

## 1) Как поднять актив +

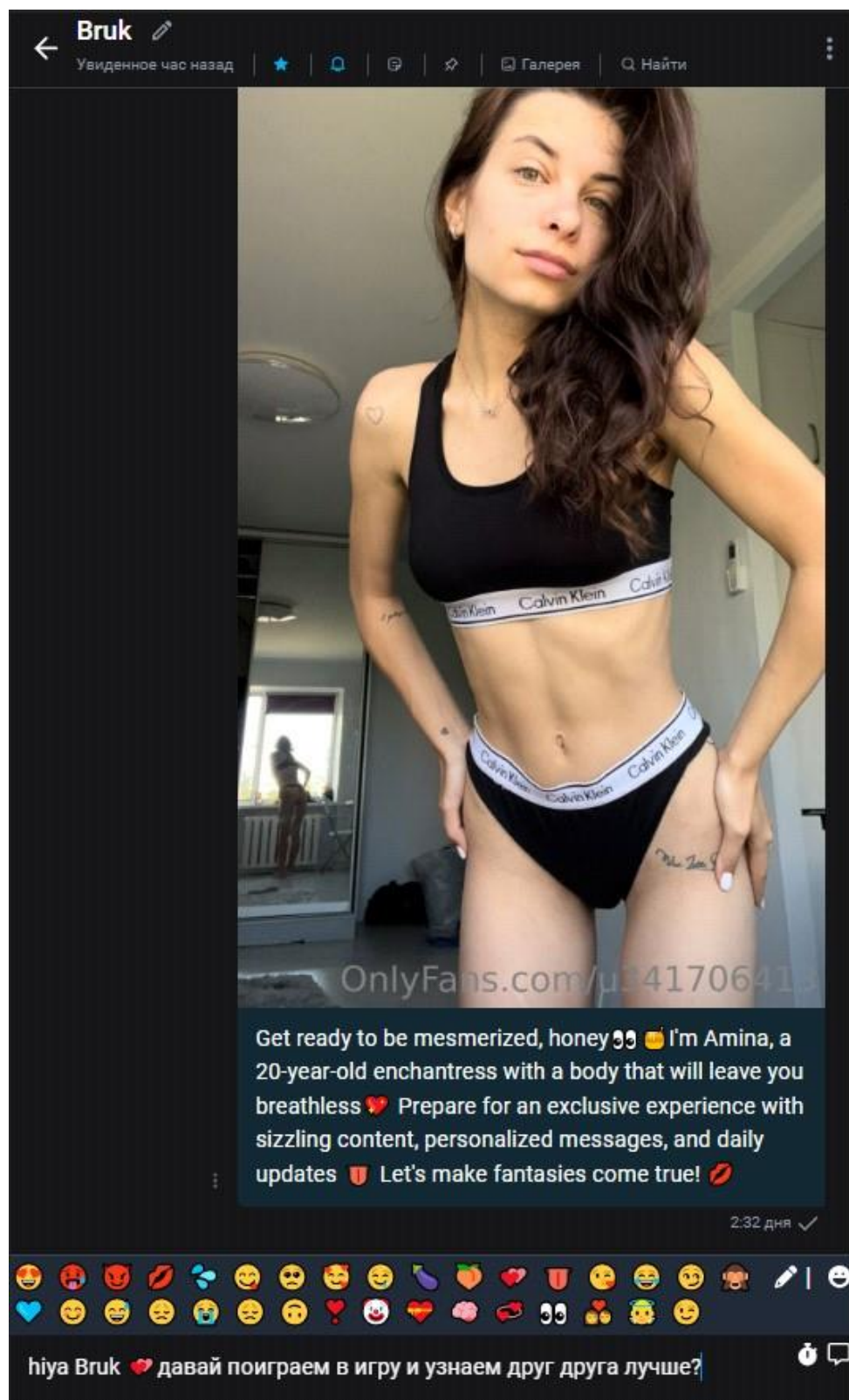
### 1.1) Почему нужно обязательно писать новым клиентам и онлайнам?

Писать новым фанатам нужно обязательно потому что процент того что он напишет вам сам очень маленький, на сайте сейчас большая конкуренция и большой рынок моделей и клиент когда подписывается на вас скорее всего нашел вас в рекламе и в это же время подписывается еще на несколько моделей в это время, которые могут написать ему и забрать его внимание на себя. Так же важно понимать что рассылки приходят фанатам в онлайн как спамовые сообщения, они не так сильно выделяются и не так высоко в диалогах у фаната как личные сообщения.

