

ПРЕД ЗАПУСК (Структура Видео)

(Выдержка из книги ЗАПУСК Джеф Уокер)

Последовательность состоит из трёх компонентов / видео (product launch component)

PLCNº1 — Возможность (или путешествие)

Предназначен для привлечения и удержания внимания и должен отвечать на вопрос «Почему?». Почему это должно интересовать потенциального клиента? Почему клиент должен тратить на это своё время? Почему он должен вас слушать? Чем вы можете быть ему полезны?

В основе каждого продукта, каждой услуги лежит возможность трансформации и преобразования. Если вы делаете продукт, который позволяет тратить меньше времени на рутинную работу, — вы предлагаете трансформацию. Если вы предлагаете улучшить отношения с детьми, — вы предлагаете трансформацию. Если вы предлагаете методику привлечения инвестиций — это тоже трансформация. Рекламщики говорят, что, если вы торгуете дрелями, на самом деле вы продаёте дырки в древесине.

Рецепт:

1. Демонстрация возможности. Покажите покупателям, как ваш продукт сможет изменить их жизнь.
2. Позиционирование. Покажите/расскажите, почему они должны вас слушать
3. Обучение. Вы должны не только познакомить с возможностями, но и дать ценную информацию.
4. Замечания к продукту и ответ на них, или обещание ответа в следующих видео. Какой бы товар вы не предлагали, вы должны быть готовы к замечаниям.
5. Анонс PLCNº2. Намекните на то, что скоро выйдет PLCNº2. Дайте понять, что скоро появится ещё одно видео и перечислите, чему они смогут научиться из PLCNº2.
6. Призыв к действию. Попросите прокомментировать видео в посвященном запуску блоге или в социальных сетях.

PLCNº2 — Трансформация

PLCNº1 отвечал на вопрос «Почему?». PLCNº2 отвечает на вопрос «Что мне дадут?». Ответьте себе на вопросы: чему вы сможете научить за 5 минут, как мы можете прямо сейчас изменить их жизнь.

Рецепт:

1. Благодарность и повторение. Сказать спасибо за просмотр предыдущего видео, кратко напомнить его содержание.
2. Напоминание о возможности, о которой говорилось в PLC№1.
3. Повторите позиционирование. Обязательно повторите, кто вы и почему они должны вас слушать, не вдаваясь в подробности. Сделайте это быстро.
4. Дать что-то ценное. Научите их одной вещи, которую они немедленно смогут применить на практике.
5. Ответы на замечания. Разъясните и ответьте на основные возражения против предлагаемой вами трансформации.
6. Анонс PLC№3. Скажите о том, что скоро выйдет новое видео. Кратко расскажите о том, чему вы научите в следующем видео.
7. Призыв к действию. Попросите прокомментировать видео в посвящённом запуску блоге или социальных сетях.

PLC №3 Опыт обладания

Научите потенциальных покупателей, что решением всех проблем является покупка вашего продукта.

Рецепт:

1. Выражение благодарности и радости. Спасибо за комментарии и вопросы по PLC№2. Поделитесь своим энтузиазмом и расскажите об энтузиазме и отзывах зрителей других.
2. Быстрое напоминание возможности и позиционирования. Очень кратко повторите то, что говорили об этом в предыдущих видео.
3. Польза. Принесите пользу, расскажите о чём-то полезном.
4. Ответы на основные полученные вопросы. Даже если вы отвечали на эти вопросы в предыдущих материалах, ответьте на них снова. Можно переформулировать вопросы.
5. Объяснение общего принципа и деталей реализации. Вернитесь на шаг назад и рассмотрите реальные возможности: как покупка вашего продукта изменит жизнь ваших клиентов. Рассмотрите этот вопрос с разных сторон и спроецируйте его на их будущее.
6. Мягкий переход к предложению. Посвятите своему предложению последние 25% материала. К этому моменту потенциальные клиенты уже питают к вам тёплые чувства.
7. Идея о дефиците предложения. Предложение должно иметь ограничения. Намекните, что в следующем материале будет интересное, но ограниченное предложение и что ни в коем случае нельзя пропустить выход следующего материала.
8. Призыв к действию. Попросите прокомментировать видео в посвящённом запуску блоге или в социальных сетях.