

# СВЯЩЕННЫЙ ТАЛМУД



# СВЯЩЕННЫЙ ТАЛМУД

## ЗАНЯТИЕ #1

«СВЯЩЕННЫЙ ТАЛМУД»

-

ЛИЧНЫЙ БРИФ КОПИРАЙТЕРА

# СВЯЩЕННЫЙ ТАЛМУД

«САМ ПРОЦЕСС НАПИСАНИЯ ТЕКСТА НЕ ТАК  
СТРАШЕН, КАК ПОДГОТОВКА К НАПИСАНИЮ  
ЭТОГО ТЕКСТА»  
=)



# СВЯЩЕННЫЙ ТАЛМУД

НА КАКИЕ ВОПРОСЫ ТЕБЕ НЕОБХОДИМО  
ПОЛУЧИТЬ ОТВЕТЫ ПРЕЖДЕ, ЧЕМ СЕСТЬ  
ЗА НАПИСАНИЕ ТЕКСТА?

## КТО ПОКУПАТЕЛЬ?

- какие проблемы в теме
- чего ожидает от темы
- какие возражения по теме
- «температура» покупателя

Подробнее в семинаре PRO-аватарь!



## КТО АНТИПОКУПАТЕЛЬ?

- клиенты, которые нам точно не нужны
- за счет отстройки от **АНТИ**клиентов мы притягиваем своих клиентов



## КТО АНТИПОКУПАТЕЛЬ?

Во-первых, сначала я скажу, кому НЕ подходит обучение у меня...

- ❌ любителям халявы и тем, кто считает, что им все "должны"
- ❌ ленивым людям, не способным ради своих же результатов встать с дивана
- ❌ тем, у кого серьезные проблемы с адекватным изложением мыслей
- ❌ рерайтерам с бирж, которым вполне себе норм писать статьи по 200 рублей
- ❌ тем, кто после первой же проблемы опускает руки и обволакивает все вокруг соплями

Если ты из таких людей - лучше закрой страничку. Потому что ты точно разочаруешься. Нужно будет много изучать, писать и действительно "пахать". Более того, чтобы заработать деньги на написании текстов, после обучения тебе придется активно искать клиентов по моим технологиям. (Если ты хочешь заработать деньги, конечно)

## КАКОЙ ПРОДУКТ ПРОДАЕТСЯ?

- онлайн-тренинг
- коучинг
- консультация
- курс в записи
- название продукта





## ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДУКТА

- модули
- программа
- какие вопросы разбираются
- технические вопросы



## ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДУКТА

### Тема №1

Первые шаги. Правила работы

#### План занятия:

1. Знакомство с программой, материалами и бонусами курса
2. Создаем/покупаем аккаунт в Инстаграм
3. Оформляем аккаунт по всем правилам
4. Защищаем от взлома, бана и блокировки
5. Привязываем прокси + правила работы с прокси
6. Подтверждаем аккаунт по смс, почте и фейсбуку

#### Результаты занятия:

- ✓ Понятны дальнейшие шаги работы
- ✓ Правильно и быстро оформленный аккаунт
- ✓ Страница качественно защищена от взлома и бана
- ✓ Изучено 25% необходимых сервисов для дальнейшей работы
- ✓ Получено домашнее задание

Получите файлы по итогу:



Глоссарий



16 полезных сервисов



Программа курса

# СВЯЩЕННЫЙ ТАЛМУД

## СЛАБЫЕ И СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ПРОДУКТА

- преимущества продукта
- недостатки продукта



# СВЯЩЕННЫЙ ТАЛМУД

## КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕТ ПРОДУКТ

- проблема 1
- проблема 2
- проблема 3



## РЕЗУЛЬТАТЫ КЛИЕНТА

- что получит человек в процессе обучения (освоит аккорды)
- какие результаты будут после обучения (сможет играть на гитаре любимые песни)
- как изменится его жизнь в целом (любовь девушек, станет душой компании и тд =))



## АВТОР ПРОДУКТА/ВЕДУЩИЙ

- регалии автора в теме
- /продающая история автора/
- преимущества обучения именно у этого автора
- /личный стиль/



