

Alex: Hallo herzlich willkommen, sie befinden sich hier, und ich bin froh, dass du es hier, weil gerade jetzt hier in diesem Moment ist Ihre Chance des Lebens zu werden nicht nur mehr Überzeugungsarbeit leisten, sondern zu lernen, wie Web kommunizieren, nicht nur durch teleseminars, der ist ein sehr niedriger Ende virtuelle Veranstaltung. Und die meisten Länder haben teleseminar bridgelines wo Leute rufen zu einer Brücke, und hier treffen sich die Leute, und das Haupt Person oder der Dozent oder die zuständige Person in können drücken Sie die Taste Stumm, in der Regel im Laufe der Jahre wurde die Nummer fünf, und dann schaltet er alle anderen aus. Und dann wenn sie wieder aufheben möchten, Sie die Stummschaltung wieder und danach sind alle anderen sprechen, so nennt man das teleseminar.

Ein Webinar ist wo Sie sind Video- und sie tun kann Bildschirm teilen, ein Leben geworfen oder YouTube Live oder Ustream ist wo Sie einen physischen Ereignis, über das Internet per Streaming übertragen, aber statt des tatsächlichen Ereignis. Und, natürlich, der Treffpunkt ist das, was wir im Augenblick tun, und Sie wissen, was ich für die meisten. ICH BIN für Treffs weil ich glaube, es ist die schnellste, einfachste und preiswerteste Weg zu mehr Einkommen und Gewinne, und es wird mehr und mehr von der Möglichkeit Geschäfte zu machen.

In Ordnung, das ist Alex Mandossian hier und ich bin in San Rafael, Kalifornien, arbeite ich gerne in einem schönen verregneten Tag hier. Es kommt nicht oft vor, dass es regnet und es regnet. Und nach unten unter dem, was Sie tun können, ist geben Sie einfach bei der Frage, wo sie hängen, und Ihren vollständigen Namen an. Und ob das Übersee oder einheimisch, ich will, dass sie, um dies zu tun.

Und ich habe mit mir Sandra Bravo, der ist wieder da, und ich wollen, dass sie ihr schauen Sie in die Kamera da ist sie auf dem großen Bildschirm. Und Sandra, wo bist du hin?

Sandra: Hallo an alle, ich bin raus hängen von der Gold Coast , Australien.

Alex: Und welche Zeit würde er da sein?

Sandra: 4:00 Uhr morgens auf.

Alex: 4:00 Uhr morgens auf. Du siehst super für 4:00 Uhr morgens auf. In Ordnung, lassen Sie uns also beginnen. Nun lassen Sie mich zuerst sagen, was ich trage und warum, dass ist sehr wichtig für mich, ich trage meine Produktivität hat. Jetzt kann jeder mal beim Tragen dieser hat, und ich mit Menschen zusammen bin, die mich kennen, so wie ich, vertrauen Sie mir, mich zu verstehen und mir glaubt und weiß, dass es der richtige Zeitpunkt für Sie, sich in meiner Gegenwart. Und wir werden über diese sechs Dinge: Nein,

wie, Vertrauen, das sind drei Gründe, warum Menschen kaufen von Ihnen. Verstehen, Glauben und Timing, die der drei Gründe, warum Leute nicht bei Ihnen kaufen.

Also ich gebe dir einen kleinen Einblick in das Geschehen. Heute geht es darum, sie mehr Einfluss mit weniger Worte. Wenn Sie den doppelten Einfluss mit der Hälfte der Worte, nicht, dass sie bessere Elternteil? Nicht, dass sie bessere Tochter oder Sohn? Wäre das nicht ein noch besserer Cousin oder Ehegatten oder früheren Ehegatten oder eine andere Art von Person, die sie haben, Einfluss auf andere Menschen ob es sich um einen gw-Verkäufer, es ist ein ein Briefträger oder Frau, jedem empfehlen, ihr Chef, es könnte Menschen arbeiten für Sie, wer in ihrem Leben, Menschen auf ihrer Liste. Dies ist alles über Einfluss.

Und Einfluss Überzeugung geht es nicht nur um Motivation jemanden zu sagen, ja. Sie sagen ja selbst wenn du dies gar nicht möchtest sagen ja, denn sie glauben an das, was es ist, dass sie machen. Es ist verursacht, es geht nicht nur um dich als Verkäufer und der Manipulation der ja. Ich glaube nicht, dass ich kann niemanden. Ich werde mit diesem Wort heute, das, es ist aber wirklich ein Ausrutscher. Es ist missbräuchlich verwendet weil ich nicht mehr alles zu kaufen. Ich kann nur haben sie lassen Sie sich inspirieren auf bei mir kaufen. Ich kann nicht etwas verkaufen aber ich kann begeistern, motivieren und überzeugen Sie sich selbst verkaufen, so dass sie Geld von mir und mit mir.

Wenn Sie mir einen Dollar, dann habe ich noch ein Dollar und sie tun es nicht. Jetzt ist es auch egal welche Bezeichnung wir sprechen, euro, Rand, Rubel, was auch immer es ist. Wenn man Geld hat, dann tue ich das nicht , ich habe und sie das nicht haben, und sie werden sie mir ein Stück von ihrer Freiheit, wenn sie leben in einer kapitalistischen Gesellschaft, die wir alle tun. Wir sprechen hier über ein Land der Dritten Welt, an dem man nur nichts sondern handeln immer hin und her. Alle beobachten dieser Kurs richtet, und der Kurs wurde speziell für Web Communication, und dies ist das fünfte Modul, wir haben noch eine weitere.

Und das ist das wichtigste ein wenn es darum geht, andere zu beeinflussen. Ganz gleich also, ob sie sich mit ihren Eltern hat oder Ihr Ehepartner hat wenn Sie einen haben. Ich hoffe, Sie nehmen Sie Ihren Hut ab für Ihren Ehegatten oder setzen Sie Ihren Chef hat oder Produktivität hat. Nun, das hat bei mir indirekt. Hören Sie auf Mich und indirekt von George Lucas, Regisseur, George Lucas. Jetzt heißt es hier, Lucasfilm. Es gibt nur sehr wenige Hüte, die gemacht wurden, gibt es nur sehr wenige, dass Hüte sind bestickt mit Lucasfilm.

Und die Person, die die überlieferten es ist für mich ein guter Freund von mir, und ist die Person, die sich buchstäblich von Hand in der computer-animierte Yoda. Sie wissen Yoda, dass wenig Charakter in Star Wars in seiner ersten Lichtschwert Szene, nicht in Star Wars I, aber denken Sie daran wenn er tatsächlich Whoo, Whoo, Whoo, Whoo, Whoo; [nicht zu verstehen 00:05:46] do, dass im gesamten Lichtschwert Szene, man fährt, "Blick auf den kleinen Mann gehen."