### 1.2) Фишки и примеры с новыми клиентами или с клиентами в онлайн.

Как только подписался на вас фанат нужно написать как можно скорее и обязательно употребить Его Никнейм(даже если там цифры или непонятный никнейм) и задать вопрос, а так же желательно использовать смайлики в первых четырех словах для того чтобы сообщение больше визуально выделялось

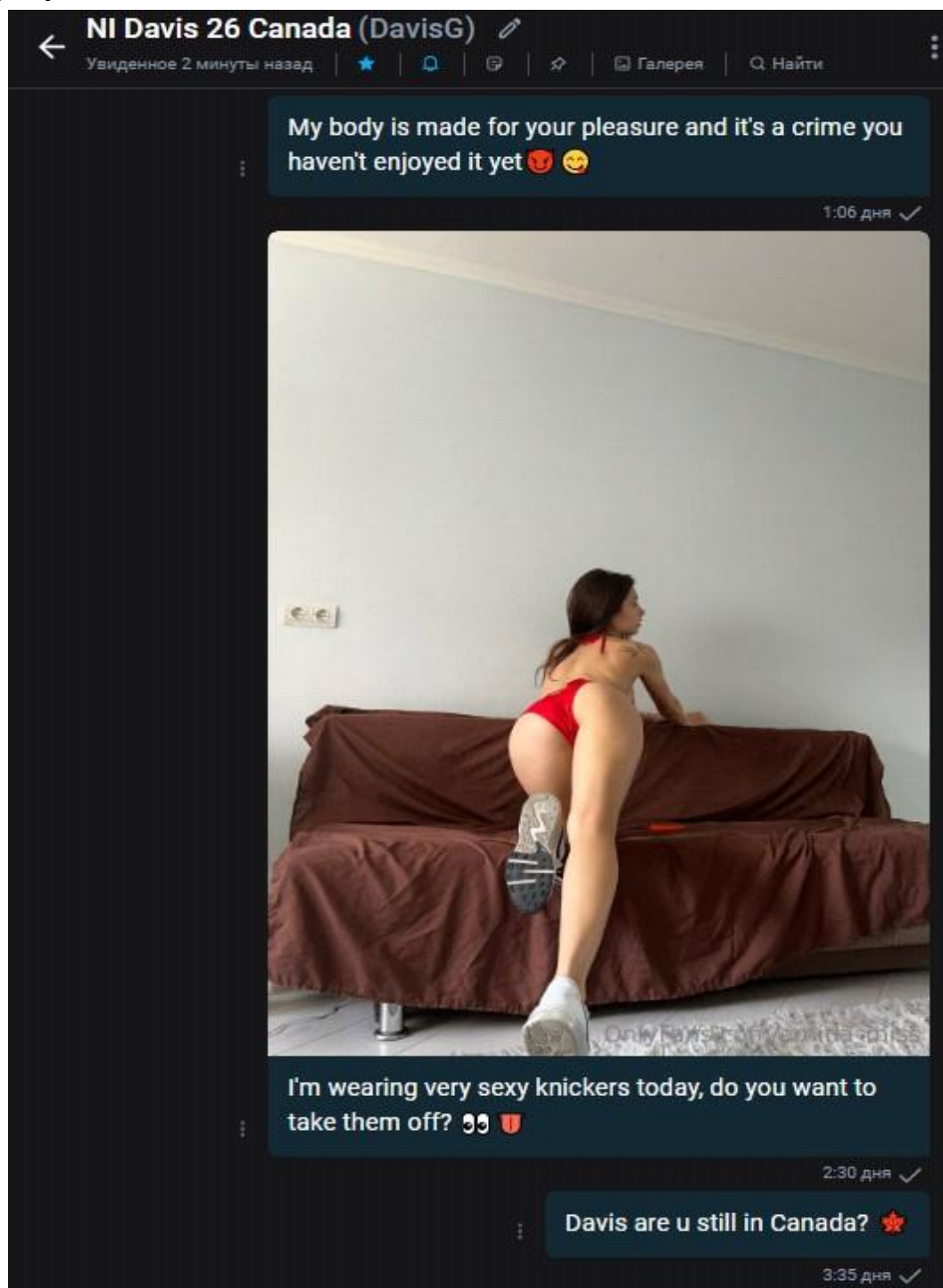
В этом примере только что подписался фанат и не ответил, поэтому мы пишем Индивидуально используем фишку с именем и предлагаем игру, то есть максимально заинтересовываем его и провоцируем на ответ



