

Как проводить диагностику :

1 ЭТАП - раппорт

(ни к чему не принуждающий диалог : как дела, как настрой и тд)

Рекомендации :

- Зацепитесь взглядом за элемент одежды // за факт из жизни // за декор в комнате
- Скажите, как это связывает вас. Или просто сделайте комплимент.
- Это снимет напряжение между вами в самом начале.
- **От куда про меня узнал и почему решил со мной созвониться?**

2 этап - точка А

- Чем занимаешься
- Сколько зарабатываешь
- Как давно
- Сколько лет и от куда
- Как пришел в деятельность и тд

Важно :

Тут клиент должен прям выговориться, раскрыть душу почему все плохо.

Клиент говорит 90% времени, а вы просто слушаете и задает наводящие вопросы.

3 Этап - точка Б

- какая цель
- сколько хочешь зарабатывать
- как быстро хочешь к этому прийти
- почему для тебя это важно
- зачем тебе эти деньги

важно :

Максимально узнаем чего хочет получить клиент

Его мечты

Его цели

Вытаскиваем по-максимуму

3 этап - что мешает

- Как думаешь : что тебе мешает прийти из точки А в точку Б
- Что ты уже пробовал делать
- А как думаешь что нужно сделать, чтобы начать столько зарабатывать

4 этап - фиксация

Повторяем боли и потребности клиента :

Окей, у тебя такая то ситуация (повторяем точку А...)

И ты хочешь вот это вот (повторяем точку Б...)

Уже пробовал сделать это (повторяем...), но не получилось...

Все верно?

Если нет, то : а что еще?

Если да , то : В твоём случае нужно сделать это и это... (немного пользы, но не переборщите)

6 этап - помощь

- Хочешь, чтобы я помог тебе 100% решить эти проблемы и достичь результата уже в следующем месяце?

7 этап - офер

включить демонстрацию экрана и показываем презенту свою (или икс майнд)

8 этап - план

показать человеку пошаговый план как он выйдет с тобой на желаемый ему результат, чтобы было легко и понятно

9 этап - предпродажа

- все ли понятно?
- нравится программа?
- хочешь получить свой результат и повторяем его точку Б в деньгах или артефактах

10 этап - результат

еще раз озвучиваем главный результат программы

11 этап - формат

Рассказываем про формат обучения

12 этап - бонусы

Проговариваем все про бонусы

13 этап - соц доказательства

говорим почему я классный и почему у него получится

14 этап - условия

говорим про формат, стоимость и повышение цен

15 этап - возражения

Дорого :

1. Первый месяц 0 р
2. Есть рассрочка от 12 банков
3. Ты платишь только со 2 месяца всего 8000 р.
4. Дорого в сравнении с чем?
5. Потом еще дороже будет, сейчас продаю за даром почти
6. Ты окупишь вложения уже через 15-30 дней (только в нише заработка)

Нет времени :

1. Созвоны 1 раз в неделю
2. Тебе нужно всего 1-2 часа в день
3. Я сохраню записи уроков, можешь смотреть когда удобно

Я подумаю :

Что сейчас останавливает? Давай обсудим

Окей, можешь подумать, но завтра сгорают все "вау-бонусы" и скидка. Давай я хотя бы тебе ссылку на бронь скину

Как ты принимаешь решения - так же твои клиенты будут к тебе относиться. Если тянешь, то и у тебя не будут покупать. Если быстро принимаешь решения - то и у тебя быстро покупать будут.

Задать вопрос «Что с тобой будет через 6-12 месяцев, если сейчас ничего не изменится»?