Das war die Szene, die, Tim, mein guter Freund animierte Yoda. Tim ist der Elternteil, Katie, Katie und mein Sohn, Gabriel, und meine Tochter, Breanna, sind sehr gute Freunde, und die beiden gehen gemeinsam in die Schule. Ich schnappte mir Katie heute morgen, und Gabe in die Schule zu gehen. Sie besuchen die Schule früher als meine Tochter Breanna. Und was hat das denn damit zu tun ist, weil Tim gab mir diesen Hut und George Lucas hat mir ... Er hat, und dieses hat ist fast one-of-a-kind, und immer wenn ich trage diese hat, ich habe mir den Wecker gestellt, 60 Minuten oder 30 Minuten. Und das ist eine so genannte Power Hour eine Stunde Produktivität.

Und ich glaube, dass diese absichtlich, denn wenn dieser Hut ist um mein Haupt, es fühlt sich an wie ich produktiv, und ich weiß, dass ich bin produktiv, und es erinnert mich nicht um e-Mails abzurufen, nicht ans Telefon, nicht um an die Tür zu gehen. Es gibt tatsächlich draußen ein Schild, dass automatisch ausgelöst durch diese Sache, und es heißt "Auf Luft." Wenn ich klicken Sie auf Off (Aus) Es kommt aus; wenn ich auf, jetzt ist es auf. Und das bedeutet nicht eine an der Außenseite kann kommen und mich unterbrechen. Wir sind aus einer zerrütteten Wirtschaft haben wir störende Werbung, welche ich gerade sie. Und was sie wollen ist die Ursache für eine Störung im Hinblick auf die Aufmerksamkeit, nicht unterbrochen durch Kräfte von außen.

Deswegen ist der heutige Tag Modul fünf, und wir werden eintauchen in das, was jedes dieser Module sind und warum sie es so wichtig. Laß mich dich direkt in die Module. Jetzt haben wir Greg und Greg sagt: "Hallo, Sandra und Alex, Agnesia von Johannesburg. Ja, ich bin hier auf Zeit diese Woche." Karen aus Johannesburg sagt ... oh, von Johannesburg , Jim aus Kliprivier in Südafrika. Ich hoffe, dass ich als recht, wenn ich es nicht Ich bin Amerikanerin, können Sie mir die Schuld, nicht meine Lehrer. Heather Hanging Out in Benoni, Südafrika; Garth Smithard hat sendet seine Grüße von Secunda. Ich kann sagen, dass, Secunda, Südafrika, ich bin einfach nur raten. Vielen Dank, Leute.

Geld verdienen mit Google Hangouts - Südafrika WCS 5

Nun lassen Sie mich Ihnen zeigen, wo wir uns befinden. Heute konzentrieren wir uns auf Web Communication, Modul fünf. Jetzt

Seite 3 Der

28

Modul vier haben wir behandelt, wenn ich auf Modul vier, es ist Peitsche Geheimnisse. Modul drei haben wir behandelt, Verfassen von Texten Vorlagen, Modul zwei haben wir behandelt, Fehlernachricht bei Druck außerhalb Geheimnisse, das ist alles über e-mail oder indirekte mail und dann Modul Eins, natürlich, wir haben das beschriebene On-Page . Es scheint so, als ob vor einer Weile, aber dieser Schulungen sind für Sie da nutzen diesen Kurs. Und dieser Kurs wird niemals alt.

Warum ist das so genannte Teleseminar Geheimnisse? Nicht weil teleseminars sollte die einzige Möglichkeit dar, wie sie, ist sie sind das einfachste. Es wird kein Bild angezeigt. Sie können sie mit einem schlechten Tag haben, können sie mit sehr wenigen Kleider auf, sie können es tun, wenn sie schlechten Atem und sie haben sich nicht aus gebürstetem Ihrer Zähne, sie können alles tun, was sie wollen an einem teleseminar, Menschen werden niemals sehen, wie sie, weil sie nur auf euch hören. Sie können dies tun, wenn man gerade einmal aufgewacht, sie tun können, dass ... einige von ihnen raucht, dann können wir das bei einer Zigarette, sondern sie von niemandem beobachtet werden. So, deshalb nenne ich es Teleseminar Geheimnisse.

Wenn Sie jetzt schon hören Sie die audios, sie wendet sich an teleseminar Leute, wir nennen sie teleseminarians da wie der barmherzige Samariter, der teleseminarian ist genau das. Es führt zum Erfolg und wir fahren nach Liste Gebäude, Zugriff auf Live Veranstaltungen, umstrukturieren, alle von ihnen sind im Aktion guide, Tele-Überzeugung wir fahren über. Aber ich will ganz klar eine Sache, die ist von entscheidender Bedeutung, ob es sich um teleseminars, Live Streams, die bei einer Veranstaltung, YouTube Live, können Sie sehen, dass bis auf Google auf was das ist. Es ist mit YouTube für eine live-Präsentation, sehr leistungsstarke im Rahmen einer Veranstaltung.

Ob es ein Webinar an, es ist GoToMeeting und GoToWebinar, gibt es alle paar Webinare und Webinar Schulung, sie in der Regel nicht kostenlos, aber es gibt einen Haufen von Webinar Schulung oder Google Hangouts. Jetzt gibt es ein Google Party oder ein Google Video, dass sie sich nur untereinander, und diese sind eine begrenzte für acht Personen im Inneren der Treffpunkt oder es ist ein Google On Air, das ist das, was wir jetzt machen.

Also bis jetzt haben wir, ich schreibe ihn auf der großen Leinwand, wir haben Sandra, und sie ist in Gold Coast, und sie ist on air mit ihnen schon jetzt. Und beschreiben Sie den Unterschied zwischen den Google Video, das sich innerhalb des Google Zimmer, Sandra, und dann die Google On Air, warum ist Google in

der Luft so viel leistungsfähiger weil es nicht nur selbst nehmen sie ihr aber noch etwas passiert, dass andere Leute es sehen, ja.

Sandra: Dies bedeutet einfach wenn Sie damit leben können, können Sie jederzeit wieder und nur Körner, replay und catch-up, was ich sehr viel, ich bekomme eine Menge Studenten, die mir eine e-mail und sagen: "Oh, das habe ich verpaßt haben, können Sie mir den link noch einmal," so, dass es da ist und dann können wir es transkribiert. So können wir sie [nicht zu verstehen 00:11:10] Alles, was wir sagen, so dass diese die etwas ein großer Vorteil, dass wir haben.

Alex: Wir sind dabei diese transkribiert, das ist ein wenig extra Geschenk für sie, und wir haben auch die ultimative Mitgliedschaft site Herausforderung, und viele von ihnen sehen sich die rechten nun aufgezeichnet oder auf live Sie fahren durch, und ich bin sehr begeistert davon, dass die kurz vor dem Startschuss zu dem Zeitpunkt, an dem dieser Aufnahme. Aber das Wichtigste ist zu verstehen, dass es hier nicht nur um teleseminars, dies ist zu überreden, Einfluss, ich schrieb hier überzeugend.

Und Sie wollen bauen sub-Liste von hoch qualifizierten Interessenten. Sie konvertieren möchten Perspektiven in die hoch motivierten Kunden. Sie wollen "schnell", das ist das Wort, schnell maximieren Sie Ihre Customer Lifetime Value, d. h., Sie haben eine längere und längere Lebensdauer wert. Sie wollen zur Optimierung ihrer Marketing erreichen. Was ist Marketing? Das bedeutet Belichtung. Und sie wollen es praktisch, schneller, besser und einfacher, und dann Sie leihen möchten. Ausleihen der Behörde in einem Zielmarkt oder Nische, und man kann sich meiner Behörde.

