

“Люди любят покупать, но не любят когда им продают”

Виталий Кузнецов

Пошаговый алгоритм запуска премиальных товаров

Если вы хотите зарабатывать реальные деньги на своих знаниях и навыках или продукте - следуйте этому простому алгоритму!

Результат

Здесь вы узнаете, как с помощью этих шагов сделать запуск на сумму 5-6 нулей, которая вам необходима, имея даже небольшую базу.

Запуск - это технология продаж.

Шкала состояний клиента

1. **Крах** - это психоэмоциональное состояние человека, при котором у него нет уверенности в будущем, в себе, в улучшениях, и он находится в состоянии тревожности или депрессии. Именно в этом состоянии чаще всего клиенты приходят к вам и начинают искать способы решения их проблем

Ваша задача: донести до него ключевые смыслы вашего продукта или услуги, товара и поднять его на следующий уровень осознанности - следствие краха

Пример: Бизнес есть, но нет клиентов, или работает по найму - уже нет сил, а уйти в новую среду и работать сама на себя - страшно. Любая проблема, которая была у вас выявлена.

При этом человек может не осознавать всю сложность и масштаб данной проблемы.

2. Следствие краха - это психоэмоциональное состояние человека, который осознает, чем ему грозит потеря, если он не будет менять ситуацию

Ваша задача: продемонстрировать ему последствия краха и донести до него видение ближайшего будущего, и перевести в состояние *Страх ухудшения*

Пример: Когда клиентов не будет, то тогда нечем будет платить им зарплату, придется закрыть бизнес, долги будут расти и его свобода может оказаться под угрозой. Если также работать по найму на нелюбимой работе, то срыв неизбежен, и там нужно будет уже обращать внимание на здоровье, а не на деньги и стабильную зарплату.

3. Страх ухудшений - это психоэмоциональное состояние, при котором он понимает, что может быть еще хуже, чем сейчас

Ваша задача: показать человеку, какие негативные последствия могут быть в его жизни во всех сферах жизни: здоровье, отношения, финансы, карьера, если проблему не решать и перевести в состояние желания изменить ситуацию - *Потребность в изменениях*

Пример: Закроет он бизнес, это еще не самое страшное, детей придется забрать их из частных школ или универов, потому что оплачивать теперь это некому. Вы больше не сможете путешествовать, и от много другого, к чему вы уже привыкли.

Отношения в семье начнут портиться и вот уже брак под угрозой.

Если остаться на той же работе, то здоровье начинает ухудшаться, депрессия увеличиваться, а это опять негативно сказывается на домашних и браке.