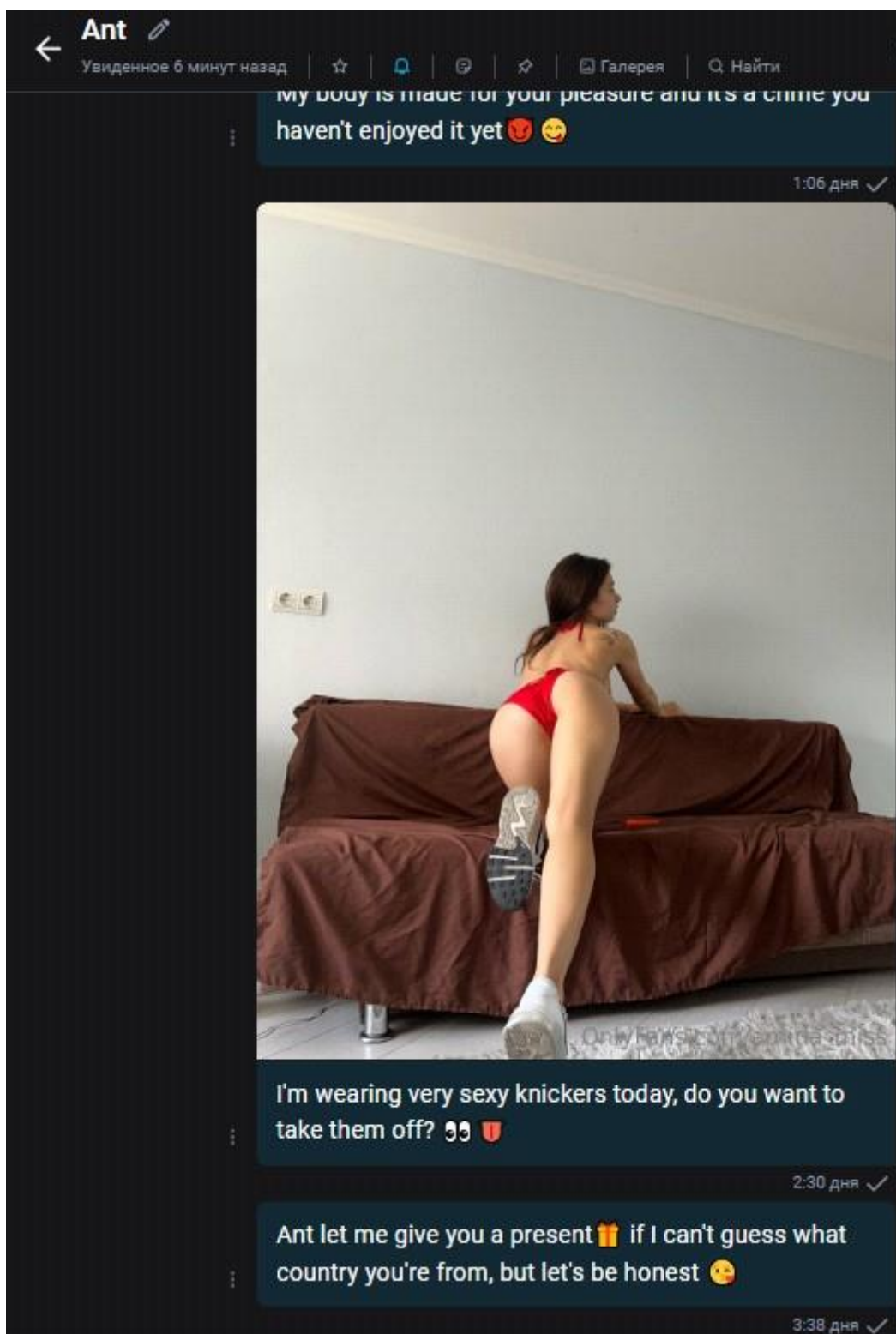
Важно понимать что клиент вряд ли ответит на обычный вопрос, потому что он видит десятки если не сотни обычных банальных вопросов и не имеет мотивации отвечать вам, потому что вы такая же как все... И максимум отличаетесь внешностью, но конкуренция на сайте большая и надеяться что вам клиенты сами будут писать

из-за внешности не стоит, нужно делать все возможное чтобы заинтересовать их своими словами!!! Харизма и уникальность сообщений сейчас решает! И также нужно цепляться за шапку, страна, возраст, заметки, профессия, описание профиля

В этом примере, мы сделали провокационный вопрос и зацепились за страну чтобы дать ему иллюзию как будто мы в его стране, потом можно уйти с этой темы или обыграть красиво чтобы вывести его на покупку контента