So beginnen wir mit dem Glossar. Also, was ich tun kann, ich gehe ganz oben an, und ich möchte heute auf Arbeit auf Pete, ich werde die für Pete. Und das Wort P, beginnen wir mit ist dieses eins, eins meiner liebsten. Dies ist der, den ich lehre meine Kinder, den Weg des geringsten Widerstands. Jetzt mit meinen Kindern, sie sind Teenager, den Weg des geringsten Widerstands ist nur das zu tun, was ich sage, und sie haben den Weg des geringsten Widerstands. Zeit, Ende der Geschichte, vielen Dank für deine Teilnahme.

Der Pfad führt zu Spaß haben denn er vereint die Reise mit dem Ziel. Eine andere Art zu sagen das ist, "Work Smart, nicht schwer."

Nun weg mit dem geringsten Widerstand, was bedeutet, dass die Geld verdienen Strecke zwischen zwei Punkten A und B ist nicht eine gerade Linie.

Die Strecke zwischen Punkt A und Punkt B ist keine gerade Linie. "Ach, komm schon, Alex, was meinst du damit?" In Ordnung, sagen

wir mal, hier ist eine und hier ist B, und es gibt einen Berg dazwischen. Denn wir sprechen über Afrika, es ist der Mount Kilimanjaro, wie ist das, ist das ein sehr hohen Berg.

Jetzt in die Berge, wir werden gehen müssen durch eine gerade Linie, wenn wir in die Berge aufbrechen und graben und graben und graben und graben, gehen Sie auf die andere Seite, ist dieser Pfad hier, diesen Weg habe ich keine Ahnung, wie lange es dauern wird, aber lassen wir das einfach davon aus, dass er die über zehn Jahre. Warum? Denn wir sind durch einen Berg. So dauert es eine Weile, bis Tunnel durch. Das nennt man eine gerade Linie. So die kürzeste Entfernung zwischen zwei Punkten ist eine gerade Linie mit Geometrie, jedoch nicht mit. Letzten mal Zeit ist wichtiger als Geometrie.

Also, was wir nun machen wollen ist wir wollen, den Weg des geringsten Widerstands und der Weg des geringsten Widerstands zu gehen über den Berg, und das dauert vielleicht 10 Tage, die es in vielen Fällen, nach oben und unten dem Kilimandscharo, ich weiss auch nicht, es geht um 24.000 Füße, die es etwa acht bis 9000 Meter. Ich bin mir nicht sicher, wie groß, aber es ist um acht auf 9000 Meter. Hinauf- und es dauert etwa 10 Tage, dann dauert es 10 Jahre. Was ist besser, den Weg des geringsten Widerstands- oder die kürzeste Entfernung zwischen zwei Punkten als gerade Linie?

So, dass ist der Grund, warum wir sie auf einige dieser Begriffe, ich möchte, dass sie darüber nachzudenken, was sie dachte immer um wahr zu sein. Weg des geringsten Widerstandes ist dieser Weg führt zu Spaß, das ist das Stichwort. So hier ist mein Tochter hat? Gestern bin ich in einem Laden, ich bin mit ihr einkaufen, und sie ist, weiß ich nicht, viel kürzer als ich, und sie sagt: "Papa, schau mich an, sieh mich an." Also ich bin auf der Suche nach unten auf sie, und sie ist, geht sie, "Seht mich an genau hier." Und ich versuche zu gehen einkaufen, geht sie, "Papa, schau mich an." Nun dessen Tochter ist sie? Sie ist Alex's Tochter, so dass sie hat natürlich auch geschaut Alex tun Dinge auf der Bühne, am Telefon und sogar überboten.

Also sagte ich: "Okay, ich bin auf der Suche nach an sie." In der Zwischenzeit hat sie eine Menge von Leuten mit dem Wagen. So nun hat sie einen Wagen, und sie wird blockiert und sie sprach: "Ich bitte um Entschuldigung, jeder, muss ich meinen Vater fragen eine Frage." So jetzt bin ich nach unten schauen, bin ich jetzt ein wenig peinlich, aber ich bin wirklich stolz auf sie, weil was sie will ich sie, weil sie sehr einflussreich, wenn sie wissen, dass meine Tochter, die Sandra macht, dann war ich sehr stolz auf Sie. So sagt sie, "Papa, ich möchte, dass diese Sprühflasche."

Nun, was spricht sie an. Sie will, dass diese Sprühflasche, dass sie Wasser in der EU, weil wenn sich der Sommer kommt sie ziemlich heiß werden und gibt es einem Lehrer in der Schule, dass hat eine Sprühflasche, ließ sie niemals etwas mit, und sie will ja, es war nur zwei US-Dollar, und sie fragte mich, ob ich das haben, und dann hat sie gesagt: "Schaut mich an, schaut mich an." Und der Weg des geringsten Widerstands war für mich zu holen, Sprühflasche, denn wenn ich will, dann einkaufen, alle anderen Shopping Carts wurden blockiert, weil nun hatte sie ein Team von Menschen beobachten, wildfremde Menschen.

Jetzt bin ich nicht ... Ich sage euch die Wahrheit. Das ist mein Leben das ist übrigens auch der Grund, wie mein Leben aufgebaut ist. Also wenn ich sage: "Okay, Breanna, let's go pay \$2.20 holen Sie sich die Flasche", dann geht jeder, ja. Und das war über den Kilimandscharo. Nun ich hätte gerade an der Kasse, aber das wäre nicht der Weg des geringsten Widerstands. In der Tat emotional hätte ich wahrscheinlich noch eine Menge enttäuscht andere Eltern, andere Kinder, die sind, glaube ich, das ist genau das gleiche heute morgen als ein Ergebnis, das Breanna hat.

Dies ist alles über Einfluss, so wenn wir wieder einmal nach Weg des geringsten Widerstands, es ist eine sehr einfache Definition, aber wissen, dass es sehr, sehr hilfreich. Hier ist er, ich möchte, dass sie wieder und wieder gelesen weil sie den kürzesten Weg, nicht den Weg des geringsten Widerstands.

Dann unten, aber es gab hier Bezahlung pro Klicken. Pay per Click ist eine Werbung, in der Regel ist es text-basiert, aber es ist in der Nähe der Suchergebnisse von Suchmaschinen, Google hat das die ganze Zeit, es heißt PPS, jetzt Facebook hat Pay per Click. Wenn Sie Klicken Sie auf die Anzeige des Inserenten aufgeladen wird eine kleine Menge. Sie wird bei ihnen in der rechten Spalte bei Google etwas, und die Liste der Ergebnisse sind das, was der Erscheinung. So geben Sie einfach das Schlüsselwort ein, und Sie werden sehen, was Pay per Click ist.

