

# Спецкурс #Бизнеспрорыв

## 3: Упаковка



**ПРОРЫВ!**



# Программа занятий:

- 21 янв – Планирование и маркетинг Прорыва
- 28 янв – Управление по показателям
- 4 февр – Упаковка бизнеса
- 11 февр – Привлечение траффика
- 18 февраля – Продажи и дожим клиентов
- 25 февр – Выезд на загородную базу, тема – Практикум нетократии
- 4 марта – Выполнение заказов + Система
- 11 марта – Выпускной
  
- + мы как обычно придумаем что-нибудь интересное))))))



## Персональный разбор

- Домашние задания
- Ответственность

+ 7 (920) 056-99-44  
[vk.com/kudasov.petr](https://vk.com/kudasov.petr)

# ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ТОГО, ЧТО Я ЕНОТ

1. ТЁМНЫЕ КРУГИ ПОД ГЛАЗАМИ
2. НЕ СПИТ ПО НОЧАМ И БРОДИТ В ПОИСКАХ ПИЩИ
3. ЕСТ ВСЁ ПОДРЯД
4. МИЛЫЙ НА ВИД, НО МОЖЕТ АТАКОВАТЬ



# ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ТОГО, ЧТО Я ЕНОТ



+ 7 (920) 056-99-4  
vk.com/kudasov.p

# ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ТОГО, ЧТО Я ЕНОТ



+ 7 (920) 056-99-4  
[vk.com/kudasov.p](https://vk.com/kudasov.p)

# Управление по показателям

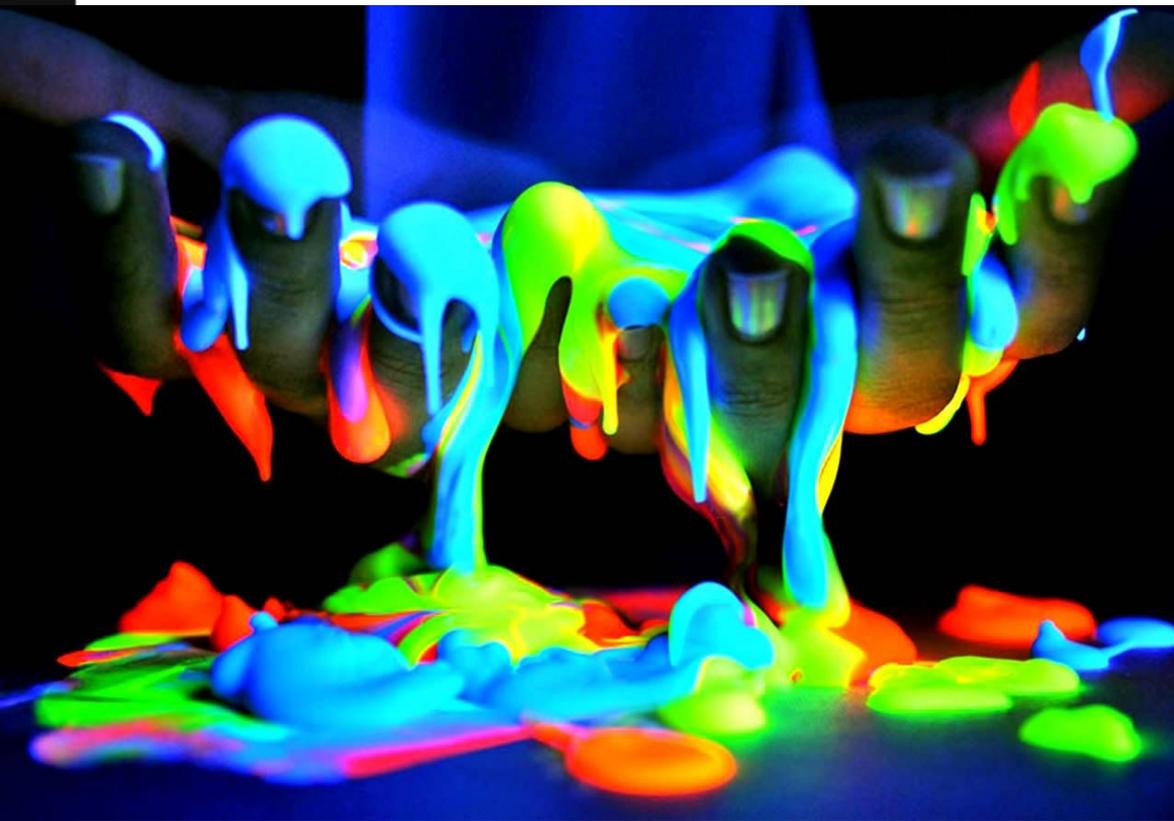


Каждый день мы знаем

- **СКОЛЬКО**
- **КАКИХ ДЕЙСТВИЙ НАДО СДЕЛАТЬ**

чтобы достичь цели заработка.