## КАК ЗВУЧИТ ГЛАВНЫЙ ОФЕР

главное мега-выгодное  
предложение клиенту

# СВЯЩЕННЫЙ ТАЛМУД

## КАК ЗВУЧИТ ГЛАВНЫЙ ОФЕР

**НАУЧИСЬ ПИСАТЬ ПРОДАЮЩИЕ  
ТЕКСТЫ И НАХОДИТЬ ВЫГОДНЫХ  
ТЕБЕ КЛИЕНТОВ**

*в коучинг-группе*

**"Быстрые клиенты в копирайтинге БЕЗ  
бирж"**

**СТАРТ 17 НОЯБРЯ**

*(как раз к Новому Году заработаешь на шикарный отдых)*



**1 МЕСЯЦ  
ОБУЧЕНИЯ**  
с заданиями и  
обратной связью



**3**  
онлайн-занятия в  
неделю по вечерам



**ДО 50 000**  
заработанных денег  
за время обучения



ANNA VAR




## УСИЛИТЕЛИ ОФЕРА

- уникальные фишки в обучении
- дополнительные спикеры
- /призы/
- сертификаты
- пробный период

# СВЯЩЕННЫЙ ТАЛМУД


## УСИЛИТЕЛИ ОФЕРА

**ДЛЯ ТЕБЯ УЖЕ СДЕЛАНЫ ВСЕ  
НЕОБХОДИМЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ -  
ПРОСТО БЕРИ И ИСПОЛЬЗУЙ:**



**АНКЕТА КЛИЕНТА**

на продающий текст с самыми точными вопросами, ответы на которые помогут тебе писать тексты с высокой конверсией



**ШАБЛОН  
КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

на услуги копирайтинга,  
который используем мы сами

## БОНУСЫ

- готовые материалы
- подарки
- записи курсов
- что-то еще
- ссылки на описания бонусов



## ГАРАНТИИ

какие есть гарантии на  
продукт?

## ДЕДЛАЙНЫ

- действуют ли специальные предложения?
- скидки?
- тающие бонусы?



## ЦЕНА

- линейка цен?
- рассрочка/кредит?
- поэтапная оплата
- есть ли цена вообще?  
(многошаговая продажа)

## ПАКЕТИЗАЦИЯ

- В зависимости от цены - что получает человек
- Ссылки на описания комплектов



# СВЯЩЕННЫЙ ТАЛМУД

## ПАКЕТИЗАЦИЯ

<b>САМОСТОЯТЕЛЬНО</b>	<b>ПОД РУКОВОДСТВОМ</b>
<del>7800 руб.</del> <b>3900 руб.</b>	<b>49000 руб.</b>
Идеальный вариант для старта	Свое рекламное агентство
<b>ОПЛАТИТЬ</b>	<b>ЗАПИСАТЬСЯ</b>
Оплата производится на защищенном сервере.	Ваши данные надежно защищены.
<b>Что входит:</b> <ul style="list-style-type: none"><li> Все занятия полностью</li><li> Домашние задания</li><li> Ресурсы для продвижения</li><li> Тех. поддержка</li><li> 18 специальных бонусов</li><li> Гарантия результата</li></ul>	<b>Что входит:</b> <b>Личное обучение</b> <b>Итог:</b> создание и продвижение собственного рекламного агентства
Комплектов по данной цене: <b>7 из 14</b>	Осталось мест: <b>1 из 3</b>



# СВЯЩЕННЫЙ ТАЛМУД

## АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВАРИАНТЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ/ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

- продукты главных конкурентов (ссылки)
- не инфобизнес



## АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВАРИАНТЫ

Один сеанс у остеопата стоит от 2000 рублей и до 6000-7000...

Один сеанс массажа стоит от 1500 рублей и выше...

Один сеанс акупунктуры стоит от 2000 рублей и выше...

Не говоря о времени, затратах на бензин или транспорт, нервах и других ресурсах, которые вы тратите, посещая такие процедуры каждую неделю...

А когда люди испытывают боль, легко и просто потратить 500-1000 рублей в месяц на болеутоляющие, солевые компрессы, мази, гели и другие приспособления для снятия боли.



## ОТЗЫВЫ

- СКРИНШОТЫ
- ВИДЕООТЗЫВЫ
- ССЫЛКИ НА ОТЗЫВЫ

## ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ

- как проходит обучение?
- где проходит обучение?
- записи?
- скайп-чаты?

## ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ

какое конкретное действие на странице  
должен выполнить человек?



## Как получить продукт?

- как оплатить?
- что будет после оплаты?
- как получить доступ к продукту?