Nun ist die nächste P, ich nehme mir nur P's heute. Die nächste P I want to talk to you about sind die Leute, die bei Ihnen gekauft haben, diese hier direkt, werden auch weiterhin bei Ihnen kaufen. Lassen Sie es mich wiederholen. Menschen, die bei Ihnen kaufen wird auch weiterhin von ihnen zu kaufen. Nun lassen Sie mich Ihnen sagen, dass es drei, und nur drei Möglichkeiten für das Wachstum Ihres Unternehmens. Nummer eins, mehr Menschen. Das ist die schwierigste ist, so nennt man das Frontend. Nummer zwei, erhöht die Frequenz zwischen den Käufen der Menschen. Das ist einfacher, weil sie nach habe sie in, jetzt sind sie in das Backend, und mit dem Backend sie erhöhen die Häufigkeit der

Einkäufe, Verkauf in Sachen oder mit einer Mitgliedschaft vor Ort oder in den sogenannten Durchgang.

Nummer drei, erhöhen Sie den Wert in US-Dollar erwerben. Wenn Sie also einen höheren Zweck, wenn Sie kaufen eine höhere ticket Element, und Sie werden mehr Geld zu verdienen. Also die drei Möglichkeiten für das Wachstum Ihres Unternehmens ist, Nummer eins, noch mehr Leute. Wirklich hart, so nennt man das Frontend. Nummer zwei, das ist das Backend. Nicht vergessen [FeBe FeBe, 00:19:42] Front- und Backend, alle sind die Kopfschmerzen auf das Frontend, das Geld wird auf das Backend. [00:19:47] ist die Häufigkeit erhöhen.

Und die Nummer drei, ist der us-Dollar wert. So neue Menschen, häufiger Einkäufe von Menschen und höheren Betrag in Dollar kauft, das ist die Art und Weise, wie sie sich eine Firma. Also noch einmal zurück zu den Menschen, die bei Ihnen kaufen. Und das sind die Personen, denen sie normalerweise ignoriert, wird auch weiterhin von ihnen zu kaufen. Dies ist ein Trichter Konzept, das in den Trichter steht für die gesamte Liste, vor allem jene, die sich in aktiven. Sie abonnieren oder sie nicht abbestellen, aber sie sind immer noch an der Spitze. Das kleine Ende steht für diejenigen, die wieder kaufen und wieder und wieder.

20% von Ihrer Liste wird zu 80% von ihrem Unternehmen. 80% von Ihrer Liste zu 20% von ihrem Unternehmen, so dass, wer sie sind und konzentrieren sich darauf? Die 20% von Ihrer Liste, dass produziert 80 %, oder die 80%, erzeugt 20 %? Es gibt mehr von ihnen aber weniger mehr bekommt. Auch aus diesem Grund sollten Sie keine Angst vor der gekündigte Abonnements. Sie sind keine Käufer. Sie ziehen lassen, jetzt werde ich Ihnen sagen, was ich mit meinem kündigt in einem Augenblick. Auf diese Weise wird die Liste nach unten, um das tatsächlich Erträge für Sie. Es beeindruckt mit einer großen Liste ist ego-basierten, es sei denn, natürlich, Sie haben eine große Liste ein, die gut qualifizierte aktive Käufer.

Eine Liste von 30.000 Menschen nicht ziehen eine Liste von 3 Mio. EUR. Gehen Sie nun davon aus, dass jemand die Newsletter abzubestellen, ist, daß das Ende der Welt? Nein, das ist der Anfang einer neuen Ära, denn hier ist das, was ich tun, wenn jemand kündigt. Sie gehen zu einer Seite weil sie bis zum Äußersten gegangen ganz unten in der e-mail, sagte, ich mag dich nicht, Alex. Ich mag dich nicht, Whoa, Whoa, Whoa. Haben Sie sich schon einmal die drei Stooges? Das ist, wie ich mich fühle. Ich bin mit einer der drei Stooges, Whoa, Whoa, Whoa, jedes Mal, wenn jemand kündigt.

Jetzt bin ich nicht lustig, weil es ist meine Produktivität hat, und mir ist kalt weil es draussen kalt ist, dann bin ich bereit für das Training, wie ich in meinem Training Kleidung, aber das ist, weil ich arbeiten wollen, etwas mit ihnen. Wenn man kündigt, wenn sie in dieser Position, ich möchte sie zu feiern. Was ist das Wort? Feiern. Warum? Denn sie sind zu handeln. Siehe, wenn Sie landen auf einer Seite, um Ihre e-Mails, das ist nicht ein Grund zum Feiern. Wenn Sie sich in und sie finden Sie auf der nächsten Seite, die da heißt die Danke Seite, das ist ein Grund zum Feiern, und sie sollten etwas sehr Wichtiges, denn dann werden die Menschen von ihnen kauft, der kauft auch wieder von ihnen. Das ist das Glossar.

Warum nun wieder ist das wichtig? Denn wenn wir eine Person, die über die opt-in, werden sie eine Entscheidung treffen, sie sind entscheidend, sie lassen sie. Sie tun nicht liebe sie nicht mehr, sie verabscheuen sie und Wave bye-bye. Jetzt sollten Sie verlieren sie für das Leben finanziell unterstützen? Nr. sollten sie verlieren Sie sie emotional? Ich hoffe es, ich wünsche es, und ich habe nur ... das ist das, was ich bete unablässig für jeden einzelnen Tag, bitte lassen Sie mich, sondern kauft bei der Konkurrenz. Gut, Alex warum? Denn wenn sie kaufen von jemand anderen nicht verlieren Sie Geld? Nein.

Was meinen Sie, wie kann sie nicht Geld verlieren wenn sie kaufen von einem anderen Anbieter? Denn das ist es, was jemand sehen würde, wenn sie sich von mir aus bestimmten Liste, sind Sie bereit? Es ist mal wieder so weit. Hey, das ist Alex, und es tut mir so leid, dass sie mich verlassen. Meine Güte, ist das was ich gesagt habe? Ist das was ich habe, dass ich etwas zu beleidigen? Ich habe keine Ahnung, warum sie verlassen, viele Menschen mit mir leben, sondern sie sind im Begriff zu gehen. Erstens, ich möchte nicht, dass sie gehen. Ich denke ich habe es verdient eine zweite Chance.

Aber wenn ich nicht überzeugen kann, dann unten sehen Sie drei links von meinem direkten Konkurrenten, die lehren, was ich euch lehre und ich denke, dass sich einige von ihnen noch besser als ich. Vielleicht machen Sie sich mehr für Sie akzeptabel, vielleicht haben sie nicht beleidigen, vielleicht haben sie dann so liebenswerter wirken auf sie, und vielleicht sollten sie nicht ihre Weiterbildung an alle, und ich meine wirklich, ja, bei mir, aber vielleicht sollten sie auch weiterhin mit ihnen. Deshalb als Hilfestellung für Sie, ich habe sie dort unten. So gehen Sie nach unten, klicken Sie auf eine von ihnen, überprüfen Sie diese, und Sie werden sehen warum sehe ich meine Konkurrenten zu sein.

