

3X Twoja
Firma

Misja nr 5 (video nr 7):

Prospekt Twojego Klienta część 1

Co jest twoim produktem lub usługą (Moja Odpowiedź):

Kurs online – World Class Webinar

Co jest twoim produktem lub usługą (Twoja Odpowiedź):

Kto?**Kim jest ta osoba?**

Moja przykładowa odpowiedź:

Przedsiębiorca prowadzący małą lub średnią firmę. Wiek od 30 lat. Osoba, która ma założoną rodzinę. Jest żywo zainteresowany nowinkami technologicznymi, które ułatwiają sprzedaż. Lubi ryzyko i innowacje, jest nastawiony na doskonalenie tego co robi. Umysł kreatywny, ale też krytyczny, którego interesuje skuteczność tego co robi. Czas jest dla niego najcenniejszym aktywem, bo prawdopodobnie nie posiada go zbyt wiele.

Jakie problemy ma ten kupujący?

Moja przykładowa odpowiedź:

Wyzwanie nr 1: Od dłuższego czasu uderza w niewidzialny szklany sufit sprzedaży. Nie potrafi sprzedać więcej, pomimo tego, że robi więcej.

Wyzwanie nr 2: Ma potężny problem ze znalezieniem odpowiednich handlowców, którzy wzięli by chociaż część ciężaru na siebie i zaczęli realizować sprzedaż.

Wyzwanie nr 3: Permanentny brak czasu dla rodziny i swoje pasje. Nie wie, że może opanować umiejętność sprzedaż 1 do wielu co umożliwiają mu technologie webinarowe.

Co?

Jakie problemy rozwiązujesz tego kupującego?

Moja przykładowa odpowiedź:

Wpływam na jego skuteczność ucząc go technologii i struktur prowadzenia webinarów sprzedażowych. Dzięki mnie jedna godzina nie jest spotkaniem z 1 – 2 osobami, ale możliwością prezentowania nawet do 100, czy 1000 osób na raz. Dzięki mnie oszczędza średnio dwie godziny każdego dnia w skali miesiąca, co daje mu nawet 60 godzin wolnych dodatkowo na jego pasje.

Nie musi się już tak bardzo martwić o ilość handlowców jacy wchodzi w skład jego zespołu. Pokazując jak się robi autowebinary, umożliwiam mu robienie prezentacji z „automatu” nawet wtedy, gdy jest na wakacjach.

Dlaczego kupuje od Ciebie?

Moja przykładowa odpowiedź:

Bo robię to od 15 lat. Robiłem webinary i live, gdy większość biznesu w Polsce nie miała o tym pojęcia. Zrobiłem ich kilkaset w ciągu kilku lat i większość w dodatku sprzedażowe. Jestem w tym wyjątkowo skuteczny. Przystałem szukać pracowników, zacząłem poszukiwać lepszych technologii automatyzacji i to się sprawdziło.

Jak?

Działania jakie chcesz by były podejmowane? (Zapytanie, zakup, zamówienie, telefon)

Moja przykładowa odpowiedź:

Uczę go całkowicie za darmo podstawowego schematu w jaki sposób zrobić swój pierwszy webinar sprzedażowy. Dostaje dokładną prostą strukturę w jaki sposób opowiadać o swoim produkcie lub usłudze. Zachęcam go by to przetestował, jak osiągnie pierwsze rezultaty, wtedy będzie gotowy na cały program.

Dlaczego?

Dlaczego twoja oferta jest unikalna?

Moja przykładowa odpowiedź:

Nie ma drugiego takiego programu na świecie, który by rozkładał na czynniki pierwsze jak sprzedają najlepsi na świecie. Pokazuję nie tylko jak ja to robię, ale także od kogo się uczyłem i jak oni to robią. Pokazuję dokładną strukturę co i w jaki sposób zrobić, krok po kroku aż do rezultatu.

Jaką wartość dostarczasz?

Moja odpowiedź:

Bezcenną. Jeśli jestem w stanie nauczyć jak jedną godzinę przełożyć na spotkanie z 1000 osób i 10% sprzedaż, siedząc w domu w kapciach, za komputerem, to jest to umiejętność bezcenna.

Uczę nie tylko jak sprzedawać, ale jak dawać wartość na takich webinarach i live, dzięki czemu moi klienci będą tworzyli niezwykle relacje.

To jest kompletny system. Odpalasz, wdrażasz i masz rezultaty (mniejsze lub większe).

Raz opanowana umiejętność realizowania webinarów sprzedażowych, pozostaje Ci na zawsze.

Dowody i gwarancje

Wskaźniki wiarygodności, gwarancje, referencje, etc.

Moja przykładowa odpowiedź:

Ponad 500 live sprzedażowych zrealizowanych w 15 lat. Ponad 44 mln zł sprzedaży internetowej. To jest najlepsza gwarancja, a jest nią moja praktyka.

Gdzie?

Gdzie oni są? (Jakich platform używają? Google, blog, Fb, twitter, inne)

Moja odpowiedź:

Znajdują się w całej Polsce. Moi klienci docelowi korzystają głównie z blogów, bo szukają wartościowych informacji. Są także aktywni na FB mają swoje fan page, ale jeszcze nie rozwinięte. YouTube służy im także jak miejsce zdobywania wartościowych informacji.
