

Alex: Hallo und herzlich willkommen. Es ist Alex Mandossian Ich habe keine Ahnung, wo sie hängen, aber ich möchte wissen. Bitte beachten Sie unten, schreiben Sie Ihren vollen Namen und wo sie ausgehen. Nun, was ich tun werde ist Ich gebe meine unteren drittel Sie sehen also die Art, wie wir Dinge tun. Ich möchte, dass sie, wenn Sie beginnen zu lernen, wie man die Hangouts tun genau dasselbe. Jetzt sehen Sie es sagt, HangoutMarketingTraining.com. Das ist das, was ich bin die Förderung jetzt, und nur durch diese untere Drittel auf einem Hang up, I don't need to erwähnt wird. Die Domain ist da, sie können Sie es ausprobieren und Sie können sehen, wie eine Welt Klasse website ist geliefert. Es gibt ein Video, und es gibt die Kopie.

Heute konzentrieren wir uns auf Vorlagen. Das Thema ist heute vorlagen. Bevor wir beginnen, werden wir damit mehr Menschen zu kommen. Die Zuschauer werden in eine nach der anderen. Nun, geben Sie einfach Ihren vollständigen Namen und wo sie ausgehen. Ich bin hier mit natürlich Sandra Bravo. Bitte beachten Sie die Stummschaltung sich Sandra und sagen Hallo an alle. Haben Sie Ihre Webcam, so dass Menschen endlich erkennen können. Sind Sie gespannt auf Nummer drei? Sie haben soeben Ihre unteren Drittel.

Sandra: Hallo an alle. Herzlich Willkommen. Ich freue mich sehr hier zu sein im Leben Ausbildung Nummer drei und ich freue mich auf alle teilnehmen.

Alex: Nun einer der Vorlagen Ich möchte mit Bestätigung ist. Die tiefsten principal in der menschlichen Natur ist der Drang zu schätzen. Wertschätzung ist auch Bestätigung. Wenn Sie Ihren Namen und wo sie ausgehen von, Sandra wird in meinem Chat in diesem hang out. In diesem Ort werden sie wieder erlaubt in etwa fünfundvierzig Minuten zu kommen und einige Fragen stellen.

Jetzt ist das Ziel für sie, Nummer eins, haben Welt Klasse fragen, denn je besser die Frage, desto besser die Antwort. Schlechte Fragen führen zu einer schlechten antworten. Wenn Sie haben eine elegante klare Frage, dann gebe ich euch einen Welt Klasse Antwort. Ich kann nur wieder auf Ihre Frage, die Frage liegt in Ihrer Verantwortung, und die Antwort ist meine Verantwortung. Die Festlegung der Verantwortlichkeiten ist die Möglichkeit zu reagieren. Irgendwo zwischen fünfundvierzig bis sechzig Minuten von jetzt, ich werde mich damit in von dir die Verbindung und man kann kommen hier an, und stellen Sie Fragen. Stellen Sie sicher, dass sie sich selbst stumm schalten.

Wie Verdient Man Geld mit Google Hangouts
Dies ist Nummer drei, und wir arbeiten an web communication secrets. Nun, lassen Sie mich gehen Sie über ein sehr mächtiges Konzept, das ist nicht einfach zu finden, es geht um Kommunikation. Jetzt die Qualität der mein Leben wird bestimmt durch die Menge der vertrauenswürdige

Beziehungen. Die Menge der vertrauenswürdigen Beziehungen wird bestimmt durch die Klarheit meiner Kommunikation. Daher die Klarheit meiner Mitteilung bestimmt die Qualität meines Lebens. Lassen Sie es mich wiederholen. Die Qualität meines Lebens wird bestimmt durch die Menge der vertrauenswürdigen Beziehungen. Wie sie; sie vertrauen mir. Sie sind hier wie Sandra. Sie vertraut mir. Sie ist hier, co-Training mit mir.

Die Menge der vertrauenswürdigen Beziehungen wird bestimmt durch die Klarheit meiner Kommunikation. Ohne klare Kommunikation wie kann man Vertrauen in einer Beziehung? Daher die Qualität meines Lebens wird bestimmt durch die Klarheit meiner Kommunikation. Nirgendwo sind Menschen mehr als schlampig in der Kommunikation. Es gibt Missverständnisse, gibt es un-Erwartungen erfüllt, gibt es die falsche Absicht, und es ist alles da gibt es einen Mangel an Klarheit in der Kommunikation. Aus diesem Grund nennt man dies Web Communication Secrets, nicht Web finden Geheimnisse. Es geht nicht nur um das Schreiben, es geht um Kommunikation; ich bin die Kommunikation mit meinem Ton, ich bin mit meinen Händen, ich bin mit meinem shirt, es sagen Trainer hier.

Ich habe eine Firma hier, von T Harv Eker und mir. Sie sagt sie und frei sein - wenn Sie ihn sehen können. Ich weiß nicht von können Sie sehen, wie es klar; alles ist backwards, deswegen ist es schwer für mich zu arbeiten. Hier heißt es, indem Sie auf klicken und kostenlos sein. Auf der Rückseite, so heißt es, und ich glaube, dass ein Coach ist mehr wert als hundert Lehrer. Hundert Busse, einen Mentor. Ja ich bin ein Trainer aber ich will ihr Mentor. Wie lange? Für das Leben; im Bereich der Kommunikation.

Jetzt bin ich visuell verständigen, ich bin mündlich kommuniziert, ich bin Kommunikation physisch. Dies kann zu einer Abschrift, die wiederum in ein Facebook Post, eine LinkedIn Post, ein Twitter Tweet, es gehen könnte in einem YouTube Kanal; es heißt umstrukturieren - und Sicherung ist mehr als nur lernen, wie man für das Streaming Worte zusammen in Sätze, die ist eine Sequenzierung Geheimnis - es ist viel mehr als nur das, es ist ein großes Bild Frage, die sie stellen, und Sie können hier erhalten Sie Antworten von den Leuten, die ihnen folgen.

Das Verständnis der Frage und Erstellen einer Frage, ist, was ich möchte, dass sie zu verbringen 80 % ihrer Zeit auf. Sie haben wahrscheinlich konzentrieren sich 80% ihrer Zeit für die Suche nach einer Antwort; ich möchte, dass sie zu verbringen 80 % ihrer Zeit, die Identifizierung und Klärung Ihrer Frage, denn die Antwort nur ca. 20 %. Ein Problem klar definiert, hat bereits die Antwort. Sind Sie mit mir? Ja oder nein? Okay, das war eine Frage. "Ja" oder "Ja", ist nicht eine offene Frage, denn es

ist nur für eine Antwort. Ja oder Nein ist ja oder nein. Sind Sie mit mir?
Ja oder Nein ist das klar?

Eine der besten Möglichkeiten zu klären ist. Sie hören mich wiederholen, daher habe ich wiederholt, was die Qualität meines Lebens war zweimal, und Sie hören mich wiederholen Sie Ihre Fragen so, dass ich sicher gehen, dass sie verstehen es aus meiner Sicht, denn wenn sie sich für einen Frage, von jemand anderem, jetzt sind sie nicht der Absender oder der Empfänger sie werden die Beobachter.

Es gibt drei Teile bis zur Kommunikation. Es gibt einen Sender, einen Empfänger und dann gibt es noch das mittlere, zwischen dem Sender und dem Empfänger. Stellen Sie sich einmal vor, sie hätten einen Absender oder Empfänger und ein Beobachter, um die Gestalt des Marketing. Gestalttherapie ist schöner, weil sie es zu einem Stuhl, so als ob jemand wirklich existiert. Aber sie äußern, dass Word - das ganze Konzept ist die imaginäre Beobachter, wo sie als Absender, Empfänger und Beobachter, und das ist der tri-Faktor, oder die göttliche Dreifaltigkeit der Kommunikation.

Wenn Sie etwas - ich möchte, dass sie senden diese vom Sender's Point of View, vom Empfänger der Sicht, wie auch der Beobachter. Jetzt sind wir kurz zu beginnen. Sandra möchte ich Sie zu bestätigen, wer anwesend ist, um die kann ich bereite meine Präsentation. Mögen wir alle wissen und erkennen. Go Ahead.

Sandra: Ja, vielen Dank. Wir haben nicht zu verstehen [00:07:32] sagen hallo aus Johannesburg. Dann haben wir Greg Jarvis. Ich kann mich an seinen Namen erinnern, letzte Woche hier. Er ist aus Johannesburg. Wir haben auch Tim [nicht zu verstehen 00:07:43] Aus in Kuils River am westlichen Kap. in Südafrika. Herzlich Willkommen Jungs, es ist wirklich schön, dass sie hier sind.

Alex: Die schüchtern sind nie gewinnen, in Ordnung? Spielen Sie nicht nicht zu verlieren, spielen Sie, um zu gewinnen. Sagen Sie uns, was sie brauchen. Nun, das heutige Thema ist über Vorlagen, vorlagen. Die wichtigste Mitteilung Vorlage ist das was - warum - wie Vorlage. Nun ist dies aber nicht eine Vorlage ICH denke HABE ICH erfunden, aber es ist eine Vorlage Ich glaube, ich habe verstanden.

Wie Verdient Man Geld mit Google Hangouts Seite 3 Der 35
Jetzt das "was" ist über den Kopf. Das "Warum" geht es um das Herz, und das 'wie' ist über die "Hand". Grün ist die Farbe des Geldes - der Kopf; warum ist der über das Herz - die Leidenschaft; und dann die wie wird über die Hände, es ist nur schwarz und weiß. Entweder sie tun es oder sie tun sie es nicht. Was, Warum, wie, Kopf, Herz, Händen, denken, fühlen, tun.

Noch einmal: Was - was ist ihr Thema, und warum - warum ist es nicht relevant und wichtig, sie sich anzuhören, wie - wie kann man es nutzen, so dass Sie können praktisch was ich bereits getan haben. Okay, es gibt eine vierte, die "Was-wäre-wenn" - und das ist der spirituellen Kontext. Es gibt die mentalen, emotionalen, physischen und spirituellen. Ich bin nur auf die Top drei, und das ist das was, das Warum und das Wie.

Der Grund, warum ich darüber reden, dass ist, dass ist, habe ich gefunden, Lernstile sind die beste Art zu lehren. Hier haben wir Modul drei der Web Communication secrets. Wenn Sie angemeldet sind, ist es immer hilfreich. Denken Sie daran, sie haben ein ein Klick - sie sehen meine Maus - mit einem Klick auf "immer alles bringen Sie Ihr iPhone von mp3-Player. Ich habe es im Chunk so kann man es sich anhören online - ich hoffe, Sie haben die Arbeit. Dann gibt es natürlich immer die Führung.

Was wir beginnen mit der Aktion Guide, das für Sicherheit vorlagen. Jetzt sind diese Geheimnisse und wir reden über Schlagzeilen, audio, e-mail, bis Verkauf Angebote und Limiter. Auf die ich nicht eingehen werde über alles aber hier zu sehen ist, ist das was? Die Headline. Die Vorteile. Die audio scripts, okay?

Lassen Sie mich diese Seite etwas größer so dass sie es sehen. Ich sage euch die Seite Drucken so wird es körperlich nicht nur virtuell. Hier ist der Grund dafür. Warum ist die Überschrift wichtig? Die sofortige Erfassung der Perspektiven aufmerksam. Warum sind die Vorteile Kugeln wichtig? Automatisch zu illegalen das Interesse des potenziellen Kunden, warum sind e-Mails wichtig? Zur kostengünstigen trigger Perspektiven, Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen. Warum sind Limiter wichtig? Das ist das, was in Ordnung ist. Warum, das hat Einfluss auf die potenziellen Kunden sofortige Aufmerksamkeit.

Jetzt wie? Auch headline, wie zu Frage, testimonial, Herausforderung, wenn dann Neuigkeiten. Dies sind die Arten von Überschriften. Wie headline, frage Schlagzeile, Testimonial Schlagzeile, headline Herausforderung. Wenn dann Schlagzeilen, negative Schlagzeilen. Jetzt bin ich nicht noch einmal auf die Details der einzelnen aber zeige ich Ihnen wie Sie ICH bin Lehre in sich, denn das ist etwas, das sie bereits erwartet hätte und konsumiert wird.

Vorteile, wie bekommt man Leistungen für das, was Sie verkaufen? Wettbewerbsfähige Spionage, sie gehen zu Ihrem engsten Konkurrenten und sie sie ausspionieren. Woher wissen Sie, was ein Vorteil ist? Auch ein Vorteil ist das, was etwas ist. Eine Funktion ist, was etwas ist. Ein Hund hat die Funktionen der ein Ohr oder zwei Ohren wie ein normaler Hund, zwei Augen, ein Schwanz, vier Krallen. Was kostet ein Hund? Ein Hund

liebt sie bedingungslos so auch wenn Ihr Ehepartner und Ihre Kinder gar nicht, dass du dich nicht mehr, dass Tag, Ihr Hund wird immer lecken ihr Gesicht und wir lieben sie.