Und wie ich schon sagte, einige von ihnen sind sehr viel intelligenter als ICH bin, und ich hoffe, dass sich unsere Wege kreuzen oft; wenn sie es nicht tun, viel Glück bei der Weiterbildung mit keiner von denen drei Leute dort unten. Vielleicht zwei, vielleicht drei. Alex Mandossian sagt bye-bye oder ist es, sie sich entscheiden, Sie sind jetzt ihre Entscheidung. Das ist das Video. Jetzt habe ich nur, dass auf, aber was ich mache ist sende ich zu drei affiliate links unten. Stellen Sie sich vor, ich bin mit meinem Problem Kinder, die nervige, die Unterseite Zuführungen, die eine, die, die sich beschweren. Sie vielleicht einer von ihnen, ich weiß nicht, ob sie sind, das war nur ein Scherz, aber was ich mache ich bekomme sie auf einem "opt-out"-Seite und ich bin "Auf Wiedersehen" zu sagen, und sie an eine Verbindung klicken, und ist dieser Link Meine affiliate link.

Sie sind also wirklich jemand anderes die Seite, die ich als meine Konkurrenten, und ich erhalte einen affiliate Kommission von meinem Konkurrenten zu meinen schlimmsten Menschen. Jetzt ist das nicht so, als hätte man ohne die Unannehmlichkeiten der sterbenden. Also, wenn ich wieder in diesem Glossar der Begriffe, und er: "Die Menschen, die bei Ihnen gekauft haben wird auch weiterhin von ihnen zu kaufen. Das stimmt, und sie werden von anderen Menschen und ich werde dafür bezahlt. Dies ist die Schönheit. Sie haben wahrscheinlich nicht finden Sie unter dem Wert der frühen auf, deshalb bin ich ja auf diese.

Und dann Personal Branding, gibt es eine direkte Verbindung zwischen dem Bild und auf ihrer Seite Ihr Produkt, und es wird mit ihrem Gesicht, und sie schafft gegenseitige Branding. Lassen Sie mich Ihnen etwas zeigen. Nun die Sache ist, AlexOnlinePix. Jetzt sind alle diese alten Bilder, so lachen Sie nicht über mich, aber ich war der erste, ich war der erste, der die Bilder wie dieses. Nun, was sind diese Bilder? Es sind Bilder von mir über meine Arme, schleichen und wenn man rund um Bauwerke, die nach unten zeigen, lehnte sich gegen Dinge, lehnte sich gegen Dinge, die man sich unter Hinweis auf andere Dinge, mein James Bond Imitation mit der Pistole in meinen Fingern, als wüßte wie ich freue mich auf etwas, ich bin dabei meine Burt Reynolds stellen mit meiner Kleidung auf, etwas zu suchen.

Nun genau das hier ist mein Blog, das man auch hier ansehen. Alles, was ich zu tun habe ist sie AlexMandossian.com und ich werde Ihnen zeigen, wo das ist, da bin ich. Ich war der weltweit erste in 1999. Hier ist eine andere, das ist mein opt-in, dies ist ein neueres Bild, Sandra mag es ein wenig mehr. Es ist ein schon etwas älteres Bild, wenn ich bin gucken rund um die 45 Sekundenmarke, und ich bitte jemanden zu opt-in. So sind diese Bilder Aktionen Bilder, und ich denke, jeder sollte über Personal

branding wie dieser. Ich war der absolute Vorreiter in Sachen it. Siehe, ich halte nicht alles hier oben, aber mein webmaster kann tatsächlich zeigen, dass ich mich halten. Da bin ich dann gucken um etwas. Da bin ich dann gucken und schauen auf euch, da bin ich dann gucken.

Wenn Sie also kommen sie in eine unserer Familien- oder Klassentreffen, wir haben genug Sachen wie diese, sie haben tatsächlich die Möglichkeit die Bilder und Sie werden eine kleine Gebühr bezahlen möchte, ich weiß nicht, 100 US-Dollar, und Sie erhalten ein komplettes Set. Jetzt sind diese Bilder personal branding aber sie sind in einem normalen Bild einstellen. So habe ich sie in Schwarz und Weiß. Ich habe sie mit meinem Träger, und natürlich bin ich etwas ändern diese Bilder. Sandra, Du hast diese Bilder. Ich werde sie zu ändern, aber die Tatsache ist, daß sie hier sind.

Und dann habe ich noch Fotos von meinen Produkten. Also ich habe Bilder von dem, was meine Produkte wie folgt aussehen und das ist alles über Personal Branding. So, das war bei alexonlinepix.com. Ich habe nicht alle von Ihnen hier, aber ich habe genug für Sie um ein Gefühl für sie, ich bin aus und was ist für mich wichtig. Damit ist AlexOnlinePix, gehen wir zurück zum Glossar. So personal Branding, hierbei handelt es sich um eine Verbindung zwischen ihnen, ihr Bild, Ihre Seite und Ihr Produkt. Ihr Produkt wird identifiziert mit ihrem Gesicht und umgekehrt, das schafft gegenseitigen Branding. Das ist persönliche Branding.

Und dann einer meiner liebsten Worte in das Glossar ist Priorität. Emotional, was das Wort? Emotional, was das Wort? Emotional. Es stellt sich den Status des Anrufers, der den Betrachter, der die Zuhörer, von wem. Sozialer Status ist die stehende oder Prestige verbunden, die Stellung in der Gesellschaft. Also, wenn sie eine bevorzugte Registrierung, wie der erste auf der Rückseite Tabelle, wir sind die ersten, die sagen: "Ja, auf die Web Communication secrets oder der erste zu unterzeichnen ihren Namen. Das ist die bevorzugte Registrierung.

Und, was noch wichtiger ist denn Prestige ist ein guter Ruf oder Selbstachtung. Und sind sie das nicht immer den Schutz ihrer Selbstachtung? Ist es nicht genau das, was macht sie und erlaubt Ihnen, werfen sie ihre Preise, würde sie auf Geschäft an erster Stelle ist die Selbstachtung? Meine Aufgabe ist es nicht zu ändern Sie Ihr Selbstwertgefühl, ist es zu schützen. Meine Aufgabe ist es nicht ihre Meinung ändern, wird die open your mind. So, dass die Qual der Entscheidung wird der Entscheidungsprozess so intensiv, dass ihr nur die Flucht ist anders denken, anders fühlen, anders

handeln, so dass sie kann unterschiedlich sein. Denken, Fühlen, tun und sein.

Mental, emotional, physisch und spirituell. Jetzt haben Sie wahrscheinlich mir sehen, dass auf [Phase 00:30:22] und wenn sie kommen, um bei der Reunion im Juli, 13. bis 16. Zu dem Zeitpunkt, an dem dieser Aufnahme ist noch, dass Sie mir dies wieder tun. Was ist am wichtigsten ist Ich möchte Sie, als wir in die Web Communication secrets.

Jetzt beginnen wir diese Sitzung vor wir tauchen in tiefen und fahren Sie über die grundlegenden Funktionen zu erhalten. Auf die ich nicht eingehen werde über alles. Das ist etwas, das sie bereits kennen. Wir sind auf halbem Wege durch die Session und so, deshalb sind wir tauchen in hier aber ich möchte trotzdem noch einmal an Sandra und ihr Feedback was die Leute sagen. Agnesia sagt, dass ich Besteigung des Mount Kilimanjaro. Ich glaube, es ist keine leichte Aufgabe. Hey, niemand sagte, es sei eine kleine Aufgabe, alles was ich sagte ist es einfacher ihn zu umrunden und über sie und die im Vergleich es zu durchdringen.

