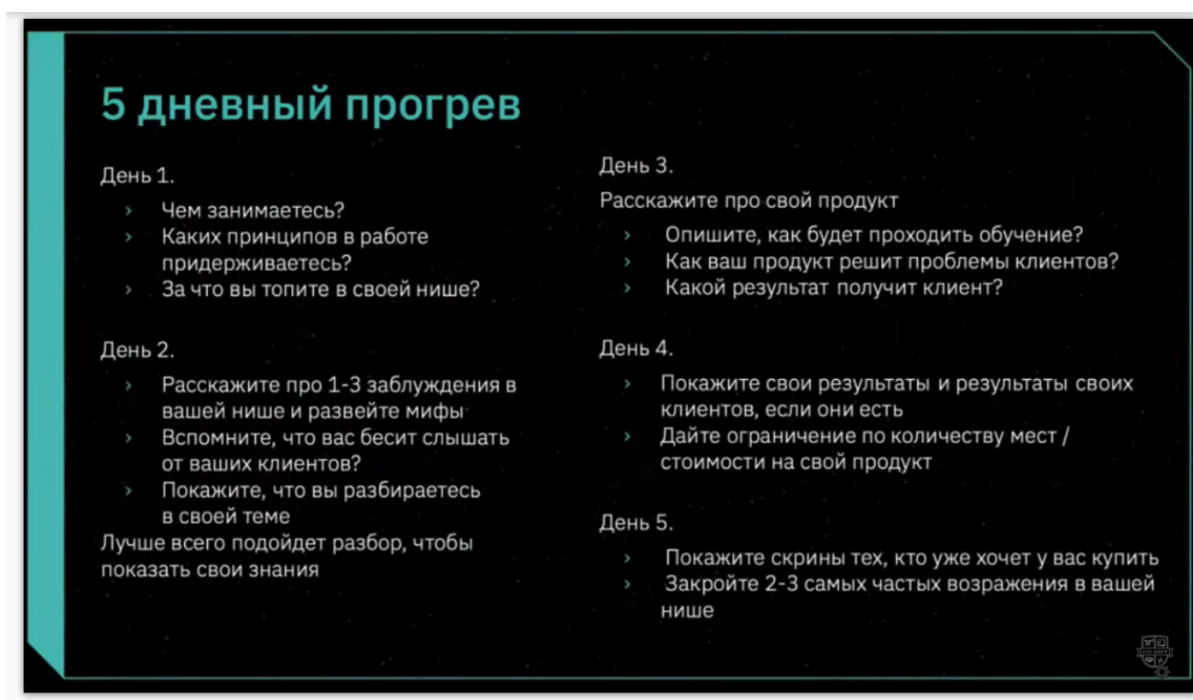


ТЗ для коперайтера

Тема: Продающая воронка из 5-ти постов в ТГ по теме продаж и наставничества на зарубежных маркетплейсах.

ЦА: люди которые интересуются продажами на маркетплейсах и освоением онлайн профессии. Возраст ЦА примерно 27-35 лет. Люди, которые открыли удалённый бизнес и те, у которых есть уже свой бизнес.

Стиль написания: 5-ти дневная продающая воронка, которая сдвигает клиент к покупке/ началу обучения. Человек должен заинтересоваться и для себя понять, что наставничество – это лучшая модель для обучения для него.



5 дневный прогрев

День 1.

- › Чем занимаетесь?
- › Каких принципов в работе придерживаетесь?
- › За что вы топите в своей нише?

День 2.

- › Расскажите про 1-3 заблуждения в вашей нише и развейте мифы
- › Вспомните, что вас бесит слышать от ваших клиентов?
- › Покажите, что вы разбираетесь в своей теме

Лучше всего подойдет разбор, чтобы показать свои знания

День 3.

Расскажите про свой продукт

- › Опишите, как будет проходить обучение?
- › Как ваш продукт решит проблемы клиентов?
- › Какой результат получит клиент?

День 4.

- › Покажите свои результаты и результаты своих клиентов, если они есть
- › Дайте ограничение по количеству мест / стоимости на свой продукт

День 5.

- › Покажите скрины тех, кто уже хочет у вас купить
- › Закройте 2-3 самых частых возражения в вашей нише

Пример текста:

День 1

Всем привет. Меня зовут Валерий. Я уже более 4-х лет продаю на Амазоне.

За этот период занимался разными моделями торговли и знаю все плюсы и минусы каждой из них.

Вложил в своё образование более \$10,000 и прошёл много разных курсов в этом направлении.