Und was gibt es für weitere Vorteile? Sie können sie auf online Verkäufe Briefe, auf Broadcast, e-mails. Was sind e-Mails verwendet? Wie werden sie genutzt? Und affiliate Angebote, auto Responder, Social Media Marketing. Dies sind all die verschiedenen Möglichkeiten e-Mails verwendet werden. Hier bin ich, was bin ich über euch zu lehren, das was, warum und wie. Dies ist genau wie das Inhaltsverzeichnis, Limiter. Es gibt eine Anzahl begrenzen und es gibt eine Frist. Es gibt viele andere Arten von Grenzen, aber was ich tun kann ich griff sie eins nach dem anderen.

Sie sollte, ich bin nicht shoulding alle über sie, aber sie sollten zu diesem Zeitpunkt bereits näher betrachtet. Hier ist ein Beispiel. Ich verwende immer die Methode Ansatz, Beispiel, wie zwei Schlagzeilen. So und dann das Versprechen: wie ihr Kind zum Lesen zwei Klassen höher. Wer ist die Zielgruppe, die Eltern. Wie wird man zu einem Bestsellerautor in einem hart umkämpften Markt? Wer ist das Zielpublikum; Autoren. Wie mit dem Rauchen aufhören ständig in drei Tagen oder weniger? Wer ist das Zielpublikum; für Raucher.

Hier ist, was ich will, dass sie jetzt. Ich möchte sie zum Schreiben einer, wie Headline rechts jetzt und ich möchte, dass Sie es schreiben unten. Jetzt möchte ich, dass sie zu tun, damit, dass ... Sie haben ja Zeit, es ist in Ordnung, da im Hintergrund. Schreiben Sie eine wie zu der Schlagzeile und ich möchte, dass Sie das Programm zu schreiben, das Blinken, in anderen Worten: wie mit Hilfe der Vorlagen, die ich gezeigt habe sie in den Veranstaltungen.

Man merkt, wie ich bin. Ich werde mich jedenfalls nicht, um sie von den Haken mehr und Spoon-Feed. Was ich tun werde ist, dass ich mich zu sagen, "Es ist das Essen, es gibt den Löffel jetzt ernähren." Es ist an der Zeit, okay. Sie sind nicht mehr krabbeln sie zu Fuß sind, dann sind sie jetzt schon an die Arbeit und dann nach der Ausführung, sie überspringen. Das Springen macht Spaß.

Ich möchte sie zum Schreiben einer, wie Headline right now. Die ersten drei werden wir erkennen und wir erkennen sie öffentlich und das ist mein Lohn, wenn sie anerkannt werden vor allen anderen. Auch das ist ihr Rat gab Gelegenheit, denn alle kommen um zu wissen, was ihr Thema ist. Ich möchte sie zum Schreiben einer wie zu der Schlagzeile, Sandra sie tun werden die ersten ein.

Nehmen wir z. B. an, dass ihr wie die Headline ist für alleinerziehende Mütter aber sie jetzt sind. Für Alleinerziehende Mütter schreiben, wie Headline und ich möchte, dass sie ... das ist, die Zielgruppe zu definieren. Alle lassen Sie mich wissen, wer Ihre Zielgruppe ist und dann der Anleitung und dann der Vorteil. Das ist die einfachste Methode zum Schreiben einer Schlagzeile. Nun haben Sie bereits studiert Eugene Schwartz aus der vorherigen Treffpunkt. Sie haben bereits studiert die headline Vorlagen aus früheren Treffs. Ich bin nacheinander geben dir, was du brauchst heute habe ich gesagt sie ist alles über Vorlagen.

Eine Anleitung zu der Schlagzeile ist eine Vorlage. Ich gebe Ihnen Zeit, zu schreiben, dass nach unten. Sandra ich gebe Ihnen Zeit, um ihn aufzuschreiben. Sie gehen weiter und führen Sie es in der Tabelle, oder sie schaffen es sogar öffentlich vor allen wenn man so will. Warum tun sie es nicht geschrieben in dem Diagramm zuerst und dann werde ich mich diese zu verbessern. Ich freue mich, Sie auf der Stelle.

Was ist ein copy writer? Siehe benutze ich jetzt die Zeit so schreiben zu können wie zu der Schlagzeile. Was ist ein copy writer? Eine Kopie Schriftsteller ist jemand, der gilt für Psychologie. Das ist es, was ist copywriting, Angewandte Psychologie. Eine Kopie Schriftsteller ist jemand, der versteht. Es geht hier nicht um das System, wenn sie haben ein Rezept im allgemeinen haben sie die endgültige Produkt. Der Kuchen sieht das schön und dann haben sie das Rezept. Nun das Rezept ist ein System, aber wenn es nicht eine Folge ... Erster in den Zucker, dann die Butter, dann schreibt man das Salz, dann schreibt man die Vanille, dann schreibt man die Blume, dann schreibt man das diese, die das. Ich bin kein Bäcker, meine Tochter ist tatsächlich. Eine sehr gute Wahl und ich gebe ihnen einen Link, so können Sie sehen, wie gut ein Becherglas ist sie noch heute.

Sehen Sie, was wir tun mit web communication weil ich ihr mit einem T V Star und alles, was ich getan habe ist, dass ich es geschickt an ihn und wir werden dafür sorgen, dass ich teile diese mit Ihnen in Verbindung setzt, damit Sie sehen, wie schnell es passiert. Ich wusste nicht, dass die Herren aber ich ging und ihn besucht. Er hat uns an und meine Tochter hat ihn zu treffen und das hat ihr Leben verändert. Sandra erinnern mich an, wenn wir bereit sind aber die untere Zeile ist it's all about Sortierung. Es ist nicht das System, das die Lösung Es ist die Folge, dass ist die Lösung.

Wie Verdient Man Geld mit Google Hangouts Seite 6 Der
Was ist ein copy writer? Eine Kopie Schriftsteller ist jemand, der gilt für Psychologie. Es ist kein Schriftsteller. Sie werden immer in ihrem Herzen sind sie nicht ihren Kopf. Dann ist alles über Sequenzierung. Die Vorlagen, was ist eine Vorlage? Eine Vorlage ist etwas, das Sie verwenden können wieder und wieder und wieder. Sie verfügen über Vorlagen von

Schlagzeilen, die Sie verwenden können, 27 an der Zahl; sie waren dort immer und immer wieder. Warum ist eine Vorlage wichtig, weil es ihnen hilft, Zeit und Geld?

Wie funktioniert eine Vorlage? Sie modellieren. Das ist das was, warum, wie von einer Vorlage. Es gibt Vorlagen für Betreffzeilen, die Sie in Web Communication secrets, Vorlagen für häufig gestellte Fragen, die sie haben. Jetzt meine Vorlage für häufig gestellte Fragen, das ist das erste, was mir zu Beginn. Hier sind meine Vorlagen. Kann ich auch wenn ich das nicht habe ein Produkt, Verkauf? Das ist die erste Frage fragen mich Leute. Ich will get help desk den Zugang, wenn ich Fragen habe? Wie schnell werde ich Zugang zu dem Kurs Material, also kann ich meine return on investment?

Dies sind die Fragen, die Bestandteil der Vorlage. Sie müssen wissen, daß ihr häufig gestellte Fragen. Benötigen Sie Ihre Schlagzeilen. Benötigen Sie ihre Vorteile. Sandra Wir fahren mit ihrem wie zu der Schlagzeile. Erzählt mir, wie Headline und dies ist für alleinerziehende Mütter. Was ist ihr, wie Headline? Go for it. Die Stummschaltung wieder aufzuheben.

Sandra: Jetzt stelle ich drei auf der Karte, ich dachte, sie würden zur Verbesserung einer der drei für mich.

Alex: In Ordnung. Warum nicht sie zu lesen für mich?

Sandra: In Ordnung. Nummer eins ist, wie die alleinerziehende Mutter.

Alex: In Ordnung. Hier ist das Wort, das Sandra hat. Sie schrieb "Wie die alleinerziehende Mutter." Mutti jetzt in den USA ist ein Champagner. Mom in Australien ist ein MOM-universell ist Mom. Mom wird nur für Australien ist ein sehr viel kleineren Markt. Es gibt mehr Menschen in Kalifornien in den Staat Ich lebe als in ganz Australien. Das erste, was wir ändern sollten, ist das Wort Mama, Mama. Jetzt wenn Sie mo. Lassen Sie mich Ihnen zeigen mom. Es gibt nichts besseres als ein mom. Mom, was passiert, wenn sie mom und sie freuen sich auf sie sie mit der Oberseite nach unten? Es ist toll, in Ordnung. Das ist auch der Grund, warum ich glaube, wir sollten mit Mama aber wenn sie meine Mutter und sie schalten Sie ihn mit der Oberseite nach unten erhalten Sie WNW. In Ordnung.

Wie Verdient Man Geld mit Google Hangouts Seite 7 Der 35
Ich bevorzuge wow da sollte man das sehen Probleme kopfüber die Mutter Verse NW die Mutter. Das erste, was wir ändern sollten, ist meine Mutter. So wie Sandra wird nun einen Beobachter und einen Empfänger. Sie ist ein sehr guter Sender, aber nur für Australien sie haben zur Ausweitung der denken. Wie die alleinerziehende Mutter, es ist kein Vorteil gibt es. Das ist eine Funktion, wie man jongliert arbeiten

und Kinder als alleinerziehende Mutter. So ist's schon besser weil Jonglieren ist ein Problem mit Kindern Wir wissen nun, welche Art von mom. Richtig, weil ein mom-können Kinder haben, die sich in den 20er und 30er Jahren nicht im Haus sondern eine mom, die Griffe Kinder in der Schule ohne einen Vater, der ihr helfen.

Viele Mütter, die alleinstehend, wenn sie zwei Kinder haben, werden Ihnen die beiden haben drei Kinder; der einzige Vater, der ist der geschiedene Vater und dann die beiden Kinder. Wir alle wissen, dass. Nun, wenn sie einen Vater wird man sagen: Ich habe zwei Kinder. Wenn Sie Fragen Sie den mom sie sagen Ich habe drei Kinder. Sie sind ein single mom Ich bin mir sicher, dass Sie wissen, dass das stimmt. Meine damalige Frau, ich werde durch meine eigene Scheidung im Wandel, sie würden wahrscheinlich sagen, daß sie drei Kinder hatte, habe ich vor kurzem erwachsen geworden. Sehen Sie, wir haben zwei Kinder, aber wenn wir verheiratet waren und sie hat 3 Kinder und das ist eine Sache, die einem einzelnen Mutter kann immer lachen mit anderen alleinerziehende Mütter. Dass der Ehegatte war das dritte Kind und der Vater wird nie sagen, dass richtige.

Die Eltern müssen sich nicht mehr, dass Humor da Mamis und anders zu denken . Dann Nummer drei ist wie Geld verdienen als alleinstehende Mütter, in Ordnung. Jetzt werden wir mit allen drei von denen im Chat, wie die einer Mutter, wie du arbeiten und Kinder als alleinstehende Mütter und wie Geld verdienen als alleinstehende Mütter. Wollen wir das in den Chat und wenn du bereit bist, mir sagen sie bereit sind, dann werden wir diese zu verbessern. Ich werde sie leben, sind Sie bereit?

Sandra: Ja, alle drei sind in den Chat.

Alex: Alle drei sind super Nachrichten und wenn man sie zusammen, es wäre; so werden sie zu einem Arbeiten einer Mutter das Jonglieren zwischen Beruf und Kinder und an, Geld zu verdienen. Wie man es nicht zu, sich um einen Prozess handelt, ist das Endergebnis. Wie man ein Arbeiten einer Mutter jonglieren ihre Arbeit und Kinder und verdienen gleichzeitig Geld.

Das ist das alle drei zusammen und da ist man sehr viel Aufmerksamkeit. Jetzt alles, was ich getan habe ist Ich nahm, wie Sandra sagte mir, ich habe nichts geändert, ich habe gerade was gab sie mir und wegen meiner Erfahrung, ich schaffte es gerade noch leistungsfähiger. Nun Sandra, was halten Sie davon, wenn Sie denken, dass das eine bessere Schlagzeile?

Wie Verdient Man Geld mit Google Hangouts

Seite 8 Der

Sandra: Ja, ich liebe es. Es ist wundervoll.

35

Alex: Okay, und glauben Sie, dass sie tatsächlich ein Geschäft aufbauen, weil sie über keine Erfahrungen gibt es?

Sandra: Ja, Ja natürlich.

Alex: Ja, sie müssen. Ich bitte Sie also, diese Überschrift, so dass sie gab mir drei von ihnen, ich habe gerade eine verbesserte es in Echtzeit, und alle anderen können das gleiche zu tun. Nun hat jemand irgendwie zwei Schlagzeilen, ich kann sie aber auch eine coaching live ein wenig später auf, sodass die eine Prämie, die sie erhalten. So, ich werde nun weiter. So als nächstes will ich noch auf einer meiner Lieblingsprüche die ich jeden einzelnen Tag, und das ist dieses. Life isn't about waiting for the storm. Viele von ihnen sind in einem Sturm rechts nun; es ist zu lernen, tanzen im Regen. Vivian Greene und lassen Sie sie an eine Frau zu schreiben.