Andrew [doppelt so groß wie 00:31:08] sagt: "Hallo, Sandra, ich freue mich auf das Rennen." Andrew, mit der Rede war so [sek 00:31:13]. Wir werden sehen. "Mit der Rede, Andrew ... ", wer das geschrieben hat? Haben Sie geschrieben, dass? Kommen live.

Sandra: Tut mir leid, [nicht zu verstehen 00:31:30].

Alex: Vielen Dank. Sandra etwas sagt, dass war sehr, sagen wir mal, den Schutz meines Vertrauens, und sie sagte mir, dass dies wie eine ausgezeichnete Rede, aber sie sagte, dass es auf eine andere Art und Weise. Also, vielen Dank, Sandra, für ihre Ausführungen. Alle Anfragen, die von den Leuten in Südafrika, oder wer auch immer ist das Programm jetzt, weil wir eine schnelle Abstimmung. Die Abstimmung wird dieser, haben sie das Gefühl, sie werden ein Morgenmuffel oder haben sie das Gefühl, sie werden ein Nachtmensch? Am Morgen oder am Abend. Ich habe diese vor, aber was wollen sie, morgens oder abends? Nun warum ich frage Sie das? Es ist ein Weg, um Ihnen zu antworten. Warum muss ich Sie fragen, ob sie diese? Denn sobald ich eine Antwort von Ihnen ein wenig, dann kommen wir in größeren fragen.

Jetzt muss ich sie nicht bitten sie, sind Sie männlich oder sind sie weiblich? Das sagen mir nichts. Aber ich kann es nicht sagen, sie lieben es in der männlichen Transaktions-basierte Modell der Kommunikation oder das männliche, nicht die Männer, die männliche Transaktions-basierte Jagd, oder bevorzugen Sie die feminine sammeln oder relationale basiert? Nun ziehe ich die weibliche. Ich bin männlich aber ich bevorzuge die weibliche. Das weibliche ist zumeist am Herzen. Also noch einmal: das ist nicht

männlich oder männlich oder weiblich, es ist maskulin und feminin.

Also fragte ich Ihnen zwei Fragen stellen, die sie am Morgen oder am Abend? Und sie lieben es in der weiblichen Beziehung erste Konzept der Vermarktung oder bevorzugen Sie die maskuline Transaktion zuerst? Hey, mir zuerst und dann müssen wir eine Beziehung ein. Ich möchte, dass sie stimmen, und sagen Sie uns einfach, was sie denken. Wir haben einige Leute zu beobachten, und wir haben Sandra sagen Sie uns. Und Sandra, ich werde noch eine kleine Pause. Was sind sie der Meinung, dass Leute schreiben wie sie schreiben wie Sie diese Seite zu aktualisieren.

Sandra: In Ordnung, wir werden sehen. Wir haben Jim, er ist auf jeden Fall ein Morgenmuffel, also [nicht zu verstehen 00:33:40] Jim, und dann haben wir Heather, die ist ein Nachtmensch. Und dann haben wir Agnesia wer ist ein Morgenmuffel. Und das war's dann. Ich bin auf jeden Fall ein Morgenmuffel, vente-privee .com 00:33:53].

Alex: Let's go maskulin und feminin. Kommunikation Transaktions-, dass die männliche Form; oder relationale, feminin. Was ist Ihre Meinung?

Sandra: Warten auf Ihren Kommentar.

Alex: Sie besser schnell zu arbeiten.

Sandra: Männliche transaktional ist, und relationale es ist feminin. Lassen Sie uns einen Blick darauf werfen. Ich bin relationale, natürlich.

Alex: Ich bin relational.

Sandra: Feminin für sicher. Heather ist weiblich. Karen sagt, ist ein bisschen von beiden.

Alex: Man kann nicht sagen, dass beide, 51% der Zeit, okay, männlich wenn sie weiblich. Ich kenne viele Frauen, die männliche Herangehensweise an [Verkauf 00:34:56], also was sind sie, sagen Sie uns einfach.

Sandra: Ich warte auf Karen zu antworten.

Alex: Dann Andrew, Agnesia, hören wir es.

Sandra: Und dann Agnesia, sie ist relational. Karen sagte feminin.

Alex: Und was auch immer Garth und jemand anders sagt, wird schon gut werden. So gehen wir an die Ausbildung, und dann kriegen wir einige weitere Antworten von euch. So Let's go, jetzt vergessen, dass heißt es und fahren nach Tela. Es könnte sagen Webinar, weba, oder es könnte sagen Treffpunkt. Aber Tela ist denn das ist die einfachste Sache zu tun ist ein teleseminar, gibt es kein Bild und das ist das, was ich wollte, aber dies könnte virtuelle.

Geld verdienen mit Google AdSense - Starten Sie heute

Das erste ist also eine squeeze Seite, einen Weg, wie man eine e-mail Adresse, und ich war einer der ersten in der Welt gerade zu Fragen für die e-mail Adresse. So erhalten Sie kostenlosen Zugriff auf mehr als 60 virtuellen Buch tour Aufzeichnung aus den nationalen bestseller-autoren wie Donald Trump, Jack Canfield, Tim Ferriss, bla, bla, bla, bla, bla. Und dann auch noch ich bin vergeben, es sieht aus wie ein Buch, aber das ist persönliche Branding, und ich bin nur mit einer Hälfte der mein Gesicht, meine bessere Hälfte, und es sagt, fünf Geheimnisse, Änderungen vorzunehmen, oder sie ändern.

Das war eine riesige opt-in, kann ich es noch benutzen, ich nicht, aber ich konnte immer noch. Sie erhalten Zugang zu diesem audio e-book. Es ist ein audio-e-book per e-mail wenn Sie Ihre e-mail Adresse unten. Zugriff auf Alex's Blog jetzt. Also habe ich für einige Zeit bevor wir zu meinem blog, würden sie sich zu diesem und dann würden sie opt-in, ich würde noch viele, viele "Opt-ins. Und nun siehe, da ist eine Liste Aufbau Strategie mit einer Visitenkarte. Sie eigentlich meine Visitenkarte, einer meiner Visitenkarten. Jetzt habe ich zufällig wie meine neue Visitenkarte mehr, und ich werde Ihnen zeigen, dass in einem Augenblick, aber das war mein Bild, ich freue mich wirklich auf ein Wiedersehen an diesem Event, für mich.

Nun, das war eine Visitenkarte, die ich hätte an der physikalischen Ereignisse, und dann würde ich schreiben mein Name, CEO bei, mein Name, und dann meine Adresse und dann würde ich Ihnen eine 800-Nummer, die ist eine gebührenfreie Nummer mit Durchwahl 9009, und es war um die fünf am häufigsten gestellten Fragen, die die Menschen würden mich fragen. Und so gab es keine Methode zur physischen wenden Sie sich an mich, Sie würden das Hören auf eine lange Nachricht, und wenn Sie möchten, erhalten Sie von mir.