в примере ниже мы замотивировали фаната подарком за ответ на сообщение в ответ на информацию о себе, мы узнаем информацию и отблагодарим его фото

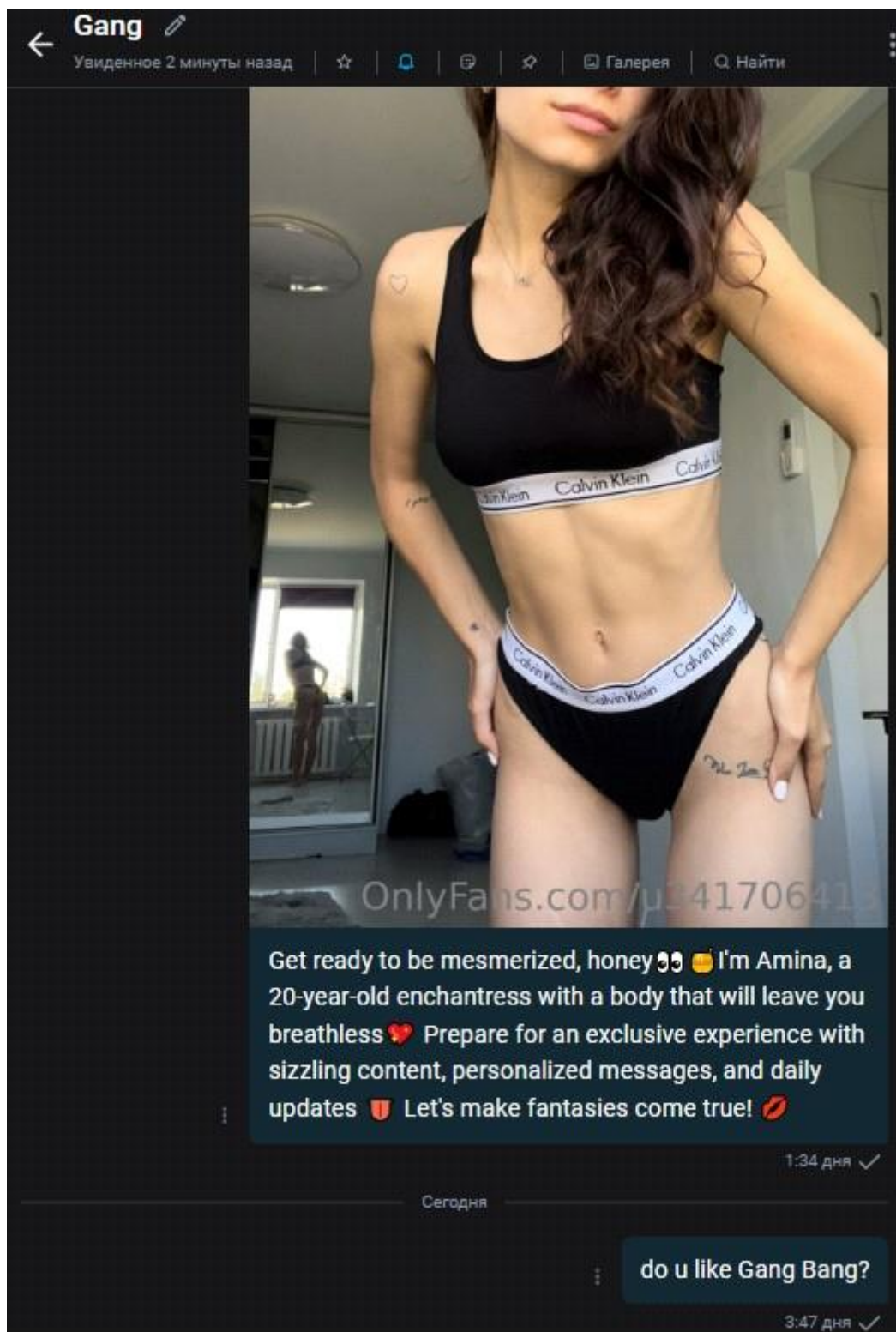


В этом примере ниже мы конкретно зацепились за никнейм, полностью не писав его а выделив некоторые слова чтобы это выглядело эстетично и чтобы он понял что мы написали сообщение именно ему, и оно не выглядело как от бота

