

# Раскрытие метода Мастера

СТРУКТУРА ПОДКАСТА С ВАДИМОМ ПОБЕДНЫМ

---

## Воронка вопросов

### 1. Знакомство

Представьтесь и расскажите в двух предложениях о себе

В какие времена родился и где провел детство?

В каком окружении рос и каким был ребенком?

Когда начал путь Главного Героя и как это произошло?

### 2. Про эксперта

В каком направлении выбрал двигаться и почему?

Кто или что стало причиной этого выбора( Люди, ситуации, проблемы)

Когда впервые ремесло принесло пользу людям и как это было? (пример на контрасте + социальное доказательство)

### 3. Ниша

Как можешь охарактеризовать выбранное направление?

Кто из медийных личностей работает/обучает в том же направлении?

Как эта ниша в целом помогает клиентам и почему?

4. Запросы клиентов которые решает продукт.

С какими запросами / в какой ситуации приходят люди?

(Подготовь 3 примера ярких историй на контрасте было/стало)

5. Аватары клиентов

Кто приходит чаще всего и доволен результатом? С кем сам хочешь работать и почему? С какими людьми случаются самые эффективные трансформации (примеры было/стало контраст

6. С какими запросами приходят аватары?

Что обычно хотят получить клиенты? Расскажи случай когда клиент пришёл с одним запросом а изменилось много. Какие индикаторы- ситуации в жизни клиента говорят о том что запрос целевой?

7. Желания аудитории.

Что хотят клиенты дополнительно (окружение, сопровождение, наставничество)

## 8. Метод.

Расскажи в краткой форме из чего состоит метод решения запроса. 4-5 шагов к трансформации/продаже.

## 9. Кейсы.

Как твой метод отразился на личном примере до/после. 2-3 кейса клиентов было/стало.

## 10. Более подробная история о себе из точки А в точку Б.

Когда произошел переломный момент? В результате чего появился метод? Какие прорывы произошли благодаря методу? (2-3 истории)

## 11. Подробнее про метод.

Опиши шаги которые проходит клиент составляющие метод. Под каждым шагом расскажи зачем и приведи примеры. Какие убеждения были и как с помощью метода проработал. 3 предубеждения которые проработал и в результате чего появился метод. Здесь важно определить структуру метода 3-7 шагов и в каждом шаге от 2 до 5 действий. Подготовь кейсы учеников. Добавь совет из призмы опыта и поделись пользой обязательно. Добавь лид магнит и расскажи как его применить чтобы сделать простые действия и получить пользу/заработать (возможно на платный продукт) расскажи историю.

## 12. О продукте.

Как родилось название и какие проблемы клиентов решает продукт? Какие побочные изменения происходят с клиентами и почему?

## 13. Описание продукта.

Из каких модулей состоит продукт? Что включает в себя и как происходит процесс? Что получают клиенты в результате?

## 14. Дополнительные преимущества.

Что кроме продукта получает клиент? (Сообщество, поддержка, созваны, обновления) На какой период предоставляется?

## 15. Ценность продукта.

Сколько времени денег и опыта вложил в создание продукта? Что позволяет ускорить/оптимизировать/сэкономить продукт? Ключевые преимущества и отличия от схожих продуктов. В чем уникальность работы именно с тобой? Какую ценность приобрели клиенты проработав с тобой?

С верой в твой успех  
Вадим Победный

---

<https://www.youtube.com/@Protagonistofgame>