



НУ ЧТО, НА СВЯЗИ МАРИ!

Добро пожаловать, дорогие Мастера,
на нашу **премиальную** программу!



**ВСЕ, ЧТО БУДЕТ ЗДЕСЬ
ПРОИСХОДИТЬ — ПРО
ВАС И ДЛЯ ВАС**



- Мы решим каждую вашу задачу.
- Я помогу с каждым вашим кейсом.
- Будет много **разборов**.
- Будет много **живой работы**.
- Будет много **помощи** для вас.
- Будет **библиотека с инструментами**, которые можно взять уже сегодня.



МЫ ПРО ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИЕ, ПРО ИНФОБИЗНЕС.

**ЭТО САМАЯ ДЕНЕЖНАЯ СФЕРА.
НАМ ОЧЕНЬ ПОВЕЗЛО!**

Мы про передачу людям своих
знаний и своего опыта.



**ЭТО ОБУЧЕНИЕ
ПО ЗАРАБОТКУ**



НАША ЦЕЛЬ —
ВЫЙТИ С БОЛЬШИМИ
ЦИФРАМИ, ЧЕМ СЮДА
ЗАХОДИЛИ:

Больше денег.

Больше клиентов.

Больше аудитории.





**ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ
В ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИЕ.**

Вы в нужном месте.



СЕГОДНЯ МЫ СДЕЛАЕМ ОДНУ ВАЖНУЮ ВЕЩЬ —

мы зложим фундамент на весь
дальнейший профессиональный рост.



РЕЗУЛЬТАТЫ БЫВАЮТ:

- быстрыми
- долгосрочными



МОИ **БЫСТРЫЕ** ЦЕЛИ:

- Запустить обучение на столько-то млн руб.
- Сделать обучение на «Мастере» и «Масштабе» настоящим высшим образованием.
- Выступить офлайн на большой сцене.



МОИ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ:

- Защитить научную степень.
- Собственная нейромаркетинговая лаборатория.
- Запуск на млрд, охват 1 млн.
- Книга-бестселлер.
- Сыграть в кино.



ЧЕМ ОТЛИЧАЮТСЯ БЫСТРЫЕ ЦЕЛИ?

- Я знаю, как их достичь.
- Это для меня легко, и я точно знаю, что это получится.
- Я знаю конкретные сроки, когда это состоится.



**Я НЕ ЗНАЮ, КАК ДОСТИЧЬ
ДОЛГОСРОЧНЫХ ЦЕЛЕЙ.**

Я не знаю каких-то
конкретных сроков.

Но я каждый день делаю
микрошаги по направлению к ним.



**НАШИ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ
ЯВЛЯЮТСЯ ПРИЧИНОЙ,**



**почему вообще у нас получаются
быстрые результаты.**



ПРЯМО СЕЙЧАС
ОСТАНОВИТЕ ЭТО ВИДЕО
И СДЕЛАЙТЕ УПРАЖНЕНИЕ.

ЗАДАНИЕ:

выпишите все классные
результаты, которые у вас
получились за вашу жизнь.



НАПРИМЕР, КАК ЭТО У МЕНЯ:

- Страсть к науке позволяет проводить исследование, структурировать.



- Эту сумму я себе разрешила, она возможна. Я легко делаю чуть меньшие результаты.



- Я люблю онлайн, взаимодействие с людьми и вести блог. Это легко для меня, как и десяткам тысяч, кто меня смотрит.



- Я веду свой блог, как книгу. Большинство учится у меня потому, что им нравится, как я пишу.



- Посмотрите, как я подхожу к своим вебинарам и обучением.



**МЫ ЗДЕСЬ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ
МАСШТАБИРОВАТЬСЯ.**

Мечтать по-крупному, делать
и достигать своих больших целей
здесь и сейчас!



ЗАДАНИЕ

01

Напишите свои быстрые цели, которые вы уже знаете, как достичь. Которые вы знаете когда достигните или знаете, что +/- для этого нужно сделать, чтобы быстро получилось, что вам легко.



ЗАДАНИЕ

02

Напишите свои долгие цели, которые пока непонятно как, но страстно хочется, мечтаются: собирать стадионы, выступать на большой сцене, достичь чего-то в науке, в искусстве, написать книгу-бестселлер, вплоть до «люди настолько обожают меня, что падают в обморок при встрече». Мечтайте по-крупному!



ЭТО ОБУЧЕНИЕ ПОСТРОЕНО ТАК,

что оно дает и быстрые,
и долгие результаты.



УЖЕ В ПЕРВОМ УРОКЕ ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

- экспресс-прогревы
- экспертные крошки

Это поможет уже сейчас продавать в своём блоге, продавать своим знакомым и повысить ваши результаты.



ЧТО У МЕНЯ УЖЕ ЕСТЬ?

**ЧТО Я ХОЧУ ПРОДАВАТЬ
ИМЕННО СЕЙЧАС?**



- Любите ли вы хорошее кино?
- Любите ли вы провести вечер, просто поедая попкорн?
- Любите ли вы хорошую еду?
- Возвращаетесь ли вы с удовольствием в рестораны, где очень вкусно поели?



- **Ждете ли вы** от любимых исполнителей с нетерпением новых хитов?
- **Мечтаете ли вы** уже наконец-то взять в команду человека, который возьмёт на себя нужные задачи?



Если хотя бы на один из этих вопросов вы ответили **«да»**, это значит только одно — **люди обожают покупать, люди обожают, когда им что-то продают.**



Если сейчас вы испытываете какой-то недостаток, вам не нравится то, что охваты низкие, что покупок меньше, чем хотелось бы, заявок меньше, чем хотелось бы, **это значит только одно — где-то их больше.**



ТРИ ПРИЧИНЫ, ПО КОТОРЫМ ЛЮДИ МОГУТ НЕ ПОКУПАТЬ:



01

Не хотят этот продукт.



