



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

1. Какой продукт в продуктовой матрице демонстрирует основную экспертность бесплатно?
2. Какое количество продуктов включает базовая структура продуктовой матрицы?
3. Что размещается в центре продуктовой матрицы как ключевое предложение?
4. В чем ключевое отличие лид-магнита от первого бесплатного шага?
5. Какая главная функция дорогого продукта — "золотого унитаза"?
6. Что стоит предложить, если клиенту основной продукт кажется дорогим?
7. Какая цель у второго легкого шага?
8. Что включается в стоимость основного продукта при предварительной покупке второго шага?
9. Какой формат может иметь второй шаг?
10. Что означает термин «гронка» в упаковке продукта?
11. Что включает первый уровень «гронки» — "до-после"?
12. Что должен почувствовать клиент при знакомстве с «после»?
13. Какой сигнал указывает, что «до-после» сформулировано чётко?
14. Что получает спикер, принимая вопросы через Telegram, а не в зале?
15. Какая сцена характеризуется тем, что люди приходят "на имя" эксперта?
16. Сколько основных типов сцен выделяется в лекции?
17. Как называется сцена, где аудитория приходит на имя спикера?
18. Что такое «экспертный круг» в онлайн-формате?
19. Какой единственный инструмент перевода аудитории из зала в Телеграм упоминается в лекции?
20. Какую первую фразу нужно произносить для перевода в Телеграм-канал?
21. Что происходит, если человек не подписан на Телеграм-канал спикера?

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

<https://sinerqy.com/list/>
готовые ответы магазин

<https://sinerqy.com/konsultaciya/>
готовые ответы магазин



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

22. Сколько раз желательно давать вескую причину перейти в Телеграм-канал?
23. Какой способ замены микрофона в зале предлагается в лекции?
24. Что получает спикер при приеме вопросов в Телеграм-канале?
25. До какой конверсии можно перевести аудиторию в Телеграм-канал, используя предложенные фразы?
26. Что НЕ рекомендуется делать со слайдами?
27. Что означает «держать темп» в выступлении?
28. Какая платформа является основной для экспертного бизнеса по мнению спикера?
29. Сколько россиян ежедневно пользуются Телеграмом (по данным лекции)?
30. Сколько времени длится «цепочка касаний» от подписки до покупки?
31. Какую форму приобретает новый профессионализм?
32. Что означает термин "гронка"?
33. Сколько уровней включает модель "гронка"?
34. Какой уровень упаковки продукта идет первым?
35. Что нужно показать клиенту на первом уровне?
36. Зачем нужен уровень "гронка"?
37. Что подразумевается под "точкой А"?
38. Что подразумевается под "точкой Б"?
39. Что важно подчеркнуть при описании "после"?
40. Какие слова говорят клиенту, что вы понимаете его состояние?
41. Какой вопрос должен задать себе клиент после прочтения "громко"?
42. Что делать, если у клиента нет четкого результата?
43. Можно ли использовать цифры и конкретику в "громко"?

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy

Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/

Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

44. Что клиенту нужно почувствовать при знакомстве с продуктом?

45. Какой эффект вызывает правильно сформулированная “точка Б”?

46. Почему нельзя описывать только путь, не указывая результата?

47. На что опирается клиент при принятии решения?

48. Что должен осознать клиент, чтобы купить?

49. Какие слова говорят клиенту, что продукт “громко”?

50. Почему нельзя упаковывать продукт только через процесс?

51. Что происходит, если продукт не “громко”?

52. Что такое «шлагбаум» в упаковке продукта?

53. Как проверить, что “до–после” ясны клиенту?

54. Почему важно быть конкретным в «после»?

55. Что помогает усилить “после”?

56. Что отличает сильную “громко” от слабой?

57. Что делать, если результат звучит размыто?

58. С чем сравнивается “громко” в лекции?

59. Какая главная цель уровня “громко”?

60. Что такое продуктовая матрица?

61. Сколько продуктов включает базовая продуктовая матрица?

62. Какой продукт стоит в центре продуктовой матрицы?

63. Что такое “первый бесплатный шаг”?

64. Что НЕ является первым бесплатным шагом?

65. Главная цель первого бесплатного шага —

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

66. Чем отличается лид-магнит от первого бесплатного шага?
67. Что такое "золотой унитаз" в продуктовой матрице?
68. Основная функция "золотого унитаза" —
69. Что делать, если клиент считает основным продукт дорогим?
70. Какой продукт предлагается после отказа от основного продукта?
71. Цель второго легкого шага —
72. Второй легкий шаг ближе по функции к:
73. Что включается в стоимость основного продукта при покупке второго шага?
74. В продуктовой матрице все продукты:
75. Что отличает продукты в матрице друг от друга?
76. Пример первого шага у врача —
77. Пример второго шага у врача —
78. Пример основного продукта у врача —
79. Пример золотого унитаза у врача —
80. Что важно при первом касании клиента с экспертом?
81. Почему эксперт получает больше пользы от бесплатного часа, чем клиент?
82. Можно ли иметь несколько продуктовых матриц?
83. Почему важно, чтобы все продукты в продуктовой матрице содержали одну и ту же экспертную информацию?

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com

<https://sinerqy.com/list/>

готовые ответы магазин

<https://sinerqy.com/list/>

готовые ответы магазин

<https://sinerqy.com/list/>

<https://sinerqy.com/konsultaciya/> <https://sinerqy.com/konsultaciya/> <https://sinerqy.com/konsultaciya/>