Life isn't about waiting for the storm, warum darauf warten, dass der Sturm vorbeizieht? Tanz im Regen denn was ist wohl passiert, beim nächsten Gewitter kommen wird. Nicht ob, sondern wann. Wenn Sie also griff das Leben als wenn, dann sind sie entweder in einer Katastrophe oder sie sind in zwischen Katastrophen. Aber wenn man denkt das Leben als wenn, dann wissen Sie, dass solche Katastrophen sind passieren würde und sie nicht mehr zu leiden, sie sich zu echten Problemen und Schmerzen sind unausweichlich, Leiden ist nicht optional. Sie wissen also, dass Sie Schmerzen haben und wenn sie nur lösen Sie die Schichten der Schmerzen, gibt es innen ist die Freude. Nun, das ist ein geistiges Konzept und viele spirituelle Traditionen daran glauben, daß, die Freude ist nicht etwas heraus dort gibt, ist die Freude etwas in hier.

Dies ist meine Meinung und das Leiden ist ein Entfernen der Schichten von Schmerz und Leid ist kum Schmerzen. Wenn man nun entfernen Sie nicht den Schmerz, eine nach der anderen sequentiell, dann bleiben sie in mehrere Schmerzen. Das nennt man leiden. Die Buddhisten sagen, in der Tat Buddha erwachte und sagte drei Worte; Leben ist leiden. Das hat viele, viele Bedeutungen in der Tradition des Buddhismus bedeutet es so etwas ganz anders als das, was die meisten Amerikaner oder Judäa Christliche Gedanken bekommen würde, und der Osten wenn Sie sagen "hey wo ist dein Verstand, der im Osten, dem Fernen Osten sagen Sie hier. Fragen Sie die Menschen in den Westen, wo ist der Sinn, sagen Sie hier. Nun, ich bin geboren im Westen, ich glaube meine Meinung steht hier. Und ich denke dies ist eine Verbindung mit dem Geist, dem ist, glaube ich auch hier.

Wie Verdient Man Geld mit Google Hangouts
Nun ich weiß nicht, ob sie der Meinung sind, oder nicht, nicht ein Wort davon glauben ich sage, sie habe gehört, wie ich gesagt habe, dass immer und immer wieder aber was ich mache ist, dass ich mich von

meinen Gedanken mit, damit du zumindest jetzt wo ich stand so können sie zustimmen oder nicht zustimmen. Ok, der nächste Schritt ist die Frage, wie sie sie benutzen, wie Sie mithilfe von Web Kommunikation mit Ihrem Business Card, mit ihrem Namen. Jetzt zeige ich euch meine Karte, ich bin auf meine Telefonnummer aber hier ist mein Name. Er sagt MarketingOnline.com;, dass ist meine website, Familie zentriert Unternehmer den Leidenschaften in die Gewinne.

Jetzt MarketingOnline ist meine Website, alle von ihnen haben Zugang oder Zugriff zu meiner Mitgliedschaft Standort für ein Jahr, das ist ein tausend US-Dollar; sie bekommen es kostenlos, denn der ist Teil des Bonus. Okay, jetzt habe ich die gar nicht, dass sie sich mit allen meinen anderen Kursen gibt es, ich habe mehr als hundert und vier tausend Dollar für den Kurse in es gibt, gehen Sie dort nicht hin, ich möchte, dass ihr Fokus auf web communication secrets , da ist die Reihenfolge möchte ich Sie zu Beginn.

Es ist wie beim Lesen jedes Wort und jedes Buch in der Bibliothek, als sie zu Fuß. Sie suchen ein Buch und das Buch WAS ICH möchte ist WCS oder Web Communication Secrets. Blick auf die Karte. Blick auf die Elemente dieser Karte. Ich habe den Slogan, wo Familie zentriert Unternehmer den Leidenschaften in Profit und dann habe ich die Aufforderung zum Handeln in der Mitte, in Ordnung.

Sie können entweder weiter HangoutsRock.com oder sie können senden Sie mir einen Text in den USA, und Sie können Text das Wort "Geschenk" und dem Text Nummer in den USA ist 415 233 7726. Wenn Sie dies tun, ich erfasse Ihre Mobiltelefonnummer oder erfasse ich Ihre e-mail Adresse ein, wenn sie weiter mit HangoutsRock. Jetzt für jede hundert Visitenkarten dieser, ich gebe, erhalte ich am Ende mehr als 100 Opt-ins. Ich habe in der Tat über ein 150 Opt-ins für 100 dieser ICH heraus zu geben.

In anderen Worten, ich habe eine 1,5 :1 -Verhältnis, denn Menschen geben die Karte rund um; tatsächlich Leute bereit sind zu zahlen mir Geld für meine Karte. In Ordnung, jetzt hat sie auch meine Adresse, die ist nach unten, gleich hier, er hat meine Handynummer, die ist hier, es hat mein Bild, so dass Sie sehen können mir bei der Veranstaltung, sie sehen die meisten Leute nicht wissen, wer ich bin, du weißt, wer ich bin und dann schauen, was CEO steht für; Chief Engagement Officer.

Heute befindet sich hier eine wie ich meine kopieren und meine Kommunikation. Wie ich es bin lehren die Menschen stimmen für Dinge. Wie Verdient Man Geld mit Google Hangouts Seite 10 Der
Nun, wenn ich möchte, dass sie stimmen, werden sie die ersten sein, 35
Abstimmung. So hier, ich habe meine Karte und ich werde noch
Menschen Abstimmung auf meiner Visitenkarte. Jetzt bin ich nicht mit

ihnen abstimmen lassen, so nehme ich die Visitenkarte ICH verwenden sollte immer wieder weil ich gehe mit was sie dafür stimmen. Ich möchte von Ihnen ist Ich will, dass sie mir sagen ist wollen Sie eine Version wo das ist dunkel oder Version B, in denen die Aufforderung zum Handeln ist leicht. So wählen Sie Variante A oder Variante B Dies ist nun bei marketingOnline.com\businesscards und ich denke, es funktioniert und ich möchten Sie einen Kommentar hinzufügen und ich möchte sie zu teilen. Nun werden Sie feststellen, dass ich geschwärzt meine Mobilfunknummer, da das ist das letzte was ich brauchen, sind Menschen, meine Handynummer aber meine Adresse ist hier und ich habe alles andere hier.

Nun ist das übergroße Business Card, dies ist eine Karte, die eigentlich Sandra Bravo's Cousine Lucy, und ich rufe Sie Lucia, denn sie lebt in Mexiko, hat sie für mich, und ich sagte ihr, dass ich möchte, dass mein Bild, das ist Web Communication, I want my website, I want a call to Action. Es handelt sich also nicht um ein "Call to action in denen Familie zentriert Unternehmer den Leidenschaften in Profit, das ist nicht ein Aufruf zum Handeln, das ist ein Slogan. Dies ist die Aufforderung zur Aktion; sie können sich mit Ihrer e-mail oder sie können sich dafür mit Ihrem Handy. Dies ist die perfekte Visitenkarte, und was ich tun werde ist Ich sende diese in meine Liste auf, und sie gehen zur Abstimmung A oder B.

Jetzt ist hier, was ist so interessant an diesem, wenn Sie sich anmelden möchten, lassen Sie mich Ihnen zeigen, sie werden sehen, ob Sie sich anmelden möchten, meine Mitgliedschaft vor Ort, dann erhalten Sie für die Anmeldung bei aber Sie benötigen einen Benutzernamen und ein Passwort, damit dies ist eine Möglichkeit, neue Mitglieder. Okay, wenn sie reisen möchten, das Wiedersehen, das ist jetzt vorbei, sie zu sehen bekommen die reunion, die ist vorbei, und wir haben auch eine neue Insel Reunion im Juli, die ich möchte, dass alle von ihnen zu sich kommen, sind sie alle in Frage kommenden, werden sie das bekommen, dass die e-mail ein paar Wochen aus der Zeit von dieser Aufnahme. Und dann, wenn sie sehen möchten, um meinen nächsten Treffpunkt, klicken Sie an jedem beliebigen anderen Ort auf die Registerkarte und dann sie zu sehen bekommen:

Hören Sie genau; ich bin so froh, dass du es auf diese Webseite denn wenn sie so etwas wie unsere anderen Mitglieder in unserer Gemeinschaft MarketingOnline, sie werden viel Spaß beim Lernen von unseren wöchentlichen Google plus Treffpunkt.

ausgebildet wurden durch Doug. Er ist tatsächlich auf meine Anlaufstelle. Ich werde ihn zu unterrichten Treffs. Wenn Sie frühere folgen Sie dann einfach auf frühere folgen aber es kamen alle aus einem Ort die ist diese kleine tab. Jetzt möchte ich Sie um Ihre große nehmen.

Haben Sie etwas gelernt? Ich habe hier noch eine Seite, in der die Menschen stimmen eigentlich auf meiner Visitenkarte. Sie werden sich entschieden in hier. Sie werden mich in Kommentaren hier, ich möchte, dass sie beginnen zu tun. Ich möchte, dass sie mit der Anwendung dieses, Abstimmung auf ihren eigenen Namen Karte oder eine Visitenkarte. Es gibt einige mächtige mitnehmen.

Sandra, laß mich zu dir kommen und sie haben gesehen, was ich gestellt habe. Was sind die großen nehmen sie weg, um sie auf diesem Bild?

Sandra: Das große nehmen. Auch sie haben um die Leute zum Schnäppchen wie Alex spricht von einer split test über klemmt ein oder die andere. Ich liebe die Art und Weise, wie sie sich in der Lehre, die sie tun. Sie verwalten zu zeigen, was sie tun, und sie lehren die Studenten das gleiche zu tun. So gut wie sie gibt einen Aufruf an ihre ... Sie werden eingeladen, die sich zu erholen, sie werden mit ihnen und sie werden lernen, wie sie das gleiche tun.

Alex: ICH schon schmuggeln und so hier ist nächste Woche bekommen sie die bisherigen Episoden. Sie erhalten einen Zugang zu einer Unterkunft marketing Training, wo können sie kaufen der Treffpunkt marketing Training hier. Ich habe alle Elemente und ich will, dass sie genau das gleiche. Sie können die Kommentare. Sie können die Teilnahme an Hier sehen Sie Sandra. Sie können sich eine "opt-in hier. Sie können sich dort G-plus Profil es gibt. Es ist sehr leistungsstark. Sandra grünes Licht und Ton, während Sie sie eingeben. Sehr leistungsfähig, so dass die Business Card ist sehr wichtig.

Nun möchte ich sie etwas lernen, das heißt die ultimative Frage, aber bevor wir das tun, lassen Sie uns einige mitnehmen. Notieren Sie sich die größten A ha moment haben sie bisher hatten. Ich gebe Ihnen einige Zeit, um dies zu tun. Geben Sie diesen einfach in unten und dann starten wir arbeiten mit einigen von ihren Schlagzeilen. Nun diejenigen von Ihnen, die geschrieben haben Schlagzeilen werde ich sie auffordern zu kommen. Ich werde trainieren sie direkt in ca. 20 oder 30 Minuten. Bleiben Sie auf dem laufenden Ich sehe es in meiner Tabelle. Halten Sie an, ich habe noch einige weitere Inhalte zu gehen durch, aber was war dein größter mitnehmen oder ein Ha Moment so weit.

Wie Verdient Man Geld mit Google Hangouts

Seite 12 Der

Sprechen wir nun über die ultimative Frage. Was ist die letzte Frage? ³⁵
Nun die letzte Frage ist etwas, das ich nie öffentlich gelehrt und ich will

dich jetzt. Ich werde weiter mit der Seite, auf der Sie erfahren, was ist die entscheidende Frage. Nun, wenn sie ging zu meinem blog, Sandra können, es ist alexmandossian.com und dann in die Suche geben Sie einfach in "Die ultimative Frage."

Wenn Sie möchten gerne wissen, wie sie die alexmandossian.com können Sie tun, dass kein Problem aber ich schreibe in allen die Links in der Tabelle. Nun die letzte Frage ist ein sicherer Weg für gute Gewinne erzielen und wahren Wachstum und stellen diese Frage Laut Fred Rykel. Er ist der Autor. Er schrieb eine 300-Seite plus Buch und ich pflanzte sie auf eine einfache Frage eine einfache Seite. Sie stellen die ultimative Frage zu Kunden und alles, was Sie brauchen ist ein Kunde.

Sie können Ihr Unternehmen's' net Promoter Score. Nun also ein Net Promoter Score erfahren Sie, wie führende Unternehmen umwandeln können gewöhnliche Kunden zu Promotern. Menschen fördern sie. Hier ist die entscheidende Frage. Jetzt die ultimative Frage geschieht in dem Moment, in dem sie einer Bestellung. Ob Sie einen Dollar oder sie zahlen \$1.000 können Sie es physisch oder können sie es praktisch.