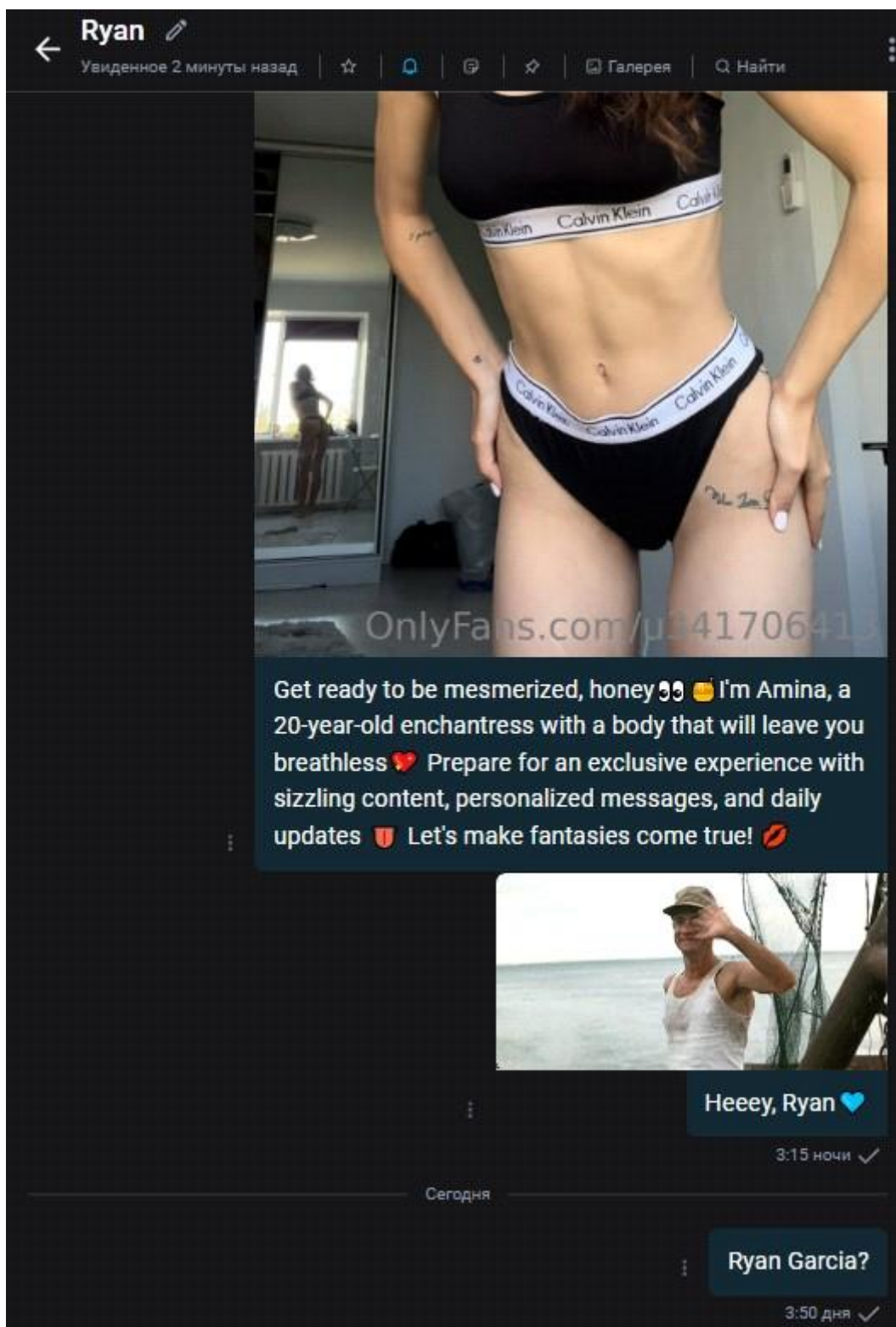


Такой же пример по этой фишке





Ещё один пример по этому принципу где мы ассоциируем имя фаната с знаменитостью что тоже вызывает позитивные чувства от фаната и провоцирует на ответ