Jetzt auf der Rückseite der Karte, so heißt es in der Studie, wenn sie sind ein Unternehmer, der will zu erreichen Sie Ihre Ziele schneller, besser und einfacher dann besuchen Sie beproductive.com. Ihre e-mail ist nicht erforderlich, Sie erhalten gratis sofort Zugang zu bewährten Produktivität video Tipps jeden Montag und Mittwoch. Wo erhalten Sie diese? Sie können sie in meinem Blog, alexmandossian.com, aber dies ist eine Visitenkarte HABE ICH sie nur für physikalische Ereignisse, und das ist ein Weg zu mehr Einfluss praktisch.

Heute befindet sich hier eine landing page benutzt habe. Sehr, sehr kraftvoll, sehr leistungsstark, tatsächlich werde ich deine Aufmerksamkeit zu bekommen. Diese Seite, die mehr als \$5 Millionen während es war bis in mehr als eine vier und eine Hälfte

Jahr Zeitraum. Lassen Sie mich wiederholen, \$5 Mio. über viereinhalb Jahre. Heute befindet sich hier eine super Schlagzeile, wissen Sie, was eine super Schlagzeile ist? Hier ist mein Branding, Alex Mandossian das Teleseminar Geheimnisse.

Nun der Grund für diese, der Grund für diese Seite, wenn sie es sehen, sie werden auch nicht beeindruckt sein würde er, bis sie verstehen, was ich wollte, aber der Grund dafür war meine Partner eine 90% Kommission. Das war der Grund für sie. Was meinen Sie damit? Das bedeutet, dass wenn ich 20 Dollar, jetzt war ich zu bezahlen sie 18 der 20 Dollar, war ich der erste in der Unternehmen zu tun. Ich würde immer wieder zwei Dollar, würden sie halten 18. Warum sollte ich ihnen 18? Damit würden sie sich das bessere Ende. Warum sollte ich das tun wollen? So, ich würde mehr bezahlen die Zuschauer. Warum möchte ich bezahlte Zuschauer? Da zahlen die Zuschauer zu Käufern. Die funktionieren. Kostenlos Käufer und Viewer frei nicht.

Liebe Unternehmer, unabhängige Fachleute und Inhaber kleiner Unternehmen, alles, was sie brauchen, ist dies, und es wird ein Bild von einem \$20 mit Andrew Jackson, und das ist ein Replikat. Und es sagt, in diesem Augenblick sind sie \$120 Klick davon entfernt entdecken Sie meine bewährte Teleseminar Geheimnisse, die die doppelte Einkommen und verdreifachen Sie ihre Zeit aus. Und dann gibt es ein Kontrollkästchen ist hier ein Bild von mir, das ist mein James Bond Blick direkt auf sie. Beachten Sie, dass Bild zeigte ich Ihnen in diesem Bereich, AlexOnlinePix. Er sagt, Count Me In Alex, bitte rufen Sie mich sofort Zugriff auf Ihren teleseminar also auch ich kann entdecken Sie, wie zu verkaufen mehr infos Produkte, Software, Dienstleistungen, Konsumgüter oder fast alles andere, was ich mir vorstellen kann, noch schneller, noch besser und mit weniger Aufwand verbunden.

Nun, das war bereits 2008. Dies ist vor sechs Jahren, das wegweisend ist, und es ist immer noch wegweisend. Und aufgefallen ist, ich schrieb es in der ersten Person, das ist, wie Sie diese Seiten. Notieren Sie immer in der ersten Person. In Ordnung, so lassen Sie mich das ein wenig größer, "Ich verstehe", heißt es, "dass im Rahmen dieser Ausbildung rufen, sie wird sich zeigen," und sie treffen wie ich, "wir zeigen bewährte teleseminar Geheimnisse, so dass die Administrationskosten deutlich verbessert meine Verkäufe und Profite ohne mich verbringen sie einen einzigen Cent mehr für Werbung oder Werbematerial kosten."

"Ich habe auch Verständnis dafür, dass diese die gleichen Strategien haben sie genutzt, um immer wieder und fast mühelos mehr Umsatz erwirtschaften und Markenwerts für

Wirtschaftsführer wie Donald Trump, Entscheidung trafen, Stephen Covey, Harv Eker, Vic Conant, Joe Vitale, Joe Polnisch, Mark Victor Hansen, Les Brown, Brian Tracy, Harvey Mackay, Robert Allen, Michael Gerber, David Bach, Robert Cialdini, Bob Proctor, Barbara DeAngelis, Armand Morin, Scott Martineau, Steve Harrison, Kenneth Blanchard, David Allen, Ted Thomas, David Bach, Tom Antion erlernte und Jay Abraham, und viele, viele andere."

Dann habe ich noch einen Platz für zusätzliche Anmerkungen. Nun kannst du diese Seite? Ich hoffe, ja. Sie können Ihre eigenen, können Sie rand dort oben, sie können was immer Sie wollen. Und dann gibt es noch die neun Schritte Tele-Promotion timeline. Dies ist auch die neun Schritte virtuellen Förderung timeline. Schritt eins, begrüßen und unterstützen die Zielgruppe für Einführungen. Kann ich das tun? Kann ich das tun? Was mache ich denn heute? Ich bitten Sie nicht, zu sagen, wo sie sind. Ich sage, "Das ist Alex, wo sie hingen aus?"

Ich bin also nicht nur hören und sehen es aber jeder andere sieht, so dass ich schon seit mehr als 15 Jahren, die herzliche Gastfreundschaft der Menschen, das ist Schritt eins. Schritt zwei, die Einführung, die war, wie es dazu gekommen ist und warum? Hören Sie, habe ich es nicht tun, dass am Anfang seiner Treffpunkt? Ich sagte, es war Sandra und mir. Ich habe gesagt, wie kam dieses, wie sie, sie kamen und sie erworben haben diesen Kurs, Web Communication Secrets. Und ob man es von Guerilla Business Intensive oder an anderer Stelle, es ist nicht wirklich wichtig.

Aus diesem Grund sollten sie hören, denn ich werde, die ihr Leben verändern, meine Freunde, ich werde mich zu ändern, wie sie denken. Ich werde mich zu ändern, wie sie sich fühlen, ich werde mich zu ändern, wie sie handeln, so dass sie unterschiedliche Ergebnisse. Aus diesem Grund sind sie mir zuhören. Nicht nur jetzt sondern auch in Zukunft. Schritt drei, Inhalt verleihen. Ich habe sie case studies? Habe ich gesagt sie Geschichten? Erinnern Sie sich an die Breanna Geschichte. Ich habe Sie, wie [00:43:02] \$20 bill? Haben die Menschen mir Angaben? Natürlich haben sie. Ich bin doch eigentlich Lesen der Angaben. Viertes Schritt: Rufen Sie die Nummer eins.