Hier ist die entscheidende Frage und ich möchte, dass Sie sich Notizen machen und dann haben sie das Replay. Ist die entscheidende Frage lassen Sie mich gehen ein wenig größer so dass Sie sehen, wie das funktioniert. Die entscheidende Frage lautet: "Wie wahrscheinlich ist es, dass sie empfehlen" und dann schreibt man die Ware. Wie wahrscheinlich ist es, dass sie empfehlen WCS oder Web Communication Secrets an Freunde oder Kollegen? Das ist die entscheidende Frage.

Unternehmen wie AT&T, ein Unternehmen der Telekommunikation. Unternehmen wie Dell Computer hier in den USA. Klasse Core haben sie Klasse Kern, in dem sie leben. Sie können nicht, weil sie natürlich in Südafrika, aber große Unternehmen nutzen diese. Jetzt ist das Ziel der Net Promoter Score. Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie empfehlen würden und dann in Ihr Produkt Name?

Es ist die Vorlage, zwei Freunde und Kollegen. In Ordnung, von null, was bedeutet wahrscheinlich nicht bei allen auf 10, das ist sehr wahrscheinlich. Wenn es nun sagen wir neun oder 10 in den USA nennt man das A. Sie sind immer ein A und ein ein Mittel, dass ein Veranstalter. Jetzt ein Veranstalter für Sie wenn Sie eine 10 oder ein neun sie sagen: "Ja, sehr wahrscheinlich WERDE ICH empfehlen dieses Produkt."

Wie Verdient Man Geld mit Google Hangouts? Sie stellen diese Frage, "Was genau möchten Sie mitteilen, dass Sie Web Communication Geheimnisse?" Ich werde Ihnen die ultimative Frage, alle von euch. Wie wahrscheinlich ist es, dass sie weiter empfehlen Web Communication Secrets an Freunde oder Kollegen wenn ich würde zahlen

Sie \$ 500 pro Verkauf. Die Dinge zu ändern oder nicht? Wie wahrscheinlich ist es, dass sie empfehlen Web Communication Secrets dieses Kurses, und sie verzichten würden? Sie würde nur sein, den Kurs Nr. Coaching und wenn ich sie zu zahlen \$500 pro Verkauf, auf der Skala von null auf 10. 10 Ist sehr wahrscheinlich und null ist nicht wahrscheinlich.

Ich möchte, dass sie bei der Eingabe in ein, zwei, drei, vier, fünf, sechs, sieben, acht, neun oder 10 und ich möchte Sie um ehrlich zu sein. Geben Sie diesen in. Ich werde Ihnen die Einzelheiten geben wie man an den Business Card. Ich habe den Link zu der Visitenkarte in einem Link, den ich für Sandra und ich werde dir helfen. Es ist sehr einfach. Es ist marketingonline.com/businesscards. Es ist dort. Man kann es zwar sehen, Sandra werde es in. Bleiben wir bei der letzten Frage. Ich möchte, dass du schreiben sie sich auf, wie wahrscheinlich ist es für sie zu fördern Kommunikation im Web Geheimnisse an einen Kollegen oder Freund, ob sie wusste, dass sie Geld dafür bekommen Sie auf einer Skala von null auf 10.

Wenn Sie jetzt so neun oder 10 Hier ist die zweite Frage. Was genau möchten Sie ihnen sagen? Was genau möchten Sie Ihren Freund oder Kollegen, auf Web Communication Secrets? Jetzt für Sie ... Ich habe eine Web Seite Web Communication Secrets, die nur das Aufkleben Produkt und es gibt kein Coaching. Sie sind viel mehr für das, was ich sehe hier aber Web Communications Secrets" ist im Web Communication Secrets. Sie werden sehen, dass sich die U. S Dollar Betrag geringer ist als sie bezahlt ist, weil sie sich immer mehr als der vertikale Streifen Version oder die light-Version. Die Version aus, die sie erhalten haben ist \$5.000 denn es geht um dieses Coaching ist wirklich die teuerste.

Sie wäre nicht die große Version bekommt man es mit einem sehr niedrigen Preis zumindest für mich. Jetzt die untere Zeile ist wenn ich zahlte sie 500 Dollar für sie zu kaufen. Was genau möchten Sie ihnen sagen? Nun, wenn Sie schreiben können, dass in, dann würde ich gern sehen, was deine Gedanken sind und das auch nur, wenn Sie Spiel eine neun oder 10 und würde sie einen Veranstalter. Und nun, wenn du mir einen sieben oder acht, das wäre eine passive. Wenn Sie eine passive dann würde ich Sie fragen, was würde es dauern, bis sie nach Tarif Web Communication Secrets wie ein 10. Ich bin nicht an passiven Bauelementen. Das ist nicht alles Ich bin interessiert an. Ich bin interessiert in nur Träger.

Wie Verdient Man Geld mit Google Hangouts Seite 14 Der
Fazit ist, Wenn Sie mir sagen, dass sie dabei sind, ein Promoter Huhn Ich
werde Ihnen diese Frage. Was genau möchten Sie Ihnen sagen, dass sie
es versuchen? Wenn Sie mir sagen sie sind eine passive dann werde ich

einfach sagen, "Wie würden Sie es auf 10 ?" Es geht los. Acht oder sieben sie sind passiv. Die zweite Frage, die Sie bitte eine passive ist, was würde es dauern, bis sie nach Tarif Web Communication Secrets 10. Wenn Sie eine passive tell me. Was würde es dauern, um es als t 10. Ich persönlich bin der Meinung kann man nichts mehr, dass ich so werden sie mich zu unterrichten. Ich werde Sie beim Unterrichten des Kurses weil sie sehen etwas, was ich nicht sehen kann und das ist aus meinem Herzen.

Wenn ich jetzt noch eine sechs auf eine Null, ich nenne ich ein Schönheitsfehler. Wenn Sie nach einem Zahnarzt und der Zahnarzt macht Ihr Zahnfleisch sind sie nicht ... Sie sind eigentlich erzählen sie den Leuten nicht weiter. Die zweite Frage, die sie stellen sie eine P.s. : ist das, was ist der Grund oder Gründe für ihr Ergebnis? Das ist es, und sie erzählen sie ihre Gründe. Und sie haben dafür gesorgt, dass mein Zahnfleisch wenn sie sind ein Zahnarzt oder wenn es für einen Buchhalter und man sie nicht die Bücher genau oder wenn es für eine Assistentin der Geschäftsleitung sie nicht durch. Wenn es für einen Lehrer haben sie sich nicht klar genug ist oder für einen Elternteil sie waren nicht gut genug. Zahl ein Grund für eine Scheidung ist sie nicht auf mich genug.

Menschen, die geschieden sind Gegner. Nicht heiraten, dass person, ich habe es versucht und es hat nicht funktioniert. Menschen, die sich in Liebe, dann sind Sie entweder passiv oder Projektträger. Nun, es gibt einen großen Unterschied zwischen wahrer Liebe - Was ist ein Veranstalter - und der Liebe. Jemand, der in der Liebe ist wie - nun ja, ich sage dir den Unterschied zwischen Liebe und wahre Liebe. Okay, es ist der Unterschied zwischen einer Person, die ist passiv und Promoter.

Liebe ist eine sehr große Zahl. Wahre Liebe ist unendlich. Der Unterschied zwischen Liebe und wahre Liebe ist der Unterschied zwischen einer sehr großen Zahl, und unendlich. Mit unendlich, alles Schlechte und gute können passieren, aber sie weiß, dass es kein Ende, bis ihre letzten Atemzug. Mit einer sehr großen Anzahl gibt es ein Ende haben, und das kann manchmal mit einer Scheidung. Auch die meisten Menschen werden zu Freunden nach einer Ehescheidung, manche Menschen tun es nicht. Ich freue mich über persönliche Beziehungen zu zeigen Ihnen, dass es noch einen Unterschied zwischen einem Veranstalter und eine passive.

Nun, hier ist das Paradox der ultimative Frage. Das Paradox ist die entscheidende Frage, sie ignorieren die passive Bauelemente, denn sie haben keine Energie, sie sind wie das ungesäuerte Brot Brot oder Gemeinschaft, es gibt keinen Sauerteig, es gibt keine Hefe. Sie können keine Wiederbelebung der Toten, sondern sie wiederbeleben kann die

Leute, die sind sauer auf sie. Die mächtigste Person in ihrer Gruppe ist ein Schönheitsfehler; jemand, der sich nicht wie sie, und jemand, der am Ende lieben sie, weil sie gut. Ich habe eine Menge Leute, die übertreiben.

Zum Beispiel bin ich immer wieder auf der Bühne und ich bin sehr lieb und sie sehen meinen Geist. Sagen wir's mal so: Ich habe nicht die Erwartung, dass war in ihrem Verstand. Ich habe ihnen sechs mal auf etwas, das wir schon web communication secrets im Februar, Ende Januar. Wir beginnen damit, die letztlich den Beitritt site Herausforderung im März/April. Ich sagte, daß es sechs mal an der Kamera, aber entweder wussten sie nicht bekommen eine e-mail, oder wenn sie die e-mail, die sie nicht lesen, oder eine beliebige Anzahl von Dingen.

Ich hatte alle Rechte Absicht und sie singen, Alex ICH HABE vertraut und sie haben mich die falsche Richtung. Sie werden zu einem Schönheitsfehler. Sie können eine von ihnen; ich habe keine Ahnung. Wenn ich mir jedoch haben Sandra rufen alle nach oben und sagen, vielleicht haben Sie nicht die e-Mails abrufen, oder vielleicht haben sie die e-mail, sie wussten nicht, was zu tun, oder vielleicht sollten wir uns nicht darüber im Klaren waren, jetzt werden sie Förderer.

Jetzt hat Alex eine Person, die einen Ekel an ihm; L. O. A.T. H. E - begehre, wie Hass, in Liebe. Das ist das, was sie letztlich wollen. Sie wollen Gegner und Befürworter. Es ist viel leichter, ein Schönheitsfehler in einem Konzertveranstalter, als passiven in eine Veranstalter. Ignorieren Sie Ihre passiven Bauelemente, bringen sie ihrem Träger, was ich sagen soll, und drehen Sie sie Kritiker zu Promotern. Das ist die entscheidende Frage.

Was ist deine NPS; ihr Net Promoter Score? Das ist der Prozentsatz der Promotoren, minus der prozentuale Anteil der Kritiker. Wenn Sie - sagen wir mal - hundert Menschen. Nehmen wir an, dass sechzig von ihnen sagte, dass sie eine neun oder zehn, und sie wurden zu Förderern. Zwanzig von ihnen, oder zwanzig Prozent an, dass sie eine Null zu sechs. Sie haben sechzig Prozent Veranstalter, zwanzig Prozent Schönheitsfehler. Gut sechzig Prozent minus zwanzig Prozent erhalten Sie einen vierzig Prozent Net Promoter Score.

Ihr Ziel ist die Steigerung des Net Promoter Score, so hoch wie möglich. Etwas über sechzig Prozent ist ein guter Net Promoter Score. Das Ziel ist nicht zu starten, ein Ziel ist es, Fortschritte erzielt. Es ist nicht perfekt, das ist der Fortschritt nicht perfekt.

Ich will zur Sandra, also Vorbereitung und un-mute. Geben Sie mir einige der wichtigsten Punkte, die über die Menschen reden und die wichtigsten Punkte, die sie über Sandra. Sie sind auf dem großen Bildschirm, ich schreibe sie auf der Stelle - go for it

Sandra: Vielen Dank. Jim nimmt eine Menge. Er macht viele Kommentare. [Samast 00:44:20] Tim gab es eine 10, und dann Jim schon sagte, werde ich die sie betreffen. Dies ist der Fall, wenn sie über die ultimative Frage. ICH beziehen sich auf ihnen ein wenig von dem, was ich bisher gelernt haben und auch was sie verstehen würde, finanziell von einem Knowledge guide. Ich werde jetzt nicht, dass es - ich glaube, das, was würde sie finanziellen Nutzen aus dem wissen?

Alex: Was ist ihr größter Gewinn, sei es zwischen Liebe und wahre Liebe?

Sandra: Ja, das war mein größter Gewinn - ich liebe; große Anzahl gegenüber unendlich, das ist eine ganz Neunundneunzig Prozent im Vergleich zu hundert Prozent; wenn sie lehren der Unterschied zwischen Neunundneunzig Prozent und hundert Prozent. Er hundert Prozent und Sie wissen, es ist das gleiche mit der Liebe. Liebe es ist eine große Zahl zu sein, aber wahre Liebe ist unendlich - ich liebe das.

Alex: Ich habe erfahren, dass kürzlich bei einer Veranstaltung, und ich es Sandra, da Sandra und ich sind nicht nur Trainer sondern wir sind jetzt offiziell in Beziehung und das nur durch Freundschaft. Wir sind verklebt nicht nur durch Ausbildung, aber wir sind miteinander verbunden durch Beziehung als gut, und es gibt eine Menge Gefahr. Sie wissen, denn wenn die Beziehung nicht funktioniert, was über das Geschäft. Wenn das Geschäft nicht funktioniert wie wirkt sich das auf die Beziehung. Dies sind Dinge, die mit ihren Beziehungen, sie müssen sehr, sehr deutlich auf, und diese Dinge sind in unsere Beziehung als wir bauen auf, dass und wie unsere Kinder sich treffen, etc.

