



# ТЕЛЕГРАМ НА МИЛИОН



## СКРИПТ CUST DEV

Имя -

Пол -

Возраст -

Гео -

Формат занятости (Фрилансер, Консультант, Наемный сотрудник, Бизнесмен, Инфобизнесмен) -

Ниша -

Заработок в мес -

Семейное положение -

---

### (Точка А)

Скажи пожалуйста, что в данный момент тебя не устраивает? (в деньгах, отношениях, весе, здоровье). (смотря что у вас за продукт)

Опиши свою ситуацию -

Расскажи что ты себя чувствуешь, когда это происходит -

Кем ты себя чувствуешь -

Как ты поступаешь, ведёшь себя, когда себя так чувствуешь -

К чему тебя такое поведение приводит -

**Обязательно уточняем подпроблему!**

Например:

- У меня низкий средний чек
- А почему?
- Боюсь поднимать цену (подпроблема)

Или

- **Не получается давать крутые результаты клиентам**

- Почему? Расскажи подробнее
- Потому-то потому-то (подпроблема)

---

**(Точка Б)**

Скажи, а как бы ты хотел/а чтобы было **ВМЕСТО ЭТОГО** (то что называлось в точке А)

-

**А зачем тебе это? Чтобы что?(что стоит за этим желанием)** -

**Как бы ты хотел/а чувствовать себя вместо того, как ты называл/а до этого** -

**А как бы хотела себя вести / поступать вместо того, как поступаешь сейчас** -

**А как думаешь к чему бы тебя это привело** -

Уточняем:

**ДЕНЬГИ:** (если ваш продукт на соответствующую тему)

**К каким конкретным измеримым результатам ты хотел/а бы прийти? Каких именно изменений ты хотел/а бы?** -

**(доход в месяц)** -

**А зачем тебе это? Чтобы что?(что стоит за этим желанием)** -

**ОТНОШЕНИЯ:**(если ваш продукт на соответствующую тему)

**К какому результату ты хотела бы прийти в итоге? Что бы как было? Каких именно изменений ты хотел/а бы? Опиши** -

**ЛИШНИЙ ВЕС / КРАСОТА / ЗДОРОВЬЕ:** (если ваш продукт на соответствующую тему)

**К какому результату ты хотела бы прийти в итоге? Что бы как было? Каких именно изменений ты хотел/а бы? Опиши** -

---

## (Трудности)

Как сам/а думаешь почему ты до сих пор не достиг/ла тех результатов, которых хотелось бы достичь(в чем кроется самая главная проблема) -

Скажи, а как думаешь чтобы это всё получить чего тебе не хватает -

Что нужно принципиально изменить чтобы получить то что ты хочешь -

Каких знаний не хватает -

Каких навыков не хватает -

Каких инструментов не хватает? -

Понимание чего для тебя сейчас наиболее актуально -

## (Ожидания от продукта)

Как быстро ты хотел/а бы прийти к этим результатам?(срок) -

Как тебе комфортнее было бы прийти к результату? (обучение, личное сопровождение, личная единоразовая услуга) -

Как часто ты был/а бы готов/а работать над этим вопросом(раз в неделю/два раза в неделю) -

Что для тебя важнее всего в рамках этой работы (Обратная связь от эксперта/ личное сопровождение/что-то ещё) -

Что должно быть в продукте чтобы ты купил/а его с закрытыми глазами -

Что наоборот обычно вызывает сомнения в продукте -

Каким должен быть эксперт, чтобы ты купил/а у него с полной уверенностью -

## (Попытка продажи)

Хотел/а бы ты чтобы я сейчас рассказала тебе о своей программе сопровождения, которая как раз закрывает этот вопрос?

+ делаем попытку продажи по продающему скрипту