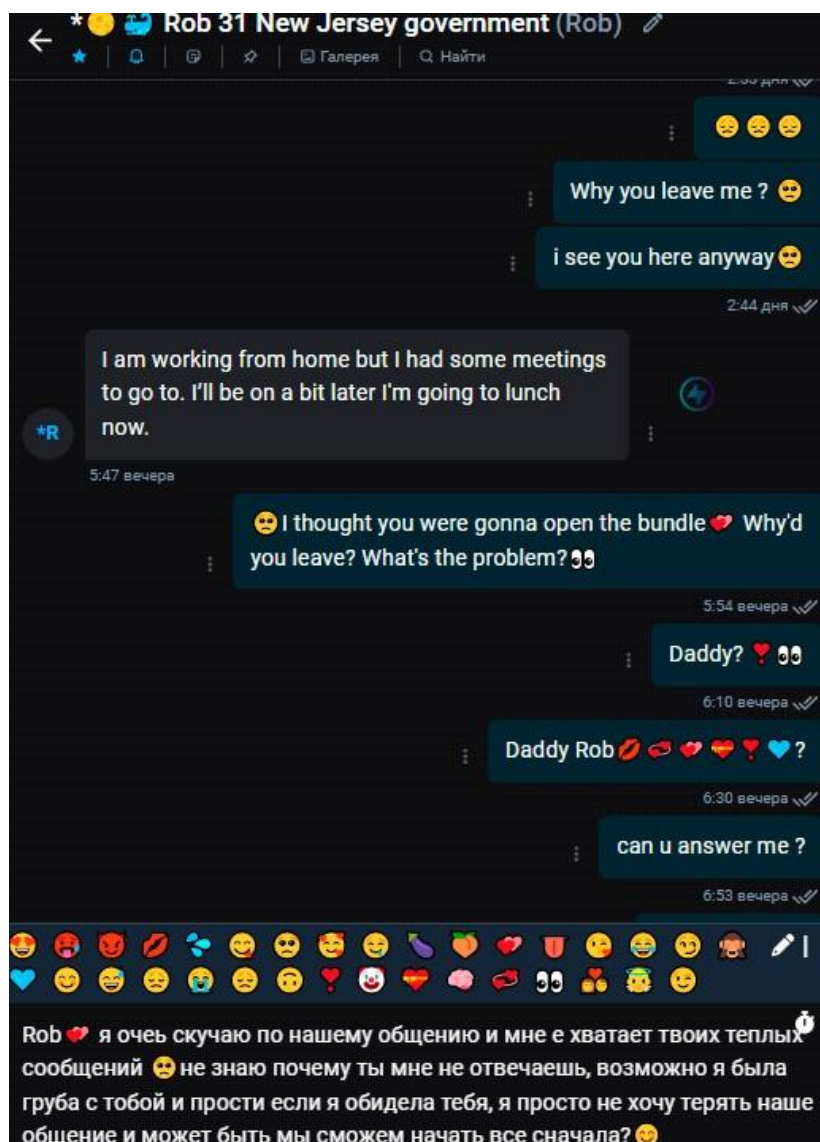


### 1.3) Фишки и примеры с Китами, как провоцировать старых китов на ответ

На каждой анкете есть старые киты, которые раньше покупали контент или давали чаевые но перестали отвечать на сообщения из-за неграмотного общения сменщика или просто возможно вы не нашли правильный подход и то что действительно ему нужно, а просто перепушили контентом, в этом случае обычные сообщения

по типу "Я скучаю" , "Раян почему ты не отвечаешь?" уже не работают

Поэтому мы должны написать длинное сообщение где мы затронем тему что нам действительно не хватает общения и эмоций какие мы получали от него, попросим рассказать в чем была наша проблема и на что он обижен( не обязательно), но нужно вызвать у его эмоции и дать ему иллюзию того что нам действительно не хватает его и что мы готовы начать все заново и сделать все лишь бы не терять с ним общение



## 2) Как нужно писать смс чтобы фанат точно ответил (Уникальное сообщение) +

### 2.1) Что такое уникальное сообщение.

Уникальное сообщение это сообщение которое будет цеплять и на которое захочется ответить, это не заезженные «привет, как дела?»,



«привет, боб, что делаешь?»

Это сообщение, над которым лид действительно задумается и ответит не «да, нет» а даст развернутый ответ. Любая девушка/парень может написать банальное сообщение , которое мы ежедневно привыкли видеть. Уникальные- это не такие как все, это что то необычное, единственное в своем экземпляре то, что покажет индивидуальность девушки. Лиды ежедневно видят сотни сообщений: «давай поиграем?», «давай познакомимся?» и так далее, это совсем не цепляет и создается впечатление, что все девушки тут одинаковые или это вообще боты. Наша задача зацепить Лиду с первого сообщения и развить это в диалоге дальше. Мы должны слышать «ты не такая как все, ты особенная!» а не «все вы тут одинаковые, вам нужны только деньги». Вы вольны в своих действиях (кроме запретных тем конечно), покажите свою изюминку, проявите себя как личность, среди серых масс однообразных моделей! Мы все по своему уникальны, так покажите это!

