|  |
| --- |
| [сайт] |
| [day03-02.mp3] |
| Расшифровка аудио |
| 2012 © [Наталия Макеенко / копирайт] |

Оглавление

[day03-02.mp3 [00:00:00-00:41:14] 2](#_Toc338985982)

[[00:00:00] 2](#_Toc338985983)

[[00:07:06] 3](#_Toc338985984)

[[00:13:51] 4](#_Toc338985985)

[[00:19:23] 5](#_Toc338985986)

[[00:23:12] 6](#_Toc338985987)

[[00:26:36] 7](#_Toc338985988)

[[00:30:24] 8](#_Toc338985989)

[[00:35:44] 9](#_Toc338985990)

[[00:39:34] 10](#_Toc338985991)

# day03-02.mp3 [00:00:00-00:41:14]

## [00:00:00]

Какие-то новые ваши элементы вы можете придумывать, доделывать, докручивать и т.д., т.е. это то, что присутствует, внедряется и делается. Если вам интересно, на уровне принципа, компания «Профит 2» занимается комплексным внедрением ТЕХМЕЙЛОВ [00:00:25], т.е. есть две части услуги. Первая часть = это соответственно проектирование системы, подбор темы, изучение вашей аудитории, предложение вариантов тематики, содержания, разработка всей это схемы последовательности автореспондеров, трикеров, обоснования, рассуждения, написания всех текстов, их тестирование, проверка. Вторая часть – это соответственно техническое внедрение, которое можно и с ним, и без него делать. Эта услуга достаточно сложная и длинная, много мы их брать не можем, максимум мы можем вести два таких проекта. Если интересно, можете к Саше обратиться на перерыве, поговорить про это дело.

Дальше. Сейчас перейдем к тому, о чем мы недоговорили позавчера. Есть еще манипуляция, про манипуляции мы каждый день вспоминаем что-то. Кстати, это про человека, который свой выбор сделал сам вчера, это как раз касается того, из-за чего произошел спор. Есть понятие «цена времени», т.е. сколько мы готовы заплатить за результаты, и иногда в результате мы платим время, это как модель поведения. Т.е. есть люди, которые, например, выбирают себе ноутбук, тратя дни на чтение отзывов и обсуждений с «ветеранами» на форумах. После этого следующая стадия: все прайс-агрегаторы в магазинах выписаны в столбик, проранжированы по тому, кому обзвонено, кто снял трубку сразу, кто нет, где цена на 2 грн больше, где на 3 меньше, стоят плюсики-минусики.

 Они нам интересны для статистики [00:02:52-00:02:58].

И по опыту таких людей этот товар ломается чаще всего – это факт.

Ситуация в том, что эти люди готовы тратить не деньги, а свое времени на поиск некого оптимального решения, в их понимании.

 Они еще просят привести 3 штуки, и они выиграют.

Да, это понятно. Но к вопросу о том, что ломается: ломается оно у всех, но они больше обращают на это внимание. Ситуация в том, что в своей продаже мы можем преподнести, как экономию времени: если ваше время стоит денег, то мы за вас уже отобрали, мы сами это продумали, мы готовы за этот выбор отвечать, мы его гарантируем. И здесь опять же уход от цены, т.е. мы не вытаскиваем сюда цену, мы говорим о том, что классно, если это предложение включает что-то от вашего магазина, а не только товар. Это по поводу того, что есть не богатые и бедные, а более успешные и менее успешные люди. Есть некая цена вопроса, ниже которой ты не выключаешь мозг, он у тебя не принимает участие в этом. Есть покупка времени, которая у успешных людей достаточно частый механизм: вместо того, чтобы прибираться дома, проще нанять домохозяйку, хотя это, возможно, дорого в данный в момент для нас, это даже могут быть реально последние деньги, но я не могу тратить на это время, потому что я должен заработать еще. Эта модель, когда нам нужно, чтобы кто-то помог нам в выборе, чтобы не тратить на это время, чтобы что-то сделать. Почему богатые люди выбирают сразу, без выбора берут? Потому что время, потраченное на поиск этого решения, делает это решение не оптимальным само по себе. Это сильно отличается, и мы можем на этом играть, что мы экономии ваше время. Но здесь нельзя просто сказать: «Мы выбрали за вас товар». Здесь нужен усилитель объяснения, что именно мы сэкономили и почему: эксперты подобрали, и мы готовы гарантировать, если вдруг сломается [00:06:00], это предложение только для вас.