02

Не доверяют эксперту.



03

Не понимают, как этот продукт
изменит их жизнь.



**«ВСЕ, ЧЕГО ТЫ
ИЩЕШЬ, С ТАКОЙ ЖЕ
СИЛОЙ ИЩЕТ
ТЕБЯ»**





ЧТО ЧАЩЕ ВСЕГО МЕШАЕТ ПРОДАВАТЬ:



01

Непонимание.



02

Большой поток идей.



03

Понимание того, **что** хочу
продавать, но не **как**.



04

Продажа продукта,
который не нужен.



ЧТО ЧАЩЕ ВСЕГО МЕШАЕТ ПРОДАВАТЬ:

- 05 Эксперту уже не интересна эта тема.
- 06 Желание продавать больше.
- 07 Неумение зарабатывать на своем продукте в легкости.
- 08 Отсутствие навыка продаж.



ТРИ ГЛАВНЫЕ ИЛЛЮЗИИ НАС И НАШИХ КЛИЕНТОВ



Все классно, единственная
моя проблема — не хватает
аудитории.

NOI1



02

Я один не справлюсь. Мне нужна поддержка наставника/учителя/партнера. Нужен продюсер, который из меня сделает звезду.

NOI 2



03

Я не хочу вести блог. Но нужно
продавать через блог, поэтому
я не продаю и не зарабатываю.

NO3



**ОБУЧЕНИЕ, НА КОТОРОМ ВЫ
УЖЕ НАХОДИТЕСЬ, РЕШАЕТ
ВСЕ ЭТИ ПРОБЛЕМЫ**



ДЛЯ ВАС ОТКРЫТА БИБЛИОТЕКА ИНТЕРЕСНЫХ РЕШЕНИЙ:

- продажа услуг,
- продажа продуктов,
- как усилить продукт,
- прогревы.





**Я ХАКНУЛА
ЭТУ РЕАЛЬНОСТЬ
И ПЕРЕДАЮ ЭТОТ ВЗЛОМ
СЕЙЧАС ВАМ**



ТРЕНД 2023 ГОДА — СПОНТАННОСТЬ



ПРИМЕРЫ СТРАТЕГИЙ ВЕДУЩИХ ЭКСПЕРТОВ



Я раньше:

только курс «Масштаб».

Я в 2023:

запускаю проект «Мастер» и собираюсь
реализовать еще много идей.



Аяз Шабутдинов раньше:

транслировал принцип: «Фокусируйся только на одном» и продавал МСА.

Аяз в 2023:

уже запустил несколько экспериментальных продуктов, курс по инфобизнесу и в планах еще много проектов.



Марго Савчук раньше:
проект «ИнстаБосс» и курс
«Карма и духовность».

Марго в 2023:
двигается спонтанно и запускает
самые разные продукты.



Не тренд:

делаю что-то раз в год.

Тренд:

продаю все, что вижу.



Не тренд:

делаю, потом выпадаю из социума
на несколько месяцев.

Тренд:

делаю друг за другом, на волне
от предыдущего результата.



ЗАДАНИЕ НА РАСКРЫТИЕ ИНТУИЦИИ И СПОНТАННОСТИ:

- **Делайте все, что хотите.**
- **Тестируйте самые безумные идеи.**



ЗАДАНИЕ НА РАСКРЫТИЕ ИНТУИЦИИ И СПОНТАННОСТИ:

- Делайте все сразу.
- Нельзя не делать то, что хотите.
- Не откладывайте ничего.



**САМОЕ ГЛАВНОЕ:
ВЫ И ВАШИ ЖЕЛАНИЯ**



**НЕ ДЕРЖАТЬ В СЕБЕ,
А ОТДАВАТЬ.**

**КОГДА МЫ РЕАЛИЗУЕМ
СВОИ ЖЕЛАНИЯ,
МЫ ОТДАЕМ СЕБЕ И МИРУ.**



**Большие результаты возможны
из состояния щедрости, изобилия
и ощущения, что времени хватает
абсолютно на все, что нужно.**



**САМЫЕ БОЛЬШИЕ
ПРОДАЖИ У ЩЕДРЫХ
И ОТДАЮЩИХ ЛЮДЕЙ**



**ЕСЛИ ВЫ В ПОЗИЦИИ
«ЩЕДРОГО ДОМА» —
ТОГДА У ВАС БУДУТ
ГИГАНТСКИЕ ПРОДАЖИ**



В большом инфобизнесе,
где мы с вами находимся,
самое важное и ценное —
это **поддержка** коллег.

Мы будем становиться теми,
кто поддерживает, и кого
хочется поддержать.



ВОЗЬМИТЕ ШЕФСТВО НАД 2-3 ЛЮДЬМИ:

- Подпишитесь на них в соцсетях.
- Наблюдайте, спрашивайте.
- Помогите своими ресурсами, поддержкой, заботой и щедростью.



ВЫБЕРИТЕ НЕСКОЛЬКО ЛИДЕРОВ МНЕНИЙ:

- Искренне напишите в директ:
«У тебя скоро продажи. Желаю успехов!»
- Можно отправлять цветы.
- Можно всячески поддерживать
и мотивировать.



**ИЗ ЭТОГО СПОКОЙСТВИЯ,
ИЗ ЭТОЙ НАПОЛНЕННОСТИ
МЫ ПЕРЕХОДИМ К НАШЕЙ
СТРАТЕГИИ.**

ПОГНАЛИ!