## 2.2) Примеры банальных и уникальных сообщений.

### 2.2.1) Примеры банальных сообщений.

Банальное сообщение - это сообщение закрытого типа, на которое ответ будет да или нет. По типу:

- Ты ужинал сегодня?
- Есть у тебя машина?
- Ты любишь отдыхать?
- Как твое имя?

### 2.2.2) Примеры уникальных сообщений.

Уникальное сообщение - это сообщение открытого типа, которое не будет заканчиваться закрытым ответом, и фанат сможет продолжить диалог после вашего сообщения.

Примеры:

- Милый, я сейчас задумалась и я думаю что делать дальше со своей прической, я просто

задумалась возможно мне обрезать мои волосы и сделать прическу карэ, что думаешь?

- Чего ты хочешь достичь ближайшие 2 года?
- Если у тебя была бы возможность стать спортсменом, какой спорт ты бы выбрал для себя?
- Если не секрет, то какого ты был обо мне мнения, когда мы впервые познакомились?
- Ты часто просыпаешься чтобы рано утром насладиться красотой природы? ты любишь рассветы?

### **3) Рассылки и важность их применения.**

3.1) Для чего нужно делать рассылки каждые час, два часа.

Рассылки - это инструмент, без которого вы не можете работать. Поэтому очень важно делать их правильно. на правильные списки и с правильным текстом! Ваш фан может быть подписан на 100 моделей и ему каждая модель присылает по 20-30 Смс в день. Получается банально, ваша Смс, которая была отправлена вами 2 часа назад, потерялась в массе Смс от других моделей. И поэтому важно выделяться, быть индивидуально оригинальным и делать вовремя рассылки, что бы не сидеть без Смс и не жаловаться на актив.

Чаще всего менеджеры делают большую ошибку, делая одну рассылку на все списки. Наша компания существует не один год, и лучшие из нас делятся своим опытом, чтобы вы могли брать наши знания и применять их сразу, поэтому и придумана структура работы, как скрипт и рассылки на разные списки. а) Fans.

б) NI - - Nm.

в) Nm - Tipped OVER \$! У вас должно быть 3 вида рассылок на списки, которые указаны выше. Когда вы выбираете список Fans, вам нужно исключить все списки, которые созданы дополнительно не платформой OF. Если вы выбираете другой список не Fans, например, NI, вы не исключаете некого, так как вы выбрали уже тот

список фанов на который хотите отправить рассылку, а не всех фанов которые есть у вас на анкете. Какой вопрос будет самым приемлемым? На список. Ответ.

### 3.2) NI - Nm.

Вопрос должен быть таким, чтобы фанат вернулся в чат и продолжил общение с моделью. Можно сделать провокационный вопрос. обычный или немного пошлый. Но пошлый вопрос, наоборот, может оттолкнуть людей так как не все фанаты здесь за контентом. Поэтому лучше не часто делать пошлую рассылку.

### 3.3) Fans.

Как обычно, все делают рассылку на фанатов: “Как твой день? Чем занимаешься? Ты тут?”

Но эти вопросы уже давным давно отжили свою популярность, поэтому нужно сделать что-то новое и сразу бросающиеся в глаза по типу: (1) Было ли у вас в жизни событие, когда казалось, что все плохо, а потом выяснилось, что все к лучшему? (2) Честно говоря, в последнее время мне кажется, что моя жизнь похожа на один из фильмов тарантино... Если бы твоя жизнь была бы фильмом, то как бы он назывался?

### 3.4) Nm\$ - Tipped OVER \$.

Мы понимаем, что человек уже платил, и его карта привязана к сайту, поэтому к этому человеку нужен особый подход.

Рекомендуем - сделать обычную рассылку с вопросом , поговорить немного с фанатом, побыть его девушкой, другом дать ему тех эмоций, которые он не получал раньше, и медленно перейти в секстинг или заливку истории. Не стоит пренебрегать обычными рассылками через сайт. Они также несут большую пользу! Если же делать рассылку только через софт Buddyx, вы упускаете большую часть фанатов, которые заходят в сеть уже после рассылки. Потому что софт отправляет рассылку только на тех фанатов, которые в сети в данную секунду!

#### **4) Как вручную писать онлайн и почему важно постоянно писать китам.**

4.1) Для чего писать вручную онлайн и как это сделать.

Мы можем также использовать инструмент для поднятия актива под названием “Сообщения вручную людям, которые онлайн, используя плагин BuddyX”.