Es ist sehr, sehr wichtig in ihrer persönlichen Beziehungen, dass sie klar, wer ihre Träger sind, die die passive Bauelemente sind, und wer ihre Gegner sind. Wenn Sie die zwischen den drei, es gibt nichts gutes oder schlechtes zwischen ihnen, es ist einfach nur Klarheit. Die Klarheit ist die neue Produktivität, okay? Die neue Produktivität bedeutet, wenn du Vorrang hast. Was ist das Prinzip der Priorität? Ich habe es schon oft gesagt, es ist der Unterschied zwischen wissen, was wichtig ist und was da ist dringend geboten, und das tun, was die wichtigen ersten. Wenn Sie sie ein paar Tage zu leben.

Wie Verdient Man Geld mit Google Hangouts
Okay, in etwa zehn Minuten, ich werde zu einigen Leuten erlaubt, aber
bevor wir das tun, werden wir nun unser Glossar der Begriffe. Denken Sie

daran, dass wir uns über das Session Nummer drei. Gehe ich über ein paar Worte, und jedes Mal, wenn wir schon alles über das Glossar.

Wir beginnen mit dem F Kategorie. In F, ich möchte, dass sie mit Blick auf das Konzept der Funktionen und Vorteile. Bewährte Geheimnisse, ist ein Feature. Doppelte Gewinne, ist ein Vorteil. Triple meine Zeit aus ist ein Vorteil. Eine Funktion ist das Produkt. Ein Vorteil ist das, was das Produkt nicht funktioniert. Die ist-ey Teil ist ein Vorteil. Die ist-ey Teil ist die Funktion, ok?

Jetzt gehen wir G. erreichen, ich werde Ihnen jetzt zeigen sie - lernen Sie vereinbaren. Sie sind sich darüber einig. Würden sie und würde sie zumindest anerkennen, dass ich bin ein ziemlich netter Kerl. Ich versuche, sie zu akzeptieren und einrasten lassen. Mein verb ist Ich lebe in ist stimme voll zu, Stimme zu, Stimme zu, Stimme voll zu, Stimme zu. Denken Sie daran, dass es um die Fortschritte, die die Vereinbarung, nicht Perfektion. Perfektion ist die Liebe. Fortschritt ist wahre Liebe. Fortschritt ist unendlich. Perfektion ist eine große Zahl, meinen Sie nicht auch, siehe? Sehen, was ich tue?

Okay, diese zu vereinbaren. Was hat das zu bedeuten? Jeder Schritt ist ein schließen. Ich freue mich immer, etwas abzuschließen. Ich versuche, sie etwas zu unternehmen; nichts ist willkürlich gewählt. Jede Silbe - nicht jedes Wort, jede Silbe, richtig? Das ist ein Wort, ganz in der Nähe. Es ist nicht deine Schuld, dass die drei Wort schließen - Sie sagen vielen Dank an Alex, okay? Sind Sie dabei? Das ist ein Wort. Jede Silbe ist ein zielgerichteter, und der Zweck ist zum Verkaufsabschluss. Unsere Willkür wirkt aufgrund des engen Fokus von ihrer Führung verloren. Konzentrieren Sie sich auf.

Mein Fokus liegt darauf, sie klar zu kommunizieren, daher auch der Name "web communication secrets, das bringt mich zu den I's. Jetzt, wo ich bin, ist mir erst einmal über dieses Wort für ungefähr ein Jahrzehnt, und ich habe es Schmuggel, jetzt kann ich sprechen sie offen darüber: Intimität. Es ist unbedingt erforderlich, dass sie persönlich Kontakt mit Ihren Anrufern - dies war für teleseminars - mit Ihre Zuschauer mit ihrer Zuhörer. Warum? Ist das nicht ein? Es ist eine Frage des Herzens; warum? Denn um erfolgreich zu sein, müssen Sie sie auf; Nummer eins wissen sie, Nummer zwei, wie sie, dann Nummer drei, ist das Schmiermittel an Unternehmen, vertrauen sie. Das braucht Zeit und die Verbindung.

Wie Verdient Man Geld mit Google Hangouts. Seite 18 Der 35
Sie haben sichtbar zu werden - das ist sie kennen zu lernen - sie müssen glaubwürdig sein - das ist, wie sie - und dann haben sie profitabel zu sein, die ihnen vertrauen. Sie können nichts zu sehen und dann nur leap frog oder springen über, glaubwürdig erscheinen; es ist eine Sequenz. Wenn Sie sich vom Sichtbaren zum profitablen - sie heißt VIDEO-PLAYER .

Wenn Sie bei Google und geben Sie im VCP-prozess, Sie werden sehen, was mein guter Freund Ivan Misner übernimmt das größte Tonstudio Deutschlands entwickelt hat. Es ist eine Vorlage aus, und geben Sie die in; VCP-Prozess, und Sie können einen Blick auf Google.

Wenn Sie Jump Frog von Sichtbarkeit in die Gewinnzone, sie landen mit Reizbarkeit. Die meisten Menschen unsichtbar sind, und Sie möchten Gewinne mit jemand. Sie sagen: "He, willst du das für mich tun, und es ist zu früh. Sie müssen wissen, wie, Vertrauen und das braucht Zeit. Intimität ist nicht perfekt. Es gibt keine solche Sache wie perfekte Intimität. Perfekte Vertrautheit ist die Final Breath. Atme ein, atme aus, und in der Zeit dazwischen werden sie zurück schauen und sagen, dass war spektakulär.

Hast du vor zu tun? Das ist mein Ziel, anstelle von, ach, das war okay. Oder wenn Sie schon auf dem Sterbebett, sind sie nicht feiern. Sie sagte, dass ich es bedauert. Was ist, wenn Sie umgeben von Legionen von Menschen, die einfach nur gezeigt und gesagt, wie sehr sie dich lieben und was Sie für diese Kunden getan haben. Was für ein Weg zu gehen. Intimität ist ein Prozess, es ist nicht perfekt. Denn Perfektion ist ein Mythos. Wenn etwas ist perfekt, da es in perfekter Balance. Was passiert, wenn die im Gleichgewicht? Nichts. Nichts geschieht in perfekter Balance, okay? Lassen Sie es mich wiederholen. Wenn etwas ist perfekt, da es in perfekter Balance.

Falls mal etwas in perfekter Balance, passiert nichts. Gleichgewicht ist frei erfunden; Gleichgewicht ist BS, die in Amerika ist "bullshit, das ist die umgangssprachliche Bezeichnung. Tut mir Leid, wenn Sie denken, dass die Fluch aber, dass das, was es heißt, in Ordnung? Gleichgewicht ist nichts. Was wir suchen ist ein Fortschritt. Fortschritt ist ein Prozess. Prozess ist Harmonie. Betrachten wir nun eine Beziehung; nehmen wir z. b. an, dass ihr Partner sich neunzig Prozent, weil sie auch, dass sie zehn Prozent. Ihre Energie ist gering, ihre Willenskraft ist niedrig.

Nun, wenn es das Vertrauen, diese neunzig Prozent Partner sagt, wissen Sie was? Was ich gebe, zehn Prozent, ich vertraue darauf, dass mein Partner erhalten neunzig. Oder wenn du eine Frau bist, wahrscheinlich am besten, wenn Sie sagen, ja ich gebe fünfzig Prozent, mein Partner geben wird neunzig - ich war nur ein Scherz. Das ist ein Witz, Frauen bitte nicht beleidigt. Ich bin nur ein Mann, ich bin nur ein Scherz, denn Frauen haben hohe Erwartungen an uns, und wir sind nicht so intelligent wie Menschen. Wir sind Männer, ja? Wir nicht sammeln. Wir jagen. Wir lernen jetzt, wie sich denn wir werden in diesem femininen Alter. Jungs, lässt euch nicht von der Angst vor ihnen, ich glaube wir gehen von Transaktion zu Beziehung, das ist der Grund, warum wir hier so.

Intimität ist in Marketing und Vertrieb ist Bewegung, Bewegung ist Leben - und das ist es, was sie wollen. Bewegung ist ein Prozess, Bewegung ist Fortschritt; es geht um Fortschritt nicht perfekt, in Ordnung? Ich hoffe, das ist ein großer Gewinn für Sie, denn es ist gewiss eine für mich, und das ist der Grund, warum ich gerade anbiete. Sandra lächelt so Ich hoffe, dass das eine große Erfahrung für Sie.

Wir gehen zu den landing page. Eine landing page ist eine Seite, die erste Seite ist, dass Sie Ihr System, dass jemand Ansichten. Jetzt kann man eine Entscheidung Seite wo Menschen entscheiden sich, kann es zu einer Umfrage Seite wie ich zeigte ihnen meine Karte. Es ist in der Regel, in der die betreffende Person ankommt, folgt immer eine Art von Verbindung oder ein Aufruf zum Handeln. Die landing page kann einen ihrer Seiten - Es kann eine Homepage, eine Produktseite, eine Seite für die Anmeldung. Es ist eine Art Schlüsselwort oder eine Art von headline-orientiert. Beim Entwerfen einer Web site, in Ordnung, wenn eine der Seiten zu betrachten ist. Stellen Sie sicher, dass sie die klare, einfache und effektive navigation da in ihrem ersten mal anders ist als die Rückkehr Besucher.

Ihre landing page ist etwas anderes als eine Danke Seite. Und was ist ein vielen dank Seite? Nun, lassen Sie uns gehen sie nach unten, um die T's. Ich hoffe, Sie haben etwas zu lernen, ich weiß, sie sind etwas zu lernen. Nun, wenn sie sich schnell überfordert fühlen, denken Sie daran, dass wir gerade aufnehmen. Eine Seite ist die Seite, nachdem sie haben sich auf der Zielseite. Hier können Sie einen Bonus, es ist eine zusätzliche Belohnung, es ist der nächste Schritt, nachdem sie schon Maßnahmen ergriffen. Jede Aktion, die Leser, oder Anrufer, bzw. Zuhörer, oder Viewer benötigt, und sie verlassen sie die landing page ist das der Beginn der Schließvorgang. Jede Aktion ist eine Investition auf ihren Teil - zu wissen, daß ich ihnen vertrauen können - es ist eine winzige ja, ein kleines schließen.

Hier ist die große Frage. möchte ich eine Umfrage. Was ist wichtiger, eine landing page oder eine Seite. Wenn Sie sich zwischen den beiden entscheiden, was ist wichtiger: Landung oder danke? Ich möchte Sie um eure Stimme abzugeben, geben Sie ihn ein. Beeilen Sie sich, denn wir lassen Sie hier. Geben Sie es in: Was ist wichtiger, der Anlandung oder vielen Dank. Wenn sich Menschen in ICH will die Frage beantworten, in Ordnung.

Dann endlich, ich gebe Ihnen meine fünf Schritten und anschließend fahren wir, damit einige Leute, die hier. Und immer wenn ich ein Programm entwickeln, für Web Communication secrets, ich tat dies für meine Seminare - ich tue das. Sie sehen jetzt, zusammen mit Menschen aus Mailand, von Perth Australien, aus Rom, Südafrika, wo sie sich auch

ansehen, und auf der ganzen Welt, sie kommen zu meiner Mitgliedschaft vor Ort intensive, Juli dreizehnten bis sechzehnten in San Diego, Kalifornien. Die Web Seiten sind nicht auf, aber ich bin da mit alles so, wie ich es dir beibringen. Sie kommen ohne Kosten.

Allerdings gibt es eine Gebühr, wenn sie nicht angezeigt. Es kostet Sie ein Hundert US-Dollar Wenn Sie sagen, dass sie kommen, und sie werden auch nicht angezeigt. Meine Kosten für sie gibt es zwei hundert und fünfzig US-Dollar. Warum? Da sie mit dem Internet verbunden sind, denn sie erhalten eine Reihe von Geschenken - das ist meine Kosten. Haben Sie bereits dafür bezahlt? Ja, sie haben; aber wenn Sie sagen, dass sie nicht zu erkennen, ihre Strafe ist ein Hundert US-Dollar, nicht erstattungsfähig, nicht einmal darum bitten, dass Sie es wieder. Wenn Sie nicht zeigen, es ist mir egal, was passiert ist. Nun, es kann verwendet werden für die nächste Veranstaltung, aber Juli dreizehnten bis sechzehnten, merken Sie sich das Datum und können sie Sandra alles über sie.

Ich möchte, dass sie in San Diego, Kalifornien, und nur für ein Lächeln weil sie um zu lernen, wie monetize Websites, die nur für Mitglieder. Wenn Sie an einer Mitgliedschaft Website Herausforderung und wenn sie es nicht sind, haben Sie noch Zeit, sich daran zu beteiligen, geben wir die Mitgliedschaft Site Vermarkter des Jahres, genau wie wir haben den Treffpunkt Vermarkter des Jahres.