Проверяем ежедневно сообщением на почту или СМС



## Результат дня 3:

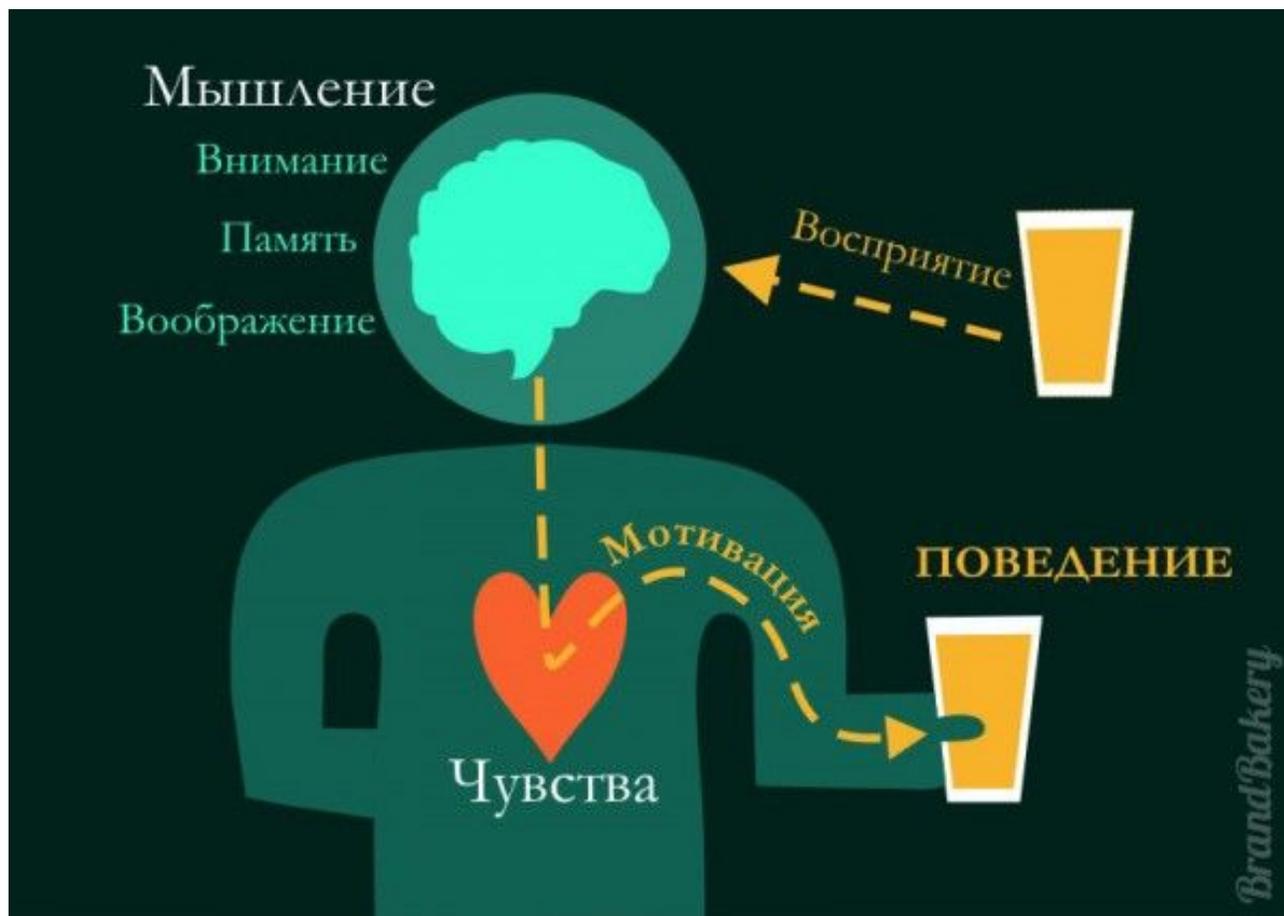
- Выписаны ключевые смыслы бизнеса
- Гость встречи
- Подготовлено УТП и заголовки
- Записано бизнес-видео