Еще есть подмена, так скажем, восприятия результата. Опять же восприятие скидок тех же. К разговору о том, что богатые люди считают деньги, экономят… Нет никаких богатых людей – есть разные люди: богатые и бедные, и богатые – очень разные, и бедные, вы сами прекрасно знаете. Ситуация в том, что у людей, которые что-то в жизни достигли, у них есть устойчивая модель поведения – выигрывать. Это

##  [00:07:06]

«зашито» на уровне мозга, что победа необходима, особенно у мужчины. Победа необходима каждый день в чем-то. Если сегодня нет победы, то день прожит зря. Есть люди, которые таким образом сильно портят жизнь другим, потому что необходимо каждый день что-то доказывать, иначе не получается. Поэтому есть люди, которые требуют скидки не потому что им жалко эти 100 долларов, а потому что привычка «отжимать», она «зашита». Поэтому в luxury-сегментах есть элементы продажи, когда при определенных условиях дается скидка: «Вы меня уговорили, только специально для вас». Опять же мы вместо модели экономии мы можем показать, что человек победил, если это мужчина: он что-то принес, выиграл, получил то, чего не получают другие. Для женщины какое восприятие скидки будет? Это, скажем, сохранение уюта – те деньги, которые мы можем потрать на что-то внутри очага – сохранение сбережений, т.е. опять же объяснение скидки: на эти деньги вы может купить ребенку что-то новое. Это опять же подмена. Понятие экономии хоть и очевидно, но является довольно сложным: скидка 50% на 60 рублей не решает мир, хотя она и 50%.

Скажите, пожалуйста, выключение кондиционера – это было осознанное решение?

Это победа чья-то (смех).

А можно сохранить то, что было?

Я не просила выключить, я просила потише сделать, потому что очень дуло, но сейчас я согласна – можно включить обратно.

Кто выполнил домашнее задание в плане написания текста? Раз, два, три…

Какой текст? Где я? Кто здесь? (смех)

Было задание написать продающие текст для вашего товара в связке с магазином. Давайте сделаем небольшой интерактивчик. Есть одна сложность, но о ней чуть позже, сейчас придумаем, как из нее выпутаться. У вас есть листики со списками продуктов, которые у нас есть на сайте. Те, кто имеет сомнительное удовольствие видеть меня вживую, имеют возможность приобрести некоторые вещи сильно дешевле, чем все остальные. Все предложения, которые написаны действуют только до завтрашнего вечера, как всегда.

У меня есть предложение – давайте мы сейчас прослушаем ваши продающие тексты, и тот, чем текст будет самым лучшим, сможет выбрать любой инфопродукт из списка, кроме пакетных предложений, и получить это абсолютно бесплатно.

Почему вы не сказали об этом раньше? Я бы себя сейчас хорошо чувствовала и сделала домашнее задание, а теперь мне плохо, и у меня нет шансов…

Т.е. вы еще и виноваты! (смех).

Нет, я просто переживаю по поводу того, что плохо себя чувствую: так бы я осталась дома и проводила время с пользой, а не в бар пошла.

Проводить время с пользой или без пользы – это личный ваш выбор, я здесь не при чем.

Ты можешь до начала конкурса купить у кого-то сейчас (смех).

В задании было сказано, что это необязательно может быть готовый текст. Может быть «рыба» со структурой, то вы можете, пока люди другие отвечают «накидать» что-то. Некоторые люди так делают, но все-таки мы все вместе определим, насколько эмоционально зацепит и будет убедителен текст, в том виде, в каком он есть. Деньги смешные, и вопрос не об этом.

Давайте начнем. Кто готов рассказать продающий текст?