Jetzt ist hier meine fünf Schritt Formel bei der Entwicklung der Lehrpläne. Nummer eins, was ist das? Wir beginnen immer mit der misslichen Lage. Sie haben zu verkaufen die missliche Lage. Eine missliche Lage ist eine Folge von Problemen. Problem ist nicht groß genug, was ist das?

Nummer zwei, was ist die Lösung? Was ist also das Dilemma? Auch die missliche Lage ist gehen wir nun noch einmal zurück zu alleinerziehende Mütter. Okay, jetzt Sandra, ich möchte sie zu reden, ich möchte Ihnen sagen, dass die Überschrift gab ich ihnen, dass alle drei Aspekte. Nun, das ist sehr schwierig für Sandra weil ich mich ihr auf der Stelle aber ich bin Lehre, sie ist auch das Coaching. Also, was ist deine Überschrift, go for it.

Sandra: Wie man ein Arbeiten einer Mutter jonglieren ihre Arbeit und Kinder und verdienen gleichzeitig Geld.

Alex: Okay, das ist die Headline. Also, wenn ich eine Anzeige schreiben, hier Wie Verdient Man Geld mit Google Hangouts Seite 21 Der ist das Dilemma. Sie sind eine einzige Mutter; das ist der härteste Job der Welt. Sie wissen, was Sie tun? Sie brauchen, um ihre Kinder, dann haben Sie das andere Kind wer ist, dass ex-Mann. Sie haben ihren Job. 35

Sie haben damit zu jonglieren. Sie müssen diese Arbeit von der Babysitter. Sie müssen Ihre Betten. Sie haben den größten Teil der brüllenden und Maßregelung.

Du musst zu der bad guy oder böse Mädchen in den Prozess. Es ist eine undankbare Aufgabe und darüber hinaus, dass man noch von ihnen in ihrem Schoß für neuneinhalb Monate, es war die schwierigste Situation haben Sie schon einmal in physisch und wahrscheinlich Ihr frisch angetrauter Ehemann nicht in der Nähe war für die ersten drei bis sechs Jahren, denn sie hatten die Last aller, die Verantwortung.

Hinzu kommt, dass sie jetzt leben müssen Sie sich selbst denn vielleicht sind sie nicht mental, emotional und physisch wie man gerne sein möchte. Das ist die Situation in der sie sich befinden. So, das war der Weg, den ich starten würde das ad nach ihrer Überschrift. Jetzt warte ich nur noch auf die Schippe kam es von meiner Meinung, okay? Was ist die Lösung? Zum Glück, zum Glück gibt es einen Weg, in Ordnung. Nun, es ist eine Möglichkeit für sie, und dann gehen Sie weiter Sandra, was ist das was ist das? Es gibt eine Möglichkeit für Sie, was?

Sandra: Es ist eine Möglichkeit für sie zu... Es ist eine Möglichkeit für sie, Geld zu verdienen ... Oder soll ich dir sagen, dass das ganze Ding?

Alex: Nein, nicht wie.

Sandra: Es gibt eine Möglichkeit in Ordnung.

Alex: Ich möchte, dass sie mir das zugute kommen. Die Vorgehensweise, die wie. Zum Glück, gab ich einfach das Dilemma nun die Auflösung. Die Auflösung ist zum Glück gibt es einen Weg geben, um mir die Überschrift noch einmal ohne die wie.

Sandra: Zum einen arbeiten allein erziehende Mutter jonglieren ihre Arbeit und ihre Kinder und verdienen gleichzeitig Geld zu.

Alex: Okay, jetzt der dritte Schritt ist, warum sie nicht weiter? Nun rühren Sie das Problem, das ist die Formel. Nun der Grund dafür, dass sie noch nicht den Weg gefunden ist, weil sie noch nicht den richtigen Lehrer. Sie haben nicht den richtigen Lehrer weil sie sie nicht aus, sie sind auch mit der Pflege beschäftigt und die kleinen, die andere dumm-dumm, die nicht wissen, was sie tun, das ist der Mann rechts oder die ex. Dann werden alle Ihre Freunde schwätzen und sie sind immer im Weg und du bist nicht sehr produktiv und was in Ihrem Leben? Wenn Sie Ihre Kinder verlassen sie, sie stecken fest, weil sie versuchen, produktiv sein aber sie sind Multitasking und Multitasking ist ein Mythos.

Sie verfügen nicht über die Möglichkeit und sie kommen nicht weiter und Sie sehen einen Ausweg, sie kann sein Knie tief in der Kreide. Das ist der Grund, warum sie nicht mehr weiter wissen. Also ich habe mir erst aus dieser misslichen Lage befinden, nach dem das Planziel präzisiert, bis zur Lösung. Nun sagte ich Ihnen, warum sie nicht mehr weiter wissen; das ist das Problem. Jetzt, als nächstes ist werde ich Ihnen den Prozess durch die Zeit getestet, bewährt und Familie getestet, Forschung. Es ist in fünf Schritten auf und Sandra gib mir den Vorteil wieder auf ...

Sandra: ... Zu einer praktischen single mom-jonglieren ihre Arbeit und Kinder und verdienen gleichzeitig Geld.

Alex: Die nächste Aktion der Schritt Nummer fünf ist zum klicken Sie auf diesen Link, um sich ein Leben, kostenlose Strategie session mit uns, damit Sie sehen können, ob oder nicht unser Coaching Prozess ist der richtige für Sie. Nun kommt es auf Ihr Budget. Es wird irgendwo zwischen null und zehn Tausend Dollar je nach Ihren Bedürfnissen und Ihrem Geldbeutel zuliebe. Wir haben Finanzierung weil it's all about cash-flow, wir wissen, daß du ein single mum und das Wichtigste ist man Teil einer Gemeinschaft mit anderen alleinerziehende Mütter, die haben genau das gleiche Problem und genau den gleichen Gründen warum sie fühlen sich blockiert.

Das allein ist der Preis für den Eintritt. Es kostet Sie nichts, nehmen Sie einfach die nächste physische Aktion, schnappen Sie sich Ihre Maus und Ihre Tastatur und geben Sie in Ihrer e-mail Adresse und Ihre Telefonnummer und wir werden Sie kontaktieren, um mit ihnen ein Leben frei Strategie session und damit wissen Sie, ob diese für Sie geeignet ist. Wir werden alles in unserer Macht Stehende tun, um zu motivieren sie beeinflussen und überzeugen Sie "Ja" zu sagen denn wir wollen nicht, dass fünfzig Prozent ihrer Weiterbildung als alleinstehende Mütter, wir wollen nicht, dass siebzig Prozent der Fortsetzung Weiterbildung als alleinstehende Mütter ... Sandra, bitte un-mute. Wie viel wollen wir?

Sandra: Alles von ihm. 100 %..

Alex: Lassen Sie mich ihn mit ihren Händen.

Sandra: Alles von ihm. 100 %.

Alex: Okay, das ist keine neue news auf sie zu. Also noch mal, jedes Mal, wenn ich einen Lebenslauf, hier der Ablauf einschließlich Web Communication Secrets. What's die missliche Lage, was ist die Auflösung, warum werden sie nicht weiterkommen, was ist der Prozess und was sind die nächsten Schritte und Next action muss physisch sein.

Lassen Sie Menschen in und fragen Sie Ihre Fragen, weil diese, den formalen Teil ist fertig. Wir haben ungefähr fünfzehn Minuten zur Beantwortung von Fragen und ich bin sehr, sehr offen für Erkenntnisse und Sandra können Sie das gerade. CornMayor sagt zum Mitnehmen zu folgen. Es ist nie ein Ziel nur das Fortschreiten der it.

SirNesteMayor sagt Rand Afrikaans University Intimität Aha! Ja, es geht um Intimität, selbst Wissenschaftler brauchen mehr Intimität.

Jim sagt Bewegung ist Leben. Sie wissen, dass ich am liebsten. Albert Einstein sagt nichts geschieht, bis etwas bewegt. Bewegung ist Leben. Alle unsichtbaren Dinge sind die Dinge, die direkte leben; Schwerpunkt führt zu einer Bewegung. Sie können nicht finden Sie unter Schwerkraft, aber sie sehen den Effekt. Wenn Sie die Bäume sehen pfeifen, kann man nicht ohne weiteres sehen der Wind aber sehen Sie die Wirkung. Wenn Sie eine echte Intimität, kann man nicht sehen aber Intimität sehen Sie den Effekt. Wenn Sie liebe haben, können Sie finden Sie unter Liebe, aber wenn sie haben wahre Liebe, die ich möchte, dass ihr wirklich in der Liebe mit ihren Kunden und Klienten und Patienten, das heißt, sie sind bei euch unendlich für immer.

Fallen in der Liebe mit ihren Kunden können sie haben wahre Liebe mit ihnen. Was bedeutet Liebe? Expansion. Was macht Angst? Kontraktion. Ob Sie sie bereits gelesen der Verlauf der Wunder oder jedes andere geistliche Texte, ich sage es aus einer Marketingperspektive, ICH nur Maskerade als Vermarkter; ich bin wirklich eine persönliche Entwicklung und menschliche Potential Lehrer - ich hoffe, Sie wissen, dass jetzt. Es ist zu spät, sie sind bereits in es, haben sie dafür bezahlt, das ist es, was man bekommt. Ok, also hier, klicken Sie auf den Link, dass sie einfach und Jim sagte: Bewegung ist Leben.

Patrick Durkin ist hier. Patrick sagte landing page. Patrick ist unser Treffpunkt Vermarkter des Jahres. Patrick sie schalten sie schon mal Ihren Senf dazugeben hier weil ich möchte ... Ich weiss nicht, ob sie ihre Krone oder nicht, aber ich möchte, dass jeder, zu sehen, warum sie sind der Treffpunkt Vermarkter des Jahres.

Jim sagte, ich danke Ihnen. Auch hier ist die Antwort; die vielen dank Seite ist wichtiger als die landing page. Warum? Da die landing page, keine Maßnahmen ergriffen hat, okay, sie beteiligt sind. Die vielen dank Seite, sie habe bereits Maßnahmen ergriffen, denn wenn man die vielen dank Seite, sind sie dazu verpflichtet. Nun der Unterschied zwischen dem commit und ist sehr, sehr groß. Speck und Eier; wird das Hähnchen, das Schwein ist.

Das ist der Speck und Eier. So gibt es einen großen, großen Unterschied, der Leidenschaft produziert keine Verpflichtung, Verpflichtung erzeugt Leidenschaft. Damit die vielen dank Seite ist die wichtigste Seite und eine der am meisten ignoriert Seiten im Netz. Ich möchte, dass sie sich mit allen ihren vielen dank Seiten und stellen Sie sicher, dass sie über Erfahrungsberichte es gibt, haben Sie bis Umsatz gibt es, Sie haben die nächste Sequenz so, dass die Menschen kommen. Wenn Sie also Fragen haben Ich bin bereit für Sie, wenn sie über den Link und dann können sie kommen. Alles, was sie tun, ist klicken Sie auf umgekehrter chronologischer Reihenfolge, damit Sie auch sehen, dass die Verbindung Sandra ist Buchung.

Nun umgekehrter chronologischer Reihenfolge ist die Bedeutung, dass sie dabei sind, lesen Sie die neuesten links. Nun werde ich stumm sie Jim wie sie sind, und kommen auf in hier, treten Sie ein, und lassen Sie die haben noch einige Fragen. Ich habe 10 Minuten für sie und Jim gehen Sie vor und un-sich stumm schalten. Beginnen wir mit ihrem großen Gerichte zum Mitnehmen, du siehst super übrigens, ich mag den Hintergrund. Un-mute und lassen Sie uns hören, was sie zu sagen haben. Go for it. Ich hatte stumm geschaltet sie also, wenn Sie wissen, wie man un-mute reiben Sie Ihre Maus und die Stummschaltung.

Wir haben nur verloren Jim. Verflixt. In Ordnung also wieder hier, wir werden daran schuld, dass in Südafrika wie das? Ok Sandra, so sehen Sie alle Kommentare, die ich arbeiten kann und weil wir haben Herausforderungen kommen in hier? Vielleicht brauchen Sie zum Klicken Sie auf umgekehrter chronologischer Reihenfolge.

Sandra: Nein, ich nicht, aber wenn Sie wollen, sie wollen mich auf meinen Bildschirm freigeben; ich kann Ihnen zeigen, wo der link ist?

Alex: Ja, gehen Sie auf und geben Sie Ihren Bildschirm frei. Es ist Patrick. "Ok", so Patrick, nun Patrick nie hat einen schlechten Tag. Ich möchte, dass sie sich bei Patrick, wenn er duscht, braucht er weniger Zeit für die Vorbereitung für ein Treffpunkt als für mich.

Patrick: Hallo und herzlich Willkommen Alex Mandossian.

Alex: Go ahead and mute, daß andere Bildschirm nun, sie sind der Treffpunkt Vermarkter des Jahres vielen Dank. Patrick sehen wir den Schnee im Hintergrund, ich liebe, Hintergrund, jeden wissen zu lassen, was diese Erfahrung war wie und was ist ihr größter Gewinn für heute, weil sie sich wirklich mit der Südafrikaner heute und sie sind nicht in Südafrika natürlich. Schau in den Schnee auf dem Hintergrund. Go for it, du willst.