Ich sage euch, gehen und sehen Sie sich das Glossar von Begriffen. Ich bitte Sie nicht alles zu kaufen. Ich bitte Sie zu verbrauchen, 15 Minuten und 30 Minuten, in denen ich allerdings bei 40 Minuten. Ich will, dass sie zurück zu gehen und erleben, was sie hier tun, ein ethisches bestechen. Ich gebe Ihnen ein ethisches bestechen wie in mehr free stuff. Ich habe dir gesagt, dass ich

mich komplett abgeschrieben haben diese Treffs, das ist ein ethisches bestechen weiterhin zu sehen und hören. Ich tue alles, ich bitte Sie, sich hier.

Dann wird eine Übersicht, erinnere mich daran, wie ich immer meine Zusammenfassungen mit meinem Kurs, und dann habe ich eine FAQ-Sektion der häufig gestellte Fragen. Dies ist die neun Schritte Formel, die ich schon seit über 15 Jahren und es funktioniert. Das einzige, was eine Lüge ist dieser graph. Wenn ich habe teleseminars, es waren jede Menge Leute kommen, wie dies in etwa Minuten null, es wäre spitze bei minute 30, und es würde bei minute 60. Mit Hangouts, dies eigentlich höher. Mit Geheimtipps ist es ganz anders, es ist mehr. Momentan gibt es mehr Menschen zu beobachten sein Treffpunkt als gab es zu Beginn der Treffpunkt.

So mit Hangouts haben sie weg zum Himmel ohne zu sterben. Und dann habe ich auch die Liebe in Countdown Timer, die warum ich habe immer bei MarketingOnlineHangout.com. Dies ist sozusagen eine ask Seite für Ivan Misner übernimmt das größte Tonstudio Deutschlands. Ivan ist ein guter Freund, er ist auch der Vorsitzende des nuklearen Teils, der Ivan Misner übernimmt das größte Tonstudio Deutschlands. Sie haben einen nuklearen Teils in Ihrer Nähe wohl. Dies ist, wo die Leute würden Fragen IvanMisner.com als Geschäftsmann, die wichtigste Frage, wie beschleunigen das Wachstum ihres beruflichen Netzwerk. Wir haben Tausende von Fragen, die sich ergeben haben, und ich hatte teleseminars, Ivan, ich würde Leute aufladen. Und jetzt geht es in meine Zeitschrift, Milliardär Mentor, von den Antworten, die er hatte auf diese Fragen. Also die Fragen gestellt werden, und dann haben wir sie zu beantworten.

Die Menschen zeigen? Ja. Und dann hatte ich Facebook TV-Shows, die ich auch nicht mehr. Warum? Denn ich habe sogar überboten, wie-zu den Kursen. Sie sahen, wollten sie nicht auf AlexOnlinePix habe ich Ihnen gezeigt. Diese Bilder sind alle da, wie sie diese beiden kleinen branding Dinge, die sind, die alle Kunstwerke, und wissen Sie was, ich habe die Vorlagen vor dem ich sie verkaufen. Ich habe die Vorlagen vor dem ich verkaufen. So, Greg Jarvis, der ist vom Bryanston High School auf jeden Fall morgens und auf jeden Fall Transaktions-, Greg sagt.

Die untere Zeile ist, ich bin froh, dass sie hier sind, wenn sie die Transaktions-, auf jeden Fall erstellen Sie das Kunstwerk zuerst und dann, wenn es verkauft wird, erstellen Sie die Inhalte. Wenn sie nicht verkaufen, machen Sie sich nicht die Mühe. Ich war der erste, der Vorspannung iPods und MP3-Player. Dies ist die so genannte Best Of Alex, wo wir waren 50 Stunden in dieser Sache.

Dies könnte etwa 50 CD-Player, compact disc, aber nicht etwa, weil ich Personen, die sich bereits vorhanden, und das ist mein Markenzeichen. Niemand hat diese. Dabei handelt es sich um einen so genannten erfahren und nicht einen iPod. Ich nannte diese im Jahr 2002, sie ist eine so genannte Lernen Pod. Und diese wird dann meine Bekannten win-lose garantieren. Sie lesen können, dass später, und dann gebe ich euch meinen Formeln.

Jetzt genau zuhören und beobachten Sie diese. Dies ist eine sehr wichtige Formel, Sie können das Video weiter unten. Dies ist eine Formel, die heißt der Vorstand Strategie ... Zusammenfassung Planung Modell. Also, hier ist er. Sie wollen fünf Fragen beantworten. Wir werden bis zum Ende durch, das ist sehr, sehr wichtig. Was ist also das dringende Problem Meine Zuhörer oder Zuschauer oder Leser haben? Schreiben Sie es auf. Was ist das dringende Problem, dass meine Zuhörer, meine Viewer oder meine Leser oder Zuhörer haben? Was ist das dringende Problem meine Perspektive haben? Das ist die erste Frage. Schritt eins.

Schritt zwei. Was ist die einzigartige Lösung, die nun zur Verfügung stehen, meine Zuhörer, Betrachter oder Leser? ICH Listener, weil das war für teleseminars. Nummer drei, die wichtigste Frage, warum ist diese Person klemmt mit diesen Problemen? Aus diesem Grund werden sie ständig mit dem drängenden Problem? Wenn eine Frau leidet mit Menopause, haben sie zu hängen mit den Symptomen in Zusammenhang mit Menopause? Muss man dann ständig mit Hitzewallungen über die Stimmungsschwankungen, über den Ehemann oder Partner, die sich nicht verstehen? Tun sie das denn? Ich weiß eine Menge über sie, denn ich habe darüber geschrieben, aber was ist das dringende Problem, was ist die einzige Lösung, warum sind sie gekommen?

Die Zahl vier ist was ist der Prozess für die Zuschauer eine Lösung zu finden? Das ist Schritt vier. Und die Nummer fünf, was ist die erste physikalische Maßnahmen zu Beginn? Jetzt muss ich sie Auge in Auge weil ich diese Formel verwenden, US\$ 1 Millionen, 10 Millionen Rand, ca. 1 Mio. Australische Dollars ist etwa eins zu eins, und ich weiß nicht, wie viele Euro, vielleicht 700.000 €. Ich habe das alles in 28 Minuten im Jahr 2007. Ich habe es seitdem nicht mehr gemacht, ich wünschte, ich hätte, aber es war auf einem teleseminar, und es war für ein Produkt namens Marketing Renovierung Generator. Jetzt habe ich aus \$1 Million ein Jahr, ich habe \$1 Mio. Eur pro Monat, I've made \$1 Millionen in einer Woche, ich habe sogar 1 Million Dollar am Tag da aber ich habe noch nie \$1 Millionen Stunden seit 2007.

Geld verdienen mit Google Hangouts - Südafrika WCS 5

Seite 18 De

r 28

Wenn Sie also erfahren Sie, wie sie eine Million Dollar, und sie wird \$1 Millionen oder 10 Millionen Rand, sie werden. Die Sache ist nur, sie werden es tun 40 Jahre, 30 Jahre, wie etwa 20, 10, wir sind jetzt näher, fünf, zwei, ist nicht die, dass er ihn in einem? Wenn Sie lernen wie man \$1 Millionen in einem Jahr, möchten sie da nicht, zu erlernen, wie man es von jemanden