##  [00:13:51]

Давайте я первый. Хочу ввести в тему. То, что я занимаюсь фот уже многие знают. То, что есть идея открыть фотошколу знают немногие. Идея такая: сначала «стартануть» с бесплатных уроков фотографии, чтобы заинтересовать людей, чтобы они почувствовали результат бесплатных уроков, а потом «подсаживать» их на платные.

Давайте договоримся, что каждый, кто будет читать текст должен ответить на два вопроса: что он продает и кому.

Кому? Я когда прочитал свой текст, я понял, что он написан для мужчин, которые хотят купить фотоаппарат достаточно дорогой, «зеркалку», например, и хотят не просто фотографировать, а хотят получать хороший результат. Название: «Как за 21 день совершенно бесплатно научиться правильно фотографировать, получать удовольствие от съемки и радовать этим своих близких». Дальше идет текст: представьте себя счастливым обладателем последней модели навороченной «зеркалки».

Стоп. По какой формуле этот текст? По [00:15:32] …?

Я думаю по проблемной…

Т.е. проблема - это обладатель «зеркалки»? Ну хорошо, давайте дальше.

Представьте себя счастливым обладателем последней модели навороченной «зеркалки». Вы были недовольны своим старым и медленным фотоаппаратом. Накопили деньги и решились-таки на покупку. Донеся ценный «груз» домой, вы сразу же провели фотосессию, прямо не выходя из дома.

Можно я, как «нехороший человек», прокомментирую? У нас соревнование, и это не совсем правильно, поскольку каждый последующий сможет корректировать себя, но все же. Есть такой тест по языку опять же. Язык – это самое важное. Если вы сможет прочитать свой текст 7-летнему ребенку, и он сможет понять, о чем он, то вы движетесь в правильном направлении. И второй тест: (это не шутка), представьте, что вы сидите в баре с другом, пьете пиво, и вы ему это говорите. «Вы стали счастливым обладателем «зеркалки»…»

Он не поймет вас просто

[00:17:04]…-тест, так называемый (смех).

Да. Поэтому это не оно, но продолжайте.

Хорошо.

…. вы сразу же провели фотосессию, прямо не выходя из дома. И вот возле компьютера, в радостном предвкушении шедевров фотоискусства собралась вся семья. Вы открываете первую фотографию и… шедевров опять не вышло, жена не довольна тем, как она получилась, вы ощущаете себя обманутым глупцом…

Вот пропускаем важное. Начинается с проблемы все, как говорит формула [00:17:50]….Только на проблеме, что жена не нравится себе на фотоснимках можно выстроить очень классную продажу, а это между делом упоминается…

…. вы ощущаете себя обманутым глупцом опять переплатившим за ненужные функции, и мегапиксели. И что ж делать? Обвинить магазин в некачественном товаре, а жену в очередном капризе? Это вряд ли поможет вам. Скорее всего, вам просто не хватает опыта и знаний, как нужно снимать, в каких режимах и прсто даже, как держать фотоаппарат в руках. Но выход есть, как ни странно. Я здесь не совсем дописал, но… Выход есть – пройти бесплатный курс нашей авторской фотошколы, и уже через через 21 день ты удивишься, как мало нужно знать, чтобы показывать фото друзьям, транслировать их в социальных сетях. Твои друзья оценят твое мастерство, будут просить их пофотографировать, а жена почувствует себя принцессой. Но этот курс пойдет не всем, не все захотят его пройти, хоть он и

## [00:19:23]

бесплатный. Если вам нравится, как снимает ваш мобильный телефон, то не подписывайтесь на него. Если вы никогда не хотели что-то улучшить в своих снимках старых, то тоже нет смысла его проходить. Во в таком плане. Дальше программа курса…

Давайте вместе поговорим.

Что за 21 день? 21 урок – это очень долго..

21 день. 3 недели.

Сразу хочу сказать. Во-первых, если это продажа бесплатного курса – слишком длинно.

Саша, что ты хотел сказать?