Patrick: Ja, es ist auf jeden Fall sehr kalt hier in Boston und ich bin hinter der rechten von meinem Bildschirm und ich kann so gut sein in Florida da bekam ich einen schönen Kaminofen in das andere Zimmer und ich bin dabei schön und warm. So gewonnene Erkenntnisse von heute habe ich so viele Stunden, die ich gerade erst begonnen tauchen in diesem Kurs und zu erkennen was sie sind wirklich lassen uns in. Ich meine, ich nur bauen Sie eine Liste aller Ressourcen, die sie für mich und die Dinge, die ich möchte, dass mein Team mir zu helfen die Dinge tun, die ich für die Arbeit an mir.

Einer meiner Favoriten ist heute habe ich immer beobachtet wie sie sich ihr Stamm, wie sie fragen Sie Ihr Publikum mit ihrer Business Card und ich habe noch nie erlebt, wie man zu tun, und so jetzt gibt es nur einen wirklich einfachen weg und ich kann tatsächlich stellen Sie sich vor was sie haben uns gelehrt hat heute und setzen Sie auf eine Seite, können wir fragen Sie unseren Stamm zu einem regelmäßig.

So heute ist es Visitenkarten, und nächste Woche ist es etwas über unser Produkt oder etwas anderes. Ich liebe solche Tools Ich sehe nur wie ein paar Monate ab jetzt, mein Geschäft ist einfach nicht so aus wie es sich in der Vergangenheit. Ich bin schon ganz aufgeregt zu sein dies zu tun und ich freue mich ehrlich gesagt durch Priorisierung von it als das wichtigste in meinem Geschäft zu lernen dieser Fähigkeiten von ihnen.

Alex: Patrick ist der Treffpunkt Vermarkter des Jahres. Was, das für ihn ist der Botschafter. Er ist ein Geschenk der Mitgliedschaft site Herausforderung, die ist ein zwanzig Tausend Dollar Geschenk. Ich möchte, dass sie zu nehmen sechzig Sekunden und jedem erzählen warum sie empfehlen an Freunde und Kollegen zu kommen um die Mitgliedschaft vor Ort intensiver und ihr Ziel, die Mitgliedschaft vor Ort Vermarkter des Jahres als auch, sagen sie, warum es sich lohnt, Reisen zwölf tausend Meilen und machen Sie Urlaub im wunderschönen San Diego Kalifornien im Winter Zeit, denn im Juli ist es Sommer in San Diego. Go for it.

Patrick: Auch Alex es gibt so viele Gründe, die ich beantworten kann solch eine Frage, aber ich werde mich mit einem der Luxushotels, ich denke wird einen Unterschied machen für Leute, die nur einige Zeit damit verbracht mit sie in San Diego. Es ist für die Menschen, die sie treffen. Die Qualität der Leute an der Treffpunkt Marketing Herausforderung sind so, dass ich einen Stapel rechts hier auf meinem Schreibtisch der Visitenkarten von Menschen, die ich dort kennen gelernt, wer ich bin, und die Schaffung von joint ventures mit und in der Kommunikation mit Es war jemand da, der wollte zu tun ... Sie buchen wollten drei Gäste für ihr radio show.

Wie Verdient Man Geld mit Google Hangouts

Seite 26 Der

Ich saß auf der anderen Seite des Zimmers sagen würde, "Mann, ich habe 35 zu einigen radio shows." Wir spielten eine Show gestern. Die Qualität des

Menschen ist die Nummer Eins aber das Lernen von ihnen ist immer fantastisch ist es nur kann" genug bekommen. Dann auf eine langfristige Basis Ich kann es gar nicht mehr abwarten, haben eine Mitgliedschaft vor Ort, wie ich kann es gar nicht mehr abwarten, replizieren meine Inhalte und stellen ihn der Welt in einer Weise, dass die Menschen können es weiterhin kontinuierlich . Ich kann es wirklich sein das diese Kunden. Auch ich muss nicht arbeiten in den Unternehmen alle Fragen zu beantworten, ich bin jetzt beantworten.

Alex: Ich danke Ihnen für diese und sie sind einer der wenigen Amerikaner und man bekommt video bombardiert im Hintergrund mit Autos und Menschen zu Fuß. Ich liebe es, weil wir ein Leben gesellig. Eines der Dinge, die ich sehr stolz darauf ist, dass sie ihrem Sohn nur so wie im Treffpunkt marketing intensive und Reunion. Verwenden Sie etwa 15 Sekunden, und wir werden weiter mit der nächsten Person heraus hängen. Was war denn das?

Patrick: Ja, genau. Es ist fantastisch. Ich habe meine ganze Familie in Treffpunkt Marketing. Ich habe meine 11 Jahre alte in einige der Lektionen mit mir, und er ist mit mir, wenn ich nicht raus hat. Es gibt nichts Schöneres, als ein 11 Jahre altes Kind zu sagen: Das ist ganz einfach. Ich habe tatsächlich lehrte James ... Ich habe ihn gefragt, ob er sein wollte ein Executive Coach und er sagte, Nein dad. Nicht, dass't klingen wie viel Spaß." Ich sagte: "Nun kann ich sagen, was das bedeutet." Er sagte: "Ja." Ich sagte, "Wenn du in der Massage Sessel gibt es mit meinem I-phone und sie spielen und sie mich beobachten. Wenn ich so etwas komplizierter." Sie sagen, "Papa sie machen es kompliziert. Sie können es sich einfacher machen." Dann, dass das, was sie bezahlt viel Geld für.

Mein Sohn ist mit mir. Wir sind dabei alle Arten von Spaß und ich bin einfach sehr dankbar, dass wir diese Erfahrung und gemeinsame Nutzung von it mit meiner Familie.

Alex: Vielen Dank, dass sie sich für einen Aufenthalt in der Hitze des kalten gehen sie sich stumm. Wir fahren an Jim. Jim geben wir diesem eine zweite Chance geben. Un-mute sich selbst und Ihre Frage oder nehmen, ich bin offen für eine der beiden Schaltflächen. Sie befinden sich immer noch verhalten so stellen Sie sicher, dass Ihr Mikrofon stumm geschaltet. Sie sind nicht stumm geschalteten in der Treffpunkt aber sie sind stumm irgendwie mit ihr Mikrofon. Wenn es weiterhin besteht, können Sie immer Ihre Frage. Machen Sie weiter und versuchen Sie es.

Wie Verdient Man Geld mit Google Hangouts
Sie sind immer noch verhalten. Daß ein heraus. Machen Sie weiter und geben Sie Ihre Frage in den Chat. Gehe ich mit Nancy. Nancy lassen Sie uns versuchen Sie es. Stummschaltung für sich selbst, sind sie immer

noch verhalten, sie werden stumm geschaltet, wenn Sie können mich hören. Un-selber stumm schalten, nehmen Sie Ihre Maus und

Nancy: Jetzt. Ja.

Alex: Perfekt, go ahead.

Nancy: Ich bin gerade zuhause und das ist auch der Grund, warum ich erst spät. Tut mir Leid für mein Deutsch, ich versuche zu folgen. Ich muss nicht zu verstehen [01:13:12] Mitgliedschaft website, weil vom letzten Jahr, als ich denke in Rom. Das ist die Idee, bevor ich selbst versuchen, cucumember.com online über das Unternehmen die web seite ist fast fertig für einen Freund von mir. Ich muss lernen zu sein, deshalb bin ich dabei, die natürlich auch.

Alex: In Ordnung. Perfekt, vielen Dank, machen Sie weiter und Sie sich stumm ...

Nancy: Ja. Ich möchte von Ihnen hören und alles weil ich weiß nicht viel über diese Dinge.

Alex: Ja, genau. Denken Sie daran Fortschritte nicht Perfektion so kommen Sie wieder an die gleiche Seite und Sie finden sie unter den anderen Treffs. In Ordnung?

Nancy: Ja, sicher.

Alex: Machen Sie weiter und Sie sich stumm, und ich werde stumm zu. Nun Jim sie können nicht finden Sie unter einem geparkten Auto und ich werde auf jeden Fall noch daran glauben, daß. Jim, was sie tun, ist auf der linken Seite befindet sich ein blaues Symbol, so Chat. Geben Sie Ihre Frage in den Chat und dann so haben sie mir bitte die Frage, weil ich sichergehen wollen, wir bekommen Frage von Ihnen, bevor wir Ende dieser Treffpunkt.

Ich werde Ihnen jetzt zeigen Sandra's Seite. Sie sehen, wir haben fast 700 Kommentare. Es heißt social Ranking, chronologisch, umgekehrt chronologisch. Gehen Sie immer mit umgekehrter chronologischer Reihenfolge Ich glaube, es ist die Standard- und sehen Sie Jim's mitnehmen. Sie können einen geparkten Auto. Nun werde ich Ihnen eine kleine Metapher. Zunächst hatten sie, das ist das Lenkrad. Was Richtung zu gehen; das Herz, das ist das Gaspedal. Das geht schnell und langsam und dann die Hände. Das ist die GPS oder die Richtung zu gehen.

Wie Verdient Man Geld mit Google Hangouts

Seite 28 Der

Jetzt kann man nicht lenken ein geparkter PKW Sinne kann man nicht mit dem Kopf. Die meisten Menschen versuchen zu starten hier, Sie ³⁵

können es nicht. Sie beginnen mit ihrem Herzen. Alles ist Energie, und Energie ist alles. Nichts geschieht, bis etwas bewegt. Nichts geschieht, bis etwas ausgesetzt ist, was ich sage. Beginnen Sie mit dem Gaspedal und es ist beängstigend, denn sobald Sie anfangen sich zu bewegen wenn man auch seinen Verstand benutzen Welchen Weg soll ich gehen. Wenn Sie das GPS-Gerät, das sind eure Hände, wo ich mit. Ich bin deine menschliche GPS-Gerät. Man muss nur vertrauen Ich weiß, wovon ich spreche. Warum muss ich wissen, was ich meine weil ich habe mehr Fehler machen als sie sind.

Jede Entdeckung habe ich gemacht ist. Ich weiß, was durch beseitigen, was ist es nicht, und das brachte mir das Recht. Hunderte von Tausenden von den Dollar von Fehlern so müssen sie nicht machen. 90% Tatsächlich 92% der Dinge, die ich hier nicht nachhaltig. Was ich bin, sie ist die acht Prozent, dass funktioniert und das ist der Grund, warum Sie zahlen für diesen Kurs können Sie auch gehen Sie zu Google und alles Ich habe euch gelehrt hat. Ich hoffe, sie schätzen, dass sie wieder zurück und sie sind nicht die gleiche Person. Sie erhalten neue Auszeichnungen in diesem Prozess als Patrick erklärt hat.

Nun Jim sagt, ich bin schwierig haben mein mic zu arbeiten. Ich verrate euch eine fragwürdige Wahrheit, vielen Dank, dass sie dazu, das Offensichtliche. Nun, das ist eine fragwürdige Wahrheit Ich möchte, dass du geben Sie Ihre Frage in das Diagramm so, bevor wir sie zumindest kann ich ausdrücken, was ist Ihre Frage? Jetzt Patrick ICH werde bringen sie auf und sie voran gehen und schnelles verbal was man sagen möchte. Go for it.

Jim: Klickte ich auch auf den Link oben auf dieser Seite. Wie kann man dies behaupten? Ich klickte durch Watch List auf Google plus und wenn es nicht zu holen mit dem Live Event schnell genug. Ich klickte auf YouTube und ich war dabei. Wenn Sie stört uns Fragen zu beantworten habe ich sie in der YouTube-Seite genauso wie eine Reihe von anderen Menschen.

Sie stellen Dinge wie Fragen wie für ihre Überschriften und sonstige Dinge und ich fühlte mich wie "Leute ich der Erste war, Post, dass. Alex rief mich in der Treffpunkt zu einem späteren Zeitpunkt arbeiten auf meine Überschrift." Dann dämmerte es mir da habe ich keine Erfahrung wie der Treffpunkt Vermarkter des Jahres immer noch lernen viele Tipps zu reisen. Vielleicht jemandem, der ihre Aufmerksamkeit auf eine andere Seite.

Wie Verdient Man Geld mit Google Hangouts Seite 29 Der
Dann kam ich über die Google plus Seite und Sandra war in seinem Kommentar. Ich bin einfach nur Gedanken über sie. Als Gastgeber einige Menschen, die sich durch die Bereitstellung unseres lebt, ob es gibt eine

Möglichkeit auf ein Minimum reduzieren? Machen es einfacher für die Menschen.

Alex: Ich bin nämlich wieder in dieses Hotel gehen. Es geht um Fortschritt nicht Perfektion, sie soll synchronisiert werden auf der Google Seite schmökern. Wir sind dabei, die Dinge, die niemand sonst tut daher fahren wir zu erhalten lächerlich gemacht und wir werden uns vehement dagegen. Nun findet man einen Weg, wie man zu der YouTube-Seite Was ist ein Simulcast und es gibt keine Kontrolle der YouTube-Seite. Allerdings haben sie uns gerade, ich hatte keine Ahnung, dass das passiert war. Das war ein blinder Fleck.