## 4 блока масштабирования продаж

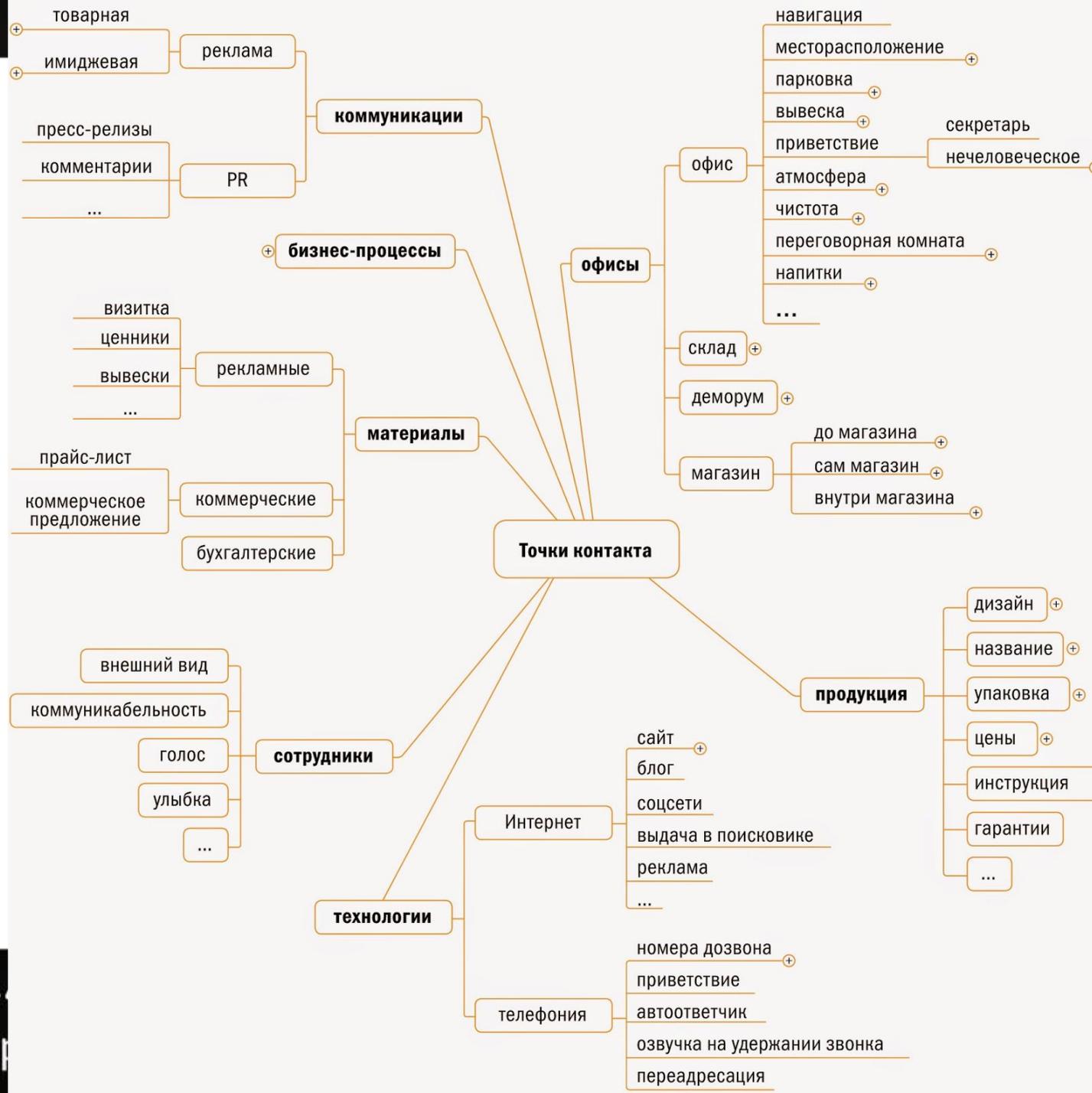
### 2 – Предложение - Offer

- Боль целевой аудитории + Уникальность
- Конвертер с МАХ эффективностью
- Упаковка



## Упаковка бизнеса

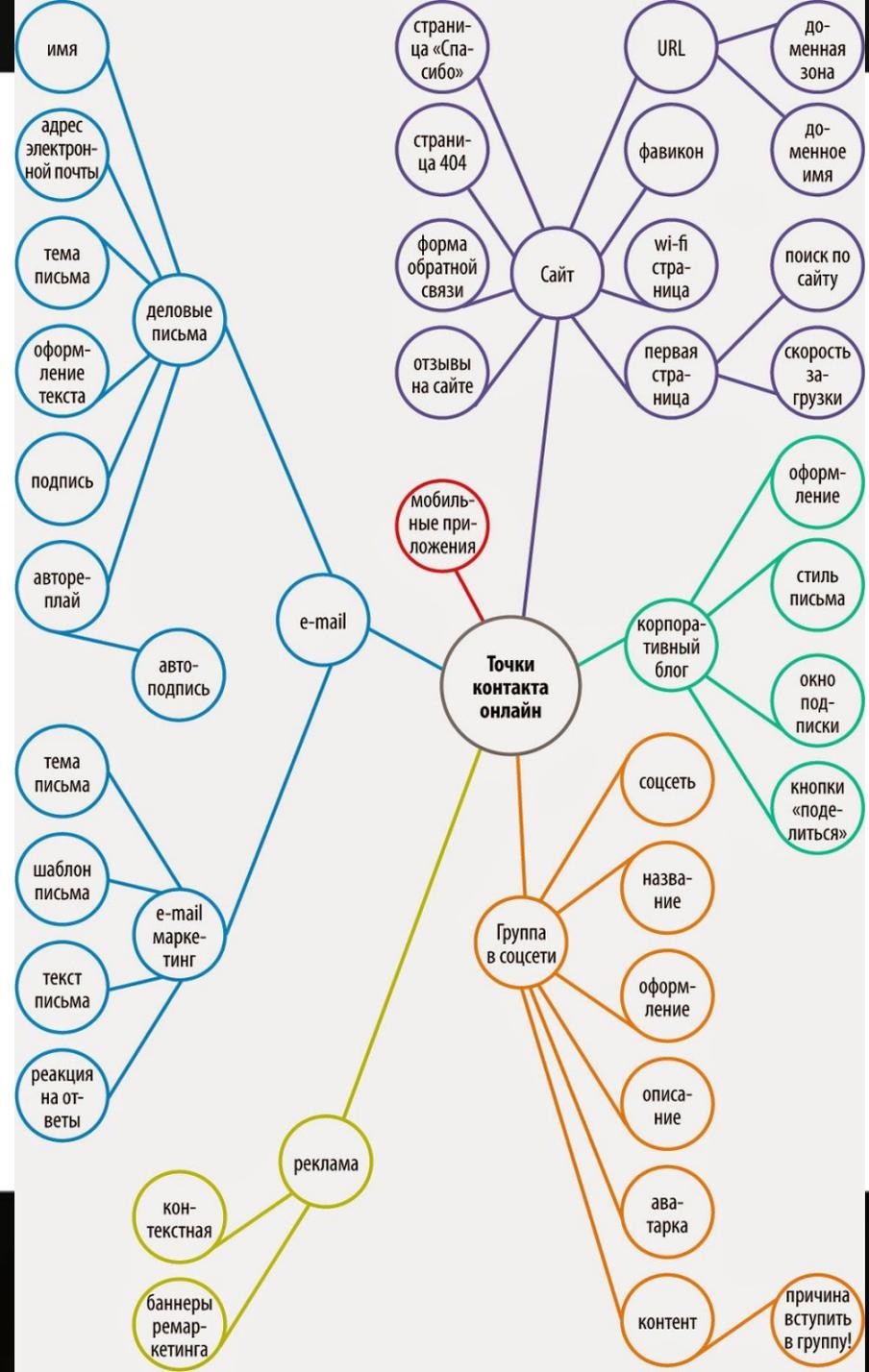
- Фирменный стиль и форма
- Заголовки и колонтитулы
- Переписка по почте
- Внешний вид и аксессуары сотрудников
- Оповещение клиента
- Пробники
- Юридическое лицо
- Офис и сотрудники
- Соцсети и ссылочная масса
- Отзывы и Видеоматериалы
- Филиалы в том числе в Москве