## ЛИЧНЫЕ ПОЖЕЛАНИЯ

- место для творчества и пожеланий клиента
- ссылки на тексты, которые нравятся

## СТАТИСТИКА

- конверсия текста, который был
- яндекс-метрика и вебвизор





## ПРОБЛЕМЫ

У клиента недоработанный продукт

Клиент продает всем людям на свете и даже их котят

На одной странице хочет продавать разные продукты



## ЗАДАНИЕ

1. Составить свой личный «священный талмуд»
2. Заполнить талмуд по своему продукту



# СВЯЩЕННЫЙ ТАЛМУД

**Анкета клиента**

21 вопрос  
Высокой конверсии

1

**Общие вопросы**

Сколько раз вы читали и поняли материал в учебнике/лекции?

С какими задачами вы сталкиваетесь?

Каждому, только или прочие моменты? Будут вопросы на странице с описанием вашего инфопродукта?

Откуда эти люди будут переходить на страницу?

Какие вы знаете каналы?

- Текст на английском (для проверки языковых навыков)
- Текст на английском
- Текст на русском
- Другие

Платформа и инструменты – что планируете?

Какие каналы рекламы, трафика, конверсионные?

Сам контент:

- Интерактивный
- Специальный тренинг
- Классический тренинг
- Материал
- Или другие

Какие каналы вы планируете использовать?

- Прямые каналы
- Каналы партнеров
- Сарафанное радио
- Сайт
- Сайт партнеров

2

**Как вы относитесь к своему инфопродукту?**

Какие каналы вы планируете использовать?

Примеры:

- «Успешность в тренинге и получении дохода на 100 000 руб»
- «Успешность в тренинге и получении дохода (какой то конкретный результат)»

Платформа на вы и ориентирован ваш контент (на какую платформу)?

С какими задачами вы сталкиваетесь?

Примеры:

- Жанры: 20-25 лет
- Материал: 20-25 лет
- Структура
- Или другие

Какие каналы вы планируете использовать?

Примеры, не на которые вы планируете переходить:

Пример:

- Сайт не продает – слишком дорогой билет (интерес, билет)
- Не умею делать контент – контент неинтересен (интерес)
- Устал сделать контент – билет и контент неинтересен – билет и контент неинтересен – билет и контент неинтересен

3

**Вопросы по инфопродукту**

Какие каналы вы планируете использовать?

Примеры:

- Модуль 1: теория (лекция, доклад и т.д.)
- Модуль 2: практика
- Модуль 3: тренинг (тренинг, семинар)
- Модуль 4: работа с клиентами

Какие каналы вы планируете использовать?

Примеры:

- В своем деле
- В своем бизнесе
- В своем бизнесе
- В своем бизнесе
- В своем бизнесе
- В своем бизнесе

4

**Какие каналы и результаты вы планируете использовать?**

С какими задачами вы сталкиваетесь?

Какие каналы вы планируете использовать?

Примеры:

- «Я не могу сделать»
- «Я не могу сделать»
- «Я не могу сделать»

Какие каналы вы планируете использовать?

Примеры:

- «Я не могу сделать»
- «Я не могу сделать»
- «Я не могу сделать»

5

**Какие каналы вы планируете использовать?**

Примеры:

- «Я не могу сделать»
- «Я не могу сделать»
- «Я не могу сделать»

Какие каналы вы планируете использовать?

Примеры:

- «Я не могу сделать»
- «Я не могу сделать»
- «Я не могу сделать»

6

**Вопросы о тренере**

Какие каналы вы планируете использовать?

Примеры:

- «Я не могу сделать»
- «Я не могу сделать»
- «Я не могу сделать»

**Вопросы по конкурентам**

Какие каналы вы планируете использовать?

Примеры:

- «Я не могу сделать»
- «Я не могу сделать»
- «Я не могу сделать»

7

**Какие каналы вы планируете использовать?**

Примеры:

- «Я не могу сделать»
- «Я не могу сделать»
- «Я не могу сделать»

Какие каналы вы планируете использовать?

Примеры:

- «Я не могу сделать»
- «Я не могу сделать»
- «Я не могу сделать»

8

**На ваше усмотрение**

Какие каналы вы планируете использовать?

Примеры:

- «Я не могу сделать»
- «Я не могу сделать»
- «Я не могу сделать»



## ЗАДАНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ

1. Придумать себе логотип: <https://www.logaster.ru/>  
(тут бесплатно можно)
2. Оформить стильный бриф в pdf-формате с возможностью вносить текст (как у меня, допустим =)
3. Пример заполненного брифа:  
<https://docs.google.com/document/d/1c-JBVjpCFtdyABozR4UsYhWs6kRhX4A1Evi7WPka4VU/edit>
4. Мой бриф  
<https://yadi.sk/i/DTnl1rrpgRSAN>