Я хотел сказать, что лучше сначала говорить о том, что «если вас устраивает, как снимает ваш мобильный телефон, то не нужно приходить».

Хороший пример. Если вы уверенный сторонник того, что мобильный телефон делает прекрасные фотоснимки, то немедленно прекратите читать этот текст и забудьте его навсегда. Вовлечение такое…Дальше… Есть несколько противоречий…Забыл, какие…

Неважно это… (смешок).

Вопрос такой: кто бы подписался после такого текста?

Есть много канцеляризмов.

Да, есть лишние слова, которые вообще не нужны. С другой стороны, есть эффект такой, что предложение само по себе может быть таким интересным, что человек увидел 2-3 пункта и ему все понятно. Это играет, пока нет конкуренции. Когда есть конкуренция, это все будет разрушаться. хорошее предложение всегда проще продать, чем плохое. Еще раз: кто готов был подписаться после такого текста? Раз, два, три… Хорошо. Спасибо.

10% где-то…(смех).

Хотел сказать о ритмике. Есть очень классная книга – «Мемуары о ремесле» Стивена Кинга, очень классная. Давыдова можно почитать тоже, если одновременно…

Как? Одновременно две книги читать?

Одну и втору, в короткий период времени. Стивен Кинг там как раз про повествование очень много пишет интересного.

Как называется?

«Мемуары о ремесле» Стивена Кинга, который ужастики пишет.

Я понял.

Там нормально все рассказывается.

Я думаю там еще два «крючка» таких поставить: один с женой, а второй – качественная фотография – это качественное прошлое. Короткий текст и два таких «крючка», меня бы зацепило. Ярко, живо, и на этом и закончить.

По поводу курса фотографий. Их немало есть на рынке: и бесплатные, и платные. Но как по мне лучше точно пойти к людям и сними поговорить о том, как не строить что-то свое, а встроиться туда, посмотреть, как это работает.

Как вариант – да, но тут потеря многих возможностей.

## [00:23:12]

Смотря, как устраиваться.

Ну, как вариант – да. Когда мы продаем что-то бесплатное сразу нужно делать упор на выгоды, т.е. что человек получит – «вы узнаете, вы научитесь». Т.е. текст должен содержать то, что говорили вчера – обещания. «Я обещаю, что вы получите…». Это про любой продающий текст, это специфика. Любой продающий текст должен содержать обещания. А чего тут нет вообще?

Оригинальности.

Это понятно. Оригинальность вообще мало, у кого есть.

[00:24:09]…social proof

Это у меня дальше, на второй странице.

(смех).

Ну и что там про social proof? [00:24:18].

Отзывы клиентов, которые уже прошли этот курс.

А эксперт кто там?

Да-да, программа для начинающих, об авторе, но я здесь не писал просто, как пункты у меня. И это не спам. Мы не рассылаем спам.

Кто следующий?

Еще про …[00:24:18] транзакцию.

Да. Что там?

Больше вопрос, но идея состоит в том, что есть база email-адресов, которые мы наработали на своем сайте. Я предлагаю разослать первое письмо. Во втором письме может быть, что «мы можем подарить вам бесплатно что-то». Карту памяти, например, но вы должны заплатить за доставку 10 грн. Перечислите нам 10 грн, и мы вам вышлем, вам ничего не надо будет платить.

Сколько вы на этом потеряете?

Ну..потеряю

Это как перечислите нам доллар, мы вам – 100. [00:25:45]…должна быть неплохая…

Только дорогая очень (смешок).

Я подпишусь на вашем сайте (смешок)

Давайте дальше. У кого что-нибудь интересненькое?

Я тоже продаю курсы. Я могу зачитать на контрасте, если ребята позволят. Если это интересно…

Фото?

Нет, у меня не фото, а кинокурсы, приблизительно в том же пространстве. Если позволите.

Конечно, это интересно.

Простой вопрос: они продаются?

Продаются.

## [00:26:36]

Все. Уже понятно (смех).

А это было все? (смех).

Продаются – покупайте.

social proof (смех).