+ 7 (920) 056-99-  
 vk.com/kudasov.p

**ПРОРЫВ!**





+ 7 (920) 056-99-44  
 vk.com/kudasov.petr



+ 7 (920)  
vk.com/

РІВ!  
АКАДЕМІЯ  
ПРОДАЖ



**Евгений** 17:11

хорошо, спасибо, признаюсь ты при первоначальном контакте не вызвал у меня доверие, но генерация идей которую ты показал при разборе кейсов др участников изменило мое мнение. Это моя обратная связь тебе.



**Пётр** 17:11

Спасибо за обратку

А почему не вызвал доверия? В чем причина? Как считаешь?



**Евгений** 17:14

выглядишь как програмист а не как успешный продавец

встречают всетаки по одежке



**Пётр** 17:16

Ого

Буду знать

Неожиданно



**Евгений** 17:17

это мое мнение, я не претендую на объективность



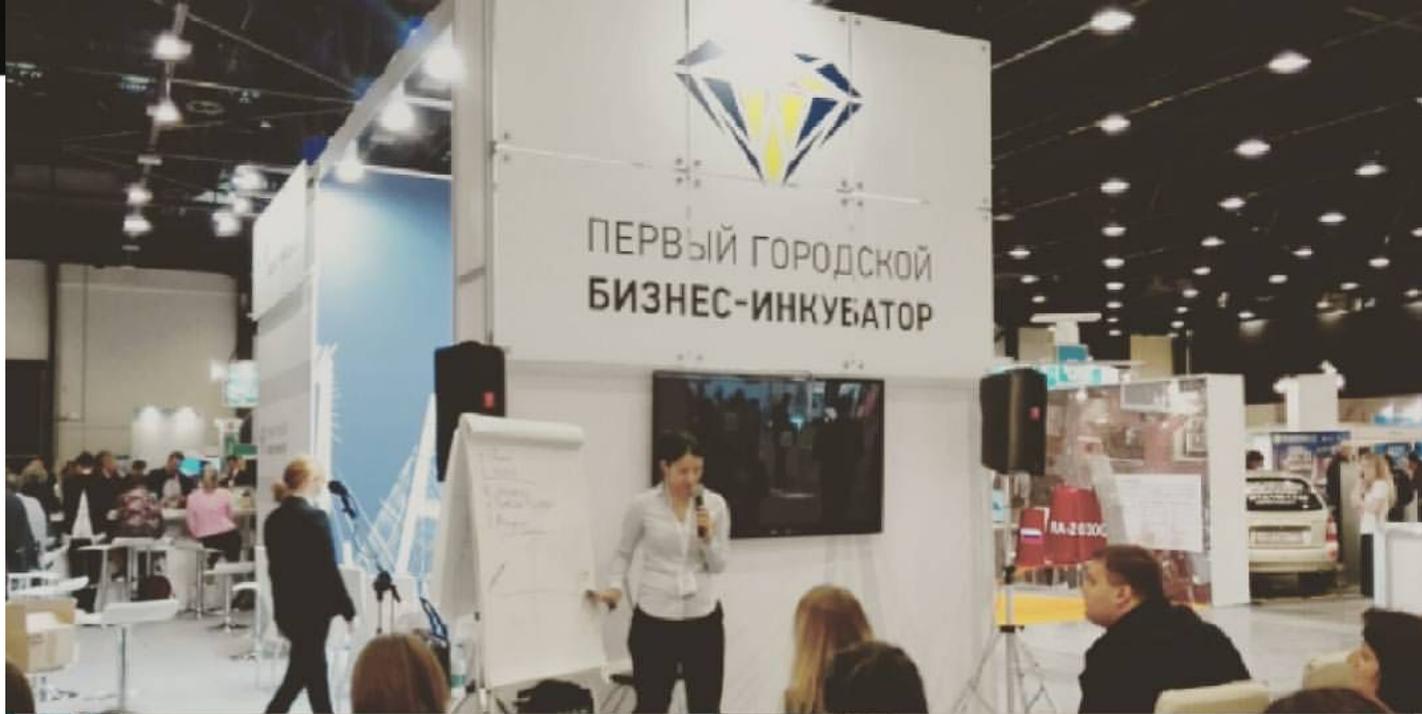
**Пётр** 17:45

Ты прав, выглядел я повседневно

+ 7 (920) 056-99-44  
[vk.com/kudasov.petr](https://vk.com/kudasov.petr)

 **ПРОРЫВ!**

**АКАДЕМИЯ  
ПРОДАЖ**

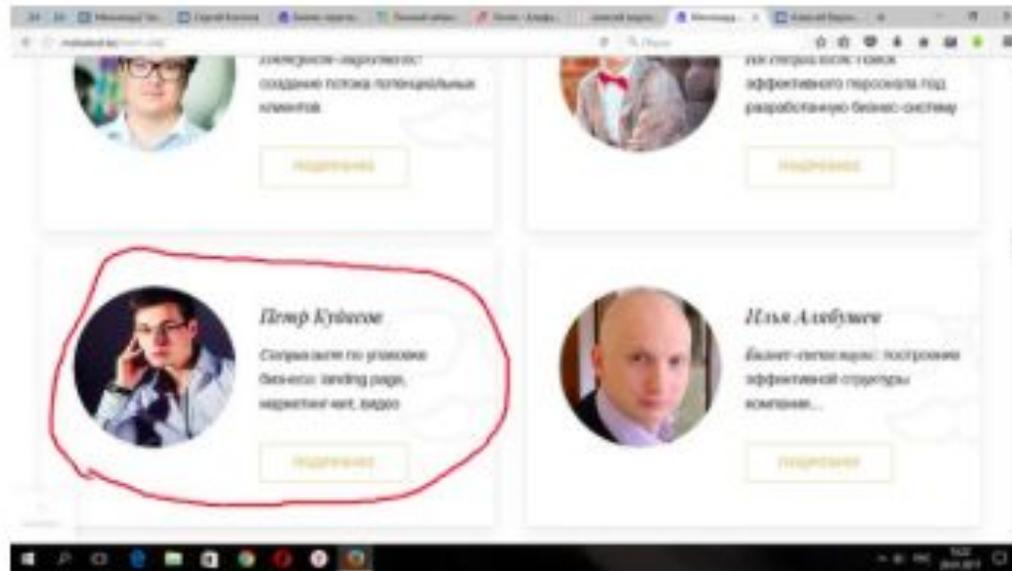


+ 7 (920) 056-99-  
[vk.com/kudasov.p](https://vk.com/kudasov.p)



**Сергей** 13:26

Оу. Ты в экспертах МЗМ? 😬 Почему не афишируешь? У меня сейчас шкала уважения к тебе зашкалила 👍



**Пётр** 13:26

😬 есть такое

наверное да, стоит уже об этом говорить



Салат Оливки с майонезом	35р.
Салат Оливки с маслом	45р.
Салат Вегетарианский	75р.
Салат с крабовыми палочками	35р.
Салат с крабовыми палочками	35р.

+ 7 (920)  
vk.com/k



Dog du jour.



+ 7 (920) 056

[vk.com/kudasov.petr](https://vk.com/kudasov.petr)

ПРОРЫВ!



 **ПРОРЫВ!**



+ 7 (92  
vk.com

 **АКАДЕМИЯ  
ПРОДАЖ**



## Восприятие визуальное:

- Структура
- Заголовки
- Ясность
- Фото / Образы / Люди
- Цвета
- Шрифты
- Воздух
- Грамотность
- Абзацы
- Акценты
- Анимация

# Эффективное коммерческое предложение

© Пинкус Евгений

## Что такое комм.предложение?

Отвечает на вопрос: Какие ценности получит клиент?

Письмо не должно оказаться в корзине для мусора

Составляем под конкретного клиента или под товар

Идем по блокам

## Блоки

Перечисление проблем ваших клиентов

Как вы их будете решать!

