

#### день

В первый день мы раскрываем ценности, которые также вложены в продукт.

Подумайте, как продукт помогает проявиться этой ценности.

Примеры ценностей – семья, свобода, независимость.

Покажите на конкретном примере, почему это так важно для вас.

Покажите, как именно ваша экспертность помогает реализовать эту ценность.

### день

Показываем идею продукта, лучше с помощью сторителлинга. Почему важен ваш продукт?

С какими проблемами сталкиваются люди, которые пока не получили ваш продукт?

### Здень

Покажите свою экспертность, признание в обществе, выразите авторитетное мнение по вашей теме.





Кейсы.

Задействуем триггер социальное доказательство: кто-то уже сделал выбор в вашу пользу и что получил в итоге.

В кейсах результаты можно демонстрировать как твердые, так и эмоциональные.

## 5 день



Закрытие возражений.

Выпишите основные возражения потенциальных учеников/клиентов и закройте их в сториз.

Лучше тоже с помощью сторителлинга, на примере конкретного клиента, на своем личном примере.

# День

Целевое действие.

Предлагаем совершить целевое действие - заполнить анкету на гугл-форме, зарегистрироваться на бесплатный марафон, оставить заявку в анкете предзаписи, записаться на консультацию.

@smm.martynova