Такой текст у меня. Язык начинается с алфавита. Чтобы стать писателем надо научиться сначала писать слова и составлять из них предложения. Кино, как и любой другой язык требует изучения по этой простой логике: буквы-слова-предложения. Профессору старейшей киношколы мира в России Владимиру Федченко удалось разобрать и систематизировать приемы и принципы киноязыка и придумал им ряд простых упражнений, которые помогают начинающим кинематографистам понять основы этого языка…

Вот не туда. Так хорошо началось и…

Да-да…

(смех)

Практический курс предназначен для освоения основных принципов монтажного мышления в кинорежиссуре.

(смех)

А для кого предназначен этот продукт?

Для тех, кто хочет снимать кино, ничего особо не…

Делая? (смешок)

..умея.

Хорошо. Дальше.

Но дальше еще страшнее…(смех)

Жги.

Добей нас.

(смех)

Добиваю. Ну финал про меня, конечно. Автор данной методики – профессор высших режиссерских курсов и старейшего института России и ВГИКа. Выдающийся педагог подготовил самое большое количество профессионалов в сфере кино в России. Данную методику прошли известные, молодые режиссеры-номинанты международных фестивалей: Александр Кот («Бресткая крепость»), [00:28:26 - 00:28:34]…

(смех)

Контрастно, однако…

Смотрите. Это же просто все. Вы когда-нибудь хотели снимать кино? Не простые фильмы, ролики, которые выкладывают Вконтакте не пойми кто и которые забывают через день, а что-то серьезно, что будет находить отклик в вас, в вашей душе. Это не простое занятие, не все это умеют делать, мало у кого это получается, но есть такой товарищ, который может вам в этом помочь – научить киноязыку. Это сильно проще…нет, не так…Вы сказали, что это сложно, а мы говорим, что это просто. Вы можете научиться простым вещам, из которых можно создавать действительно сложное. Этой методикой человек обучал известных режиссеров, которые получали награды, снимали фильмы и т.д. Вы можете встать в один ряд с ними, просто заплатив нам символическую сумму. Сделайте это сегодня, иначе завтра это может быть дороже. Почему нет? Простой язык. Кто еще?

Я.

Так, что продаем, кому?

## [00:30:24]

Товар – это самокаты для взрослых людей, крупных городов. Соответственно, проблема. По схеме: проблема-решение. С растущими городами и увеличивающимся количеством машин…

Все. Дальше не читаем…и не читается. (смешок).

Хорошо. Тогда – города растут, количество машин увеличивается, скорость передвижения в пробках уменьшается, а вам нужно достичь какой-то точки. Как можно решить эту проблему?

(смех)

Как можно добраться быстро…

и бесплатно …(смех).

Как решить проблему передвижения в таких условиях?

[00:31:39]… (смех)

Прост вопрос: можно ли в Москве в понедельник в 10 утра добраться из [00:31:54]… до Красной площади за час? Такой вопрос, как проблема.

[00:32:12]…(смех).

Дальше может что-нибудь усилить из разряда…

Негде припарковать, да? (смех)

Нет, это одно из решений. Т.е. машину негде поставить, припарковаться. В общем, все эти проблемы можно решить простым способом. У нас создан сайт <http://pokatilis.ru/>, где вы найдете сравнительно не новый, но ставший очень популярным экологический вид транспорта – самокат.

Я бы сказал, что…

Мне кажется, здесь аудиторий неверно выбрана.

Кто у тебя покупает самокаты?

Те, кто не любят метро и пробки..

Мужчины, женщины? Сколько им лет?

В основном, это молодые люди от 24 до 34. Но здесь аудитория разная: есть те, кто спокойно передвигается, не пугает пешеходов, спокойно складывает, заходит в метро…

Здесь есть момент, который упущен напрочь, на уровне головы. Самая большая проблема здесь заключается в изменении сознания, потому что проблема непокупки самоката заключается не в том, что люди не знают, что они естт, или они дорогие, а в том, что сама модель передвижения человека по Москве на самокате вызывает некое…

Удивление.