Обоснование

Как и за счет чего вы сможете решить их проблемы

Конкретно в цифрах

Доказательства

Докажите, что ваши методы работают

Отзывы

Наработки с вашими клиентами

Покажите выгоду клиента

Цена

Покажите, что цена не так высока, как кажется

Ценность должна преобладать над ценой

Сравнение цены

Не сложные математические вычисления

Дополнительный стимул

Заставляем клиента  
принять решение прямо сейчас

Ограничения по времени

Ограничения по количеству участников

Призыв к действию

Убедить клиента сделать  
первый шаг к заключению договора

Что ему нужно сделать прямо сейчас



+ 7 (920) 056-99-44  
[vk.com/kudasov.petr](https://vk.com/kudasov.petr)

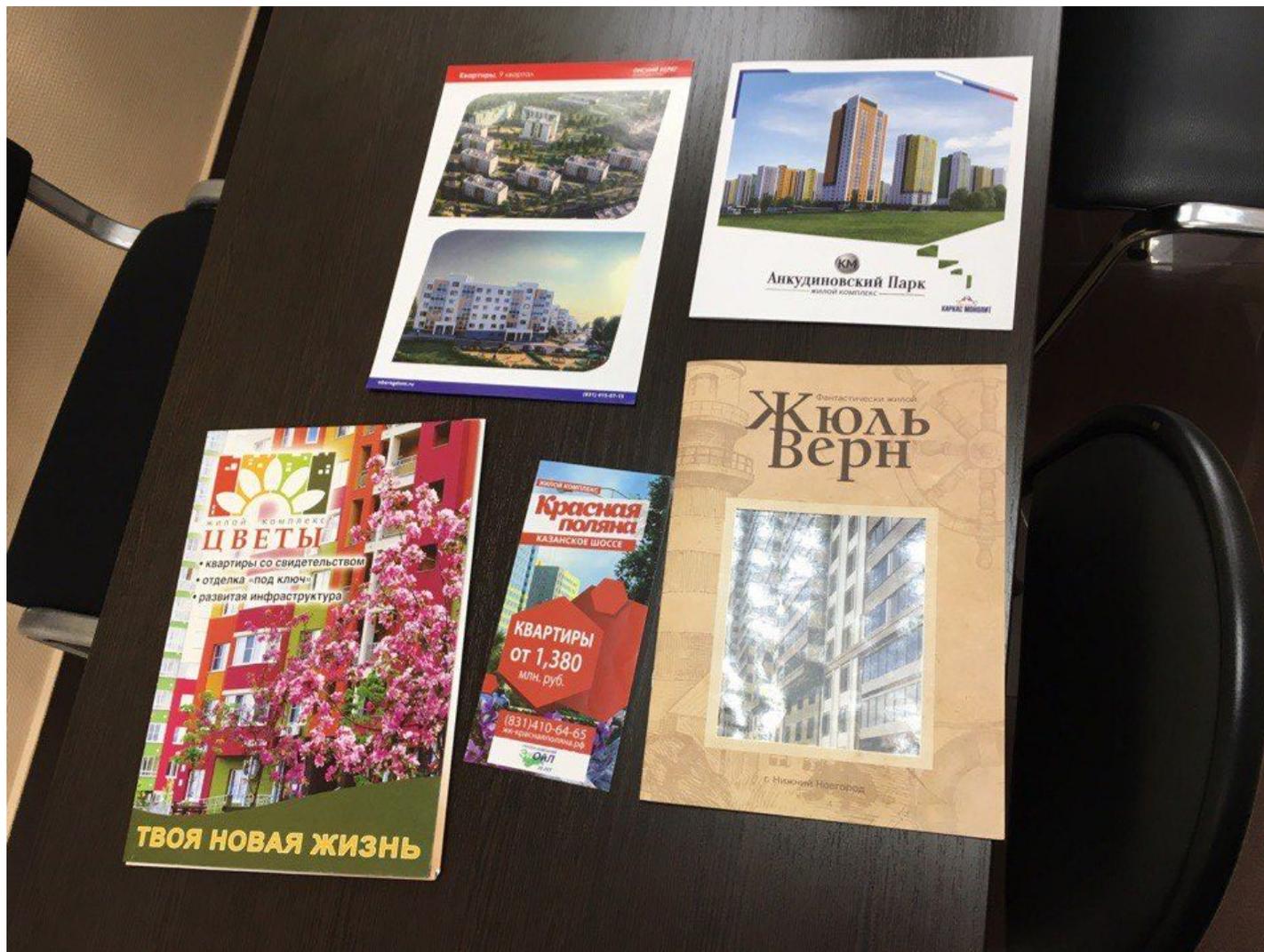


+ 7 (920) 056-99-44  
[vk.com/kudasov.petr](https://vk.com/kudasov.petr)

