется предобучение
- Сразу с тобой провожу стратегическую сессию
- Сразу начинаем с тобой работать, сразу будут результаты

Показываем как идем к цели

14 СЛАЙД

ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ

- Погнали
- Ты со мной?
- Готова?

на презу 10-15 минут