В одном из проектов за 10 месяцев мы вышли на оборот в \$387,000, а также разработали и запустили 3 высоко-технологических товара в категории "Электроника".

В работе придерживаюсь таких принципов как:

- индивидуальный подход в каждому человеку;
- предоставление самой важной и актуальной информации
- нацеленность на результат;
- умею понятным языком доносить материал
- поддержка;

Я хочу помочь своим клиентам построить успешный онлайн бизнес на зарубежных маркетплейсах, а также помочь освоить новую современную специальность, благодаря которой вы сможете зарабатывать и получать деньги в валюте из любой точки мира.

День 2

Имеются такие мифы, что для того чтоб торговать на зарубежных маркетплейсах необходимо:

- знание иностранного языка;
- большой стартовый капитал;
- физическое присутствие в США.

Но на самом деле это не так. Свой первый товар по модели PL (Private Label - Личный бренд) я запустил с бюджетов в \$1900 и распродал его за 12 дней.

Касаемо опта - можно вообще начинать с \$500, но нужно понимать, что возврат на инвестицию (ROI) в данной модели торговли составляет в среднем 35%. И по этому, от того сколько вы вложите в товар будет зависеть ваша прибыль.

Я рекомендую начинать запуск бизнеса на Амазоне с капиталом хотя бы от \$3000.

День 3.

Я просмотрел много различных курсов и пришёл к такому выводу, что наилучшим способом обучения является индивидуальная работа с экспертом.

Живое общение не когда не заменит курс, потому что так вы можете задать интересующие вас вопросы. Курс даёт около 60% успеха. Всё остальное зависит из личного опыта.

Большенство людей не досматривает курс до конца и получается, что деньги были потрачены зря, потому что это не приведёт к желаемому результату.

Работа со мной, как с наставником, даст более быстрый и высокий результат. Потому что я из практики скажу вам что именно и в какой последовательности необходимо делать, чтоб прийти к желаемому успеху.

С новичками, в ходе обучения мы разберём:

- что такое онлайн торговля и какая модель подойдёт именно для вас
- из каких этапов она состоит
- как открыть счёт в зарубежном банке
- как выбрать товар
- как закупить, доставить и подготовить товар к продаже
- как увеличить продажи и масштабироваться
- как не потерять вложенные деньги
- способы привлечения трафика
- найм команды и делегирование обязанности
- как открыть компанию в США и зарегистрировать Торговую Марку (свой личный бренд)
- и многое другое

Если вы уже опытный, я отвечу на ваши вопросы исходя из моего личного опыта и помогу с оптимизацией рабочих процессов и того, как можно снизить затраты и увеличить прибыль. А также как построить команду и делегировать обязанности, чтоб у вас было больше времени на себя и сконцентрироваться на масштабировании бизнеса.

Также у меня имеется большая база подрядчиков и я также приглашаю их на разборы, чтоб вы

получили больше знаний от разных профессионалов в данной сфере.

Благодаря работе со мною, вы начнёте успешно продавать товары на зарубежных маркетплейсах и создадите полноценный онлайн бизнес. И также я доведу вас до результата, чтоб начались продажи товар и вы поняли как масштабировать результат и увеличить прибыль.

День 4

Сегодня я покажу вам скрин результатов одного из моих клиентов....

Я нацелен на то, чтоб у вас был результат и самих один на один вашими проблемами я не оставляю.

Радуюсь, когда ученики делятся своими успехами.

Сейчас я набираю новых учеников, свободно уже только 7 мест, больше взять не смогу. Потому что наставничество подразумевает под собою индивидуальную работу с каждым. И для того, чтоб предоставить качественную услугу, больше людей я к сожалению взять не смогу.

По этому не упускайте такую возможность и запишитесь ко мне бесплатную диагностику, в ходе которой мы сможем разобрать вашу ситуацию и составить план достижения вашего результата.

День 5

Добавить скрины тех, кто хочет записаться на консультацию.

Возражения:

1. Нужно подумать.

Часто люди откладывают решение на потом и ищут подходящий момент. Но такой момент не когда не настанет. Если вы не примете решение сейчас, то в вашей жизни так и нечего не изменится (не сейчас, не через месяц, год). Вы будете на том же уровне. Решения нужно принимать быстро, а менять их медленно.

2. Предварительно нужно набрать команду, потому что у меня нет времени полноценно уделять этому время.

Кто-то думает, что для работы нужна команда, для того чтоб была продуктивная работа. Но не переживайте, буквально 1-2 встречи я научу вас как найти такую команду и делегировать обязанности.