На каждой странице установлен плагин, который во многом нам помогает и поднять актив через него не исключение, помимо рассылки которую мы можем отправить через плагин, мы можем посмотреть кто онлайн. Данный способ поднятия актива очень хорошо себя отрабатывает и он очень похож на приветственные сообщения, мы можем начать диалог абсолютно по-разному: просто с приветствия или продолжить на чем остановились в прошлый раз. Главное - начать диалог.

По типу как рассылки, вопросы, обычные предложения. Мы можем использовать любое сообщение для привлечения внимания клиента, выбираем в плагине вкладку Home, и не выбирая никого переходим к каждому клиенту в диалог и пишем смс. Можно выбрать одно сообщение и скопировать его в другой диалог и таким образом это будет как рассылка но вручную и вероятней всего шанс получить ответ на живое смс. (СКРИНЫ).

4.2) Киты. Почему важно с ними постоянно держать контакт.

Важно писать каждый день своим китам, вести с ними диалоги и не давать киту времени забыть о вас, так как этот человек уже занес вам больше 100 \$. И вы понимаете, что у вас уже выстроилась связь, своего рода химия и этот человек расположен к вам. Поэтому ваша обязанность писать киту как минимум 4-5 раз в день. делится историями, что вы делаете за день, рассказывать смешные моменты с жизни и быть максимально похожими на его онлайн девушку. И только в этом случае, когда Кит влюбится в вас, он будет давать вам большие суммы, только чтобы не потерять вас. Не забывайте, что кит может найти кого-то другого (другую), если не давать ему достаточно внимания.



## 5) Обработка возражений.

### 5.1) Что такое возражения.

Возражение — это причина, которая мешает покупателю совершить целевое действие. Обработка возражений — процесс убеждения с помощью аргументов и психологических приемов. Они помогают донести до клиента мысль, что ваш продукт ему нужен.

Одно и то же возражение можно обработать не одним способом и не двумя, а двадцатью, если не больше. И каждый из ваших ответов может стать искрометным, убеждающим, ответом навсегда.

От вида возражения зависит тактика дальнейшего поведения. Зачастую клиент использует ложные возражения, ложные причины за правду. (я подумаю, нету денег, мне ничего не надо, мне это не подходит и множество различных других возражений, которые будут приведены в пример ниже и как правильно их обрабатывать) Все подобные возражения называются - ложными, за ним скрывается какая-то другая причина. В этом случае грамотная работа с возражениями вполне способна привести к покупке. Важно научиться слышать клиента, а не просто слушать, что он говорит.

### Что же такое ИСТИННЫЕ ВОЗРАЖЕНИЯ?

На самом деле, их не так много, а самое главное, что клиент никогда вам не скажет свое истинное возражение(за редкими исключениями)

Истинные возражения - это возражения, которые возникли как следствие прошлого опыта, или же потому, что данный покупатель консервативен и не любит новшеств, или же вы недостаточно убедили его в преимуществах товара. - клиент вам не верит, у него был плохой опыт, его обманула другая девушка(возможно подобным образом, что предлагаете ему вы) Клиент, не скрываясь, говорит о причинах сомнений. Он поддерживает диалог, интересуется продуктом, задает вопросы. Истинное возражение – сигнал, что клиент открыт к продаже. Задача менеджера – убедить в правильности покупки, обработать возражения покупателя.

5.2) Структура отработки возражений в продажах.

5.2.1) ПРИНЯТЬ ВОЗРАЖЕНИЕ (выслушать и согласиться).

Внимательно отнеситесь к тому, что говорит клиент, и постарайтесь как можно лучше понять, что он хочет до вас донести. Покажите клиенту, что вы действительно поняли сложность и находитесь на его стороне. Очень важно не пренебрегать этим этапом, поскольку конфронтация только усилит возражение. А согласие даст возможность совместно поискать решение.

5.2.2) ПРИМЕНИТЬ ТЕХНИКУ ОТРАБОТКИ ВОЗРАЖЕНИЯ.

Успех этого шага зависит не только от мастерства отработки возражения, но и от того, насколько вы смогли установить контакт и “прочитать” клиента на предыдущих этапах.

5.2.3) ПРИМЕР ИЗ ЖИЗНИ.

Нужно привести похожий пример клиенту и дать понять что у вас тоже так было (тем самым стать эмпатом с ним) и подвести его к 4-му этапу техники обработки.

5.2.4) ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ.

Возражение отработано? Не нужно ждать, что клиент сам перейдет к покупке — делайте предложение. Иначе сомнения клиента могут снова усилиться и придется начинать работу с возражениями заново.

5.3) Примеры.

Примеры отработок возражений можно посмотреть [тут](#).