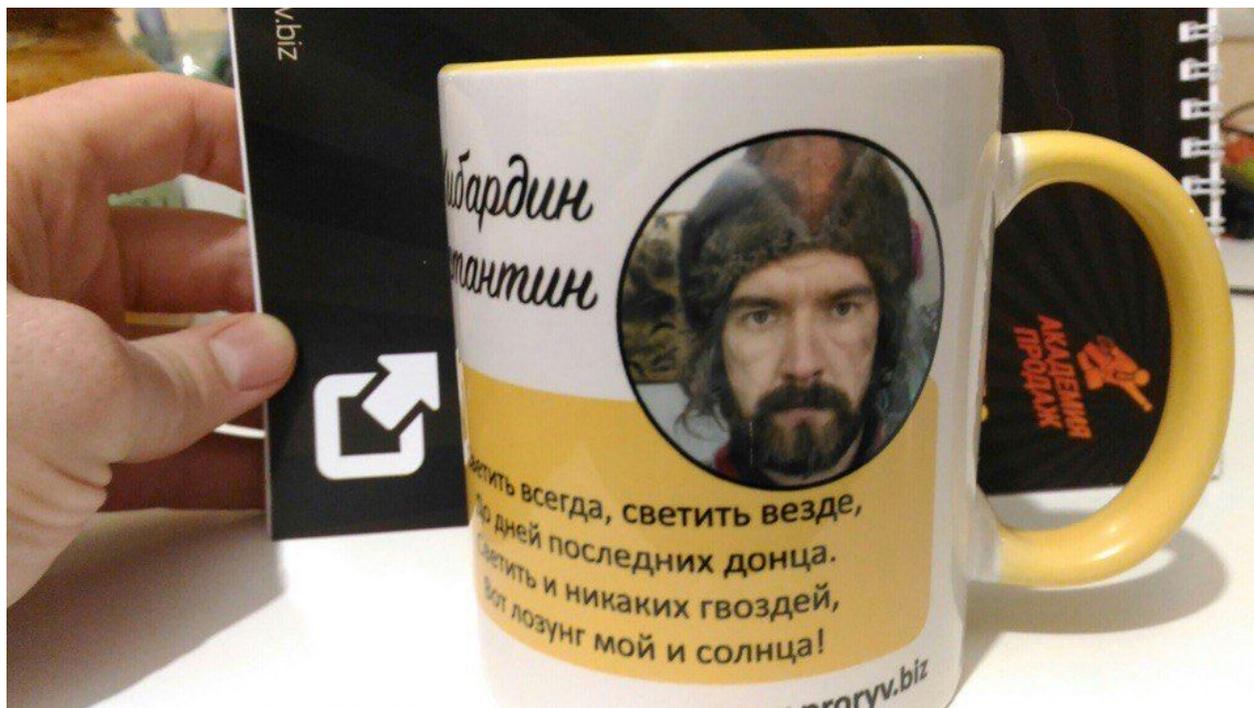


Мобиларі

+ 7 (920) 056-99-44  
vk.com/kudasov.petr

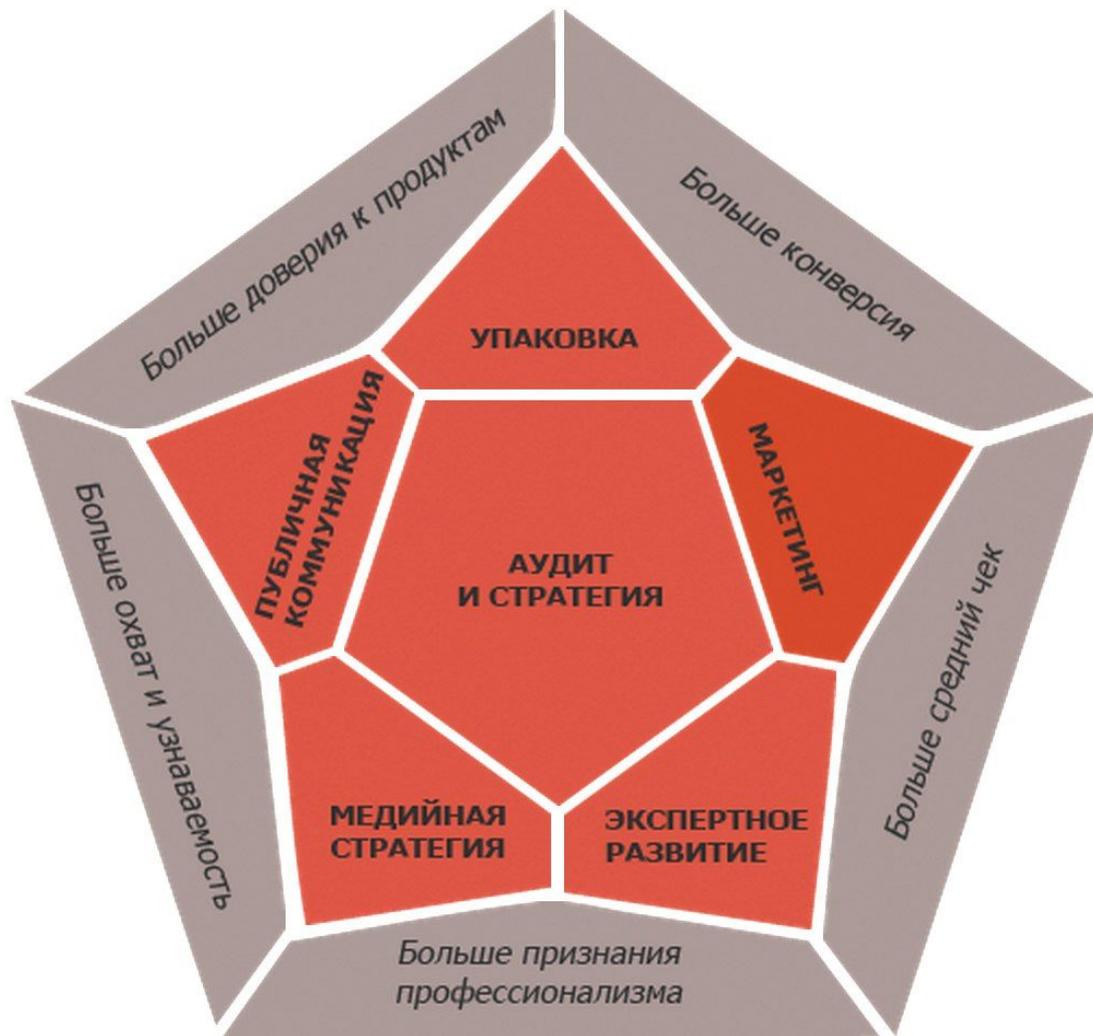


+ 7 (920) 056-99-44  
[vk.com/kudasov.petr](https://vk.com/kudasov.petr)



+ 7 (920) 056-99-44  
[vk.com/kudasov.petr](https://vk.com/kudasov.petr)

## Выявление основных смыслов



Дескриптор – что это в 1-2 слова?

Какие смыслы зацепят ЦА?  
Как это можно показать? Фото  
Подтверждение этих слов

Ты наткнешься  
на кого-то,  
кто зажжет огонь  
внутри тебя,  
который не сможет  
погаснуть.

## Выявление основных смыслов

1. Смысл = заголовок
2. Описание в 1 строку
3. Подтверждение

**Ранжируем:**  
Max WOW - минимальный

**Работаем!**



## Заголовки 4U

Исходный заголовок: Купить дрова.

**Добавляем пользу.** Для чего дрова? — Сделать дом теплее.

**Ультраспецифичность:** на сколько теплее? Сделать дом теплее на 22%.

**Срочность:** когда теплее? — Сделать дом теплее на 22% уже через 2 часа.

**Уникальность:** в чем отличие ваших дров от тех, что за углом? В чем преимущество, за счет чего? — Сделать дом теплее на 22% уже через 2 часа с помощью наших дров с повышенной энергоемкостью.



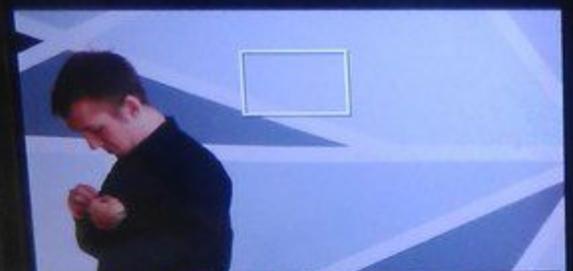
## Бизнес-видео

- Ожидания
- Продукт и Люди
- Боли
- Доказательства
- Преимущества
- Призыв

+ 7 (920) 056-99-44  
[vk.com/kudasov.petr](https://vk.com/kudasov.petr)



MENU INFO



50 3.5 3.2.1.1.2.3 [ 314] ISO100

Av

WB

SET

AF



## Персональный разбор

- Домашние задания
- Ответственность

+ 7 (920) 056-99-44  
[vk.com/kudasov.petr](https://vk.com/kudasov.petr)