Nun gibt es ein Gespräch, dass die Leute wahrscheinlich mich zu richten, dass ich mich nicht mit ihnen, weil ich sie nicht einmal wissen, dass sie vorhanden sind. Bitte vergib mir meine blinden Flecken es wird nicht wieder vorkommen. Wenn die Leute sagen, dass man nur eine Chance. Das bedeutet aber nicht, dass sie eine Chance und sie sind fertig. Das bedeutet, dass sie eine Chance für Vergebung. Dies ist meine einzige Chance. Wir haben jemand überwachen den YouTube Kanal die Sandra zu spielen Double Time, gehen Sie hin und her im Fall wir sind nicht synchronisiert.

Wir kommunizieren 12.000 Meilen entfernt. Dies war nicht möglich noch vor fünf Jahren. Wir sind das Wunder und meine größte Ärgernis mit einem Wunder ist nehmen wir es für selbstverständlich drei Monate nachdem wir lernen, wie man es macht. Patrick vielen Dank für die, die in unserem Bewusstsein, sie sind eine Botschafterin und sie haben mir gerade jede Menge Chaos aus meiner Platte weil ich nur aufgedeckt haben einen blinden Fleck.

Jetzt gehe ich zu erklären, dass dieses für alle zu dem Zeitpunkt, an dem dieser Aufnahme bin ich in der Mitte einer Familie Übergang und eine Menge von Änderungen mit meiner Firma. Was passiert ist ist eine Menge von Menschen, die mit mir waren nicht mehr mit mir aus den falschen Gründen. Ich werde dort noch ein Video sagt: "Die Menschen, die bestimmte Dinge und ich weiß nicht, was sie nicht tun dürfen und was sie getan haben aber die Leute, die mit mir waren nicht mehr mit mir. Wenn Sie schon nicht mehr reagiert, uns in den letzten zwei Wochen sind wir nur verlieren." Wenn Sie wollen, dass zwei Menschen, die keinen Schlaf bekommen und sie sind Make-up trägt unter den Augen ist Sandra und mir. Bitte verzeiht. Wir werden aufholen, und wir sind auf der Suche nach acht Spieler.

Wie Verdient Man Geld mit Google Hangouts Seite 30 Der
Wir werden Gespräche mit Leuten und das Wichtigste ist mit
Engagement in engagers. Patrick wenn sie möchte ... Hier ist das erste,³⁵
was ich einfach nur sagen, dass es eine tolle Idee, die sie verantwortlich

sind, ist das eine Vorlage. Tolle Idee, sie sind verantwortlich. Wenn Sie möchten, nehmen sie kostenlos von YouTube und schaffen Sie es, an diesen Treffs haben sie den Plan, den sie auf, wenn sie nicht lassen Sie es mich wissen. Der Grund, warum ich es ist da bei mir auf Platz eins wird es mich nichts kosten. Nummer zwei werden sie durch Erfahrung lernen denn Erfahrung ist nicht der beste Lehrer. Diese Erfahrung ist die einzige Lehrerin. Vor allem findet man die Bemerkung, sie es für sich entdeckt. Es gibt einen Grund dafür, und ich glaube in der heiligen Geometrie, das ist göttliche Intervention irgendwie.

Sie haben gerade entdeckt ein blinder Fleck und das letzte, was Sandra braucht, ist für die Überwachung der YouTube channel. Ich will jemanden finden wenn es ist nicht mehr zu dir, den ich nicht vor Ort. Ich habe gerade etwas Neues lerne. Es ist auf dem YouTube channel live, es ist synchronisiert aber kann es nicht synchronisiert werden auf unserer Seite weil unsere Seite ist nicht im Besitz von Google. Wir haben zweite Priorität. YouTube ist im Besitz von Google hat es oberste Priorität und es ist nicht synchronisiert werden wie ist es gibt es weniger der Zeit. Das ist das, was ich zu sagen habe, und ich hoffe, dass macht Sinn.

Gehen wir in die letzte Wort, das ist das letzte Wort, dass Sie glauben, das muss sich zeigen, was dieser Treffpunkt wurde und deshalb das ist ihr letztes Wort. Jim fragte, "war ich richtig in Fahrt, bis sie, wie bei perfektioniert wird Teil Ihrer Entschließung der nächsten Aktion." Die Antwort ist "Ja". So und dann den Vorteil, die nächste Aktion ist der erste Schritt in der Sequenz zu erhalten das vollständige Bild. Was ich mache ist wenn ich von Menschen, die Menschen, die ich nie verlassen, das "Wie".

Viele Trainer, die wie. Im Hinblick auf die wie sie haben es zu kaufen. Ich geben Ihnen immer den wie in einer Schicht von meiner Ausbildung. Wenn ich sagen wir mal fünf Strategien, ich ziehe was warum wie und tief mit einem und ich sage, "wenn sie wollen, dass die anderen vier, ich habe euch gegeben 20 % für frei. Wenn Sie wollen, dass die anderen vier haben sie zu kaufen." Ich habe keine Zeit für die anderen vier. Das ist, wie ich trainiere.

Nun gibt es einige Leute meiner Meinung sind vollständig und machen sie besser als mir finanziell aber so Ich mache das, weil ich denke, das ist die höchste Form der Intimität. Ich sage Ihnen die eher intimen sie befinden sich in der Öffentlichkeit werden immer mehr Menschen hassen sie. Wenn es einer nicht fertiggestellten Erwartung oder eine weitergeleitete Absicht oder ein Missverständnis weil sie so viel Glaube an sie, was auch immer die Projektion ist sie haben es zugelassen, dass sie nach unten.

Plötzlich jemand auf sie. Zum Beispiel \$100 Erstattungen wurden wir für unsere jüngsten Reunion und intensiv. Er Person, die sich im Übergang umgegangen war, und wir sind schon fast 100 Menschen 100 Dollar in einer Zeit. Auch diese Person habe nicht tun, weil sie umgestellt. Das war ihre Wahl.

Es war etwa eine Woche verzögern. In der Woche habe ich meine Antworten zurück nach Gießen mein Herz für zwei und halb Tag wie, "Wie können sie es wagen Alex. Ich kann gar nicht glauben , dass Alex. Oh meine Güte Alex. Ich hoffe sie und sie mich im Stich gelassen." Dies ist ein Kompliment da habe ich es mir so in ihr Herz. Sie sind so enttäuscht war alles, was ich habe, ist sie zu P.s. : an den Promoter sprachen: "Vergib mir der Bearbeiter ist nicht mehr mit mir. Wir werden immer an ihn als ersten wie wir können. Ich nehme mal nicht an meinem Schlaf wie Sandra und wir werden alles daran setzen, ihr zu sie wie versprochen. Wir sagten, dass es bis zu 10 Werktagen dauern und das ist warum wir es gesagt. Wir haben es für sie in fünf so bitten wir das zu entschuldigen."

Viele Male sind sie peinlich berührt für ihr Verhalten aber ich eher sie beschämt sein über mich, weil ich vergeben kann. Wissen, dass die etwas intimeren sie sind sie haben einen Preis zu zahlen weil sie werden euch hassen mehr, weil sie dich lieben. Im Wesentlichen handelt es sich um ein zweischneidiges Schwert. Je mehr sie dich lieben sie mehr möglicherweise werden sie zu hassen sie. Es ist genau das gleiche.

Wenn sie gleichgültig sind, so ist das Leben größten Tragödie. Ich habe keine Angst vor Menschen Abscheu mich oder liebt mich. Ich habe Angst vor Menschen ignorieren mich. So ist das Leben größten Tragödie Gleichgültigkeit vorgibt zu spielen. Weigert zu spielen, auch das Spielen nicht zu gewinnen ist nicht annähernd so schlecht tut wenigstens so. Nicht zu wissen, was zu tun und nicht tun ist nicht dabei und im Grunde gar nicht zu wissen, was sie tun sollen. Zu wissen und zu tun ist nicht zu tun, das ist ein chinesisches Sprichwort. Zu wissen und nicht tun ist nicht zu wissen, denn sie verhalten sich und verhalten nie lügen. Die Aktion ist, wie sie gemessen werden.

Jetzt gibt es eine tolle Führer in der Vergangenheit waren andere Dinge als das, was sie tatsächlich getan haben. Ein Herr war ein Maler er ist fehlgeschlagen. Er entschied sich für einen anderen Lebensstil und die Folge: er vernichtet eine ganze Bevölkerung. Können Sie raten, wer das ist, aber er war nicht Deutsch, aber er hat sehr viel Schaden anrichten. Es gibt Menschen in der Geschichte, die haben eine Menge anderer Leute weil sie sich entschieden haben, einen anderen Weg einschlagen.

Hier hätte man einen Weg der Liebe und -erweiterung, aber sie haben die gleiche Energie und sie nahmen es mit Kontraktion. Sie können beurteilen, ob in jeder gewünschten Weise. Ich sage nur, dass es die Hoffnung wenn sie haben einen Schönheitsfehler in ihrem Leben. Es gibt keine Hoffnung, wenn Sie einen passiven in ihrem Leben. Sie können nicht die Toten aufzuwecken aber können sie neue Geburt zu einer Person, die nicht optimal für Sie. Das ist das, was ich bin, sie zu sehen.

Ich bin bereit, ich habe meinen Krieger Bandana auf für die Menschen, die nicht so wie ich, in Ordnung. Entscheidend ist, dass wir Menschen aus, die es nicht ausstehen Sie abgesehen von den Leuten, die sich noch nicht entschieden. Das ist der Schlüssel zum Leben.

Tun wir's letzte Wort. Letzte Wort von Heather ist stark. Let's go, ich glaube es ist Corene. Was ist das letzte Wort für Sie? Ich werde un-mute sich letzte Wort. Ich glaube nicht, dass man sich zu verstecken. Ich sehe die Leute. Un-mute sich selbst, lassen Sie uns hoffen, dass sie es tun kann. Der Druck ist auf, letztes Wort.

Corene: Letztes Wort ist eindeutig gedrückt und ich glauben, dass es sehr leistungsfähig und dankbar im Moment für das, was sie uns lehrt. Wir haben so viel zu lernen und ist es erst die zweite Sitzung. Vielen Dank und gut gemacht.

Sprecher 1: Für mich es nur einige der tiefen Dinge, die sie eigentlich reden was war ist Vertrautheit? Auch wenn sie tatsächlich haben fünf Schritte und Sie sehen, wie es gespielt wird. Sie können sehen, wie einfach es ist und wie es angewendet werden kann für jedes Unternehmen und jedes Produkt und jede Dienstleistung, die ist wunderbar. Wenn Sie sich in der Dunkelheit und sie haben Leidenschaft für etwas, aber sie haben keine Ahnung davon, wie es angewendet werden. Wow, super vielen Dank.

Alex: Vielen Dank. Patrick letzte Wort für Sie.

Patrick: Zugang, das letzte Wort ist. Ich liebe die Art und Weise, wie Sie mit uns einen Blick hinter die Kulissen, und lehre uns zu verwenden die gleichen Dinge, die Sie verwenden. Es ist fantastisch.

Alex: Vielen Dank. Nancy sagt, "Letztes Wort ist Dankbarkeit. Vielen Dank, dass sie sich für ihr Wissen teilen." Von dem, was alle diese Sitzung Nummer drei. Gehen Sie zurück, und sehen Sie sich die beiden anderen Sitzungen. Sie werden protokolliert und sind auf dieser Seite und Sandra können sie auf. Sandra Was ist Ihr letztes Wort.

Wie Verdient Man Geld mit Google Hangouts

Seite 33 Der

Sandra: Mein letztes Wort ist Liebe. Ich denke Alex liebt Lehre so sehr, dass er³⁵ sogar mehr Hand in [nicht zu verstehen 01:28:00] Heute.

Alex: Mein letztes Wort ist wahre Liebe. Es sind zwei Worte, daher bin ich gegen die Regeln weil ich glaube in das Unendliche. Das ist nicht Plusing, Sandra . Ich bin nur etwas, an das ich glaube und ich denke, dass Ihr glaubt an die gleiche Sache. Ich danke euch. Ich hoffe unsere Wege werden wir wieder kreuzen. Bitte gehen Sie zurück und überprüfen Sie diese Ausbildung weil Sie Aktion und sie geben Schwingungen und geben Sie Ihrem Wesen nach dem tatsächlichen Verlauf. Sie können auf dieses immer wieder und wieder und wieder und lernt daraus. Ich möchte mehr als die Erwartungen an das Verhalten wohl nicht lügen. Es geht nicht darum, wer sie sind ist das eine Angelegenheit von dem, was sie tun.

Alles Gute wünscht allen und ich bis zum nächsten Mal. Ich hoffe, dass sich unsere Wege wieder kreuzen für die nächste Anlaufstelle. Tschüss für heute.