Да. Дело в том, что если в Европе люди на велосипедах ездят абсолютно нормально, то у нас пока это вопрос. Добираться на работу на велосипеде – это некое новшество и нужно тратиться на переубеждение человека о том, что нормально, все это делают, и это не просто удобно, легко и доступно, выгодно, но и это то, за чем будущее. Я бы в эту сторону…

Это есть, просто я не совсем знаю, как преподнести. Есть ролик, в котором молодой человек…

Для того, чтобы приехать на работу на велосипеде, там должен быть душ, как минимум…

Скорость передвижения на самокате не настолько больше (смешок)…

Все равно..

Это детское что-то…Самокат – детское…

## [00:35:44]

Надо мозги поменять и в основном делать упор на смену мозгов.

Это длительный процесс…

[00:35:58]…

Нужен ли самокат офис-менеджеру в 42 года?- такой вопрос.

Дайте Путину, пусть покатается, и все будет нормально…

Кто бы купил? Раз…

Потребности нет…

Нет, потребность будет…

Реально-не реально – это вопрос в голове. В Москве одна из главных проблем, все говорят, по поводу тех же пробок… хотя их много, но одна из них. Например, в Нью-Йорке абсолютно нормально сесть в метро и доехать на работу, это нор-маль-но. У нас пока, если я купил машину, то я буду в ней сидеть 3 часа, ну значит такая у меня судьба… Это важно. Менталитет не меняется за раз, но мы можем хотя бы через примеры, через social proof, что это уже делают люди, при чем те, которые составляют авторитет какой-то для вас. Это возможно. И продаются такие вещи… Джамперы, например.

Можно совращать тех людей, которые на скейтах катаются, на роликах…

Идея есть такая…

Мне кажется, не очень востребовано сейчас передвижение в городе на самокате…

Аудиторий не очень четко очерчена: не понятно, что у человека за проблемы, и будет ли он воспринимать это как их решение.

Было бы прикольно маршруты показать: как откуда добираться.

Самокаты, дети – это не для меня.

Да, трудно вспомнить взрослого человека на самокате.

Значит надо его показать.

Я могу вам видео показать (смешок).

Надо значит где-то фотку поставить.

У меня есть видео того, что я продаю, но я же не могу выложить видео своего поставщика, мне свое надо. А моих фотографий пока нет.

Ну закажите, пойдите в студию, в чем проблема?

Ребята, давайте-даайте, совсем неинтересно!

Да ладно…

Не надо так кричать. Давайте дальше. Здесь непонятно, но понятно, куда копать. Надо отсегментировать аудиторию, больше понять ее проблемы, взрослых, social proof сделать и изменение мозгов, ч то этот способ в принципе практичен.

В продаже они есть уже какие-то самокаты?

Это только start-up.

## [00:39:34]

Группы есть в соцсетях?

Есть.

 А какая концепция? Концепция везде одна у меня – для тех, кто не любит метро и пробки.

И что там рассказывается?

Рассказывается именно о новом способе передвижения.

Самокат – как способе передвижения на дальние расстояния.

Ну не совсем на дальние…

20 км?..

Расстояние между станциями метро – 1,5 км.

10 км на самокате…

Он на моторчике?

Не-не…

В 3 раза быстрее.

Это же самокат. Он складывается?

Да. В зависимости от того, куда тебе надо… Ты можешь думать о том, что тебе надо до метра добежать, потом на метро…А можешь взять самокат, доехать куда тебе надо…

Опять же в чем проблема. Нужно объяснять те моменты, которых нет в продающем тексте. Кстати запишите те возражения, которые люди говорят и четко их обработайте. Первое – что это вообще бессмысленно, второе возражение, что 10 км на самокате…

Это локально. Если за хлебом тебе надо, взял, поехал…

Куда ты денешь этот самокат, когда доедешь до пункта назначения?

Ты его сложишь.

Если я девушка на каблуках и с сумочкой, зачем мне самокат? (смешок)

Я думаю, все девушки свои каблуки в офисе держат и переобуваются.

Нет, не все.

(смех).