## Домашние задания общие, №1:



- Суть: Подтвердить по фото уничтожение 20 кофейных пятен бизнеса
- Форма: 20 фото
- Ответственность: 300 приседаний

## Домашние задания общие, №2:

- Сделать фирменный бланк компании
- Форма: принести с собой на встречу
- Ответственность: 100 Jumping Jack



- Сайт
- Визитка
- Коммерческое предложение
- Сотрудник компании
- Униформа
- Офис
- Магазин
- Склад
- Корпоративная машина
- Автореплай
- Подпись в почте
- Упаковка
- Продукт
- ...

- Буклет
- Наружная реклама
- Сувенирка
- Отзывы клиентов
- Публикации
- Присутствие в социальных сетях
- Бейдж
- Презентация
- Внешняя навигация
- Ценник
- Приветствие на автоответчике
- Штрих-код
- ...

**те задания общие,  
№3:**

**Оценка всех точек  
а**

**ЛИСТ С  
АМИ**

**твенность: 10  
«орла»**

## Домашние задания общие, №3:

- Сайт
- Визитка
- Коммерческое предложение
- Сотрудник компании
- Униформа
- Офис
- Магазин
- Склад
- Корпоративная машина
- Автореплей
- Подпись в почте
- Упаковка
- Продукт
- ...
- Буклет
- Наружная реклама
- Сувенирка
- Отзывы клиентов
- Публикации
- Присутствие в социальных сетях
- Бейдж
- Презентация
- Внешняя навигация
- Ценник
- Приветствие на автоответчике
- Штрих-код
- ...

- Суть: Оценка всех точек захвата
- Форма: лист с отметками
- Ответственность: 10 минут «орла»

## Домашние задания общие, №4:

- Суть: Зафиксировать улучшение веса от 1 кг и лучше
- Форма: еженедельно вес такой же или меньше
- Ответственность: 5 минут «стульчика»





 **ПРОРЫВ!**

Автор: Петр Кудасов

**БЛАГОДАРЮ  
ЗА ВНИМАНИЕ!**

+7 (920) 056-99-44

<https://vk.com/kudasov.petr>

<http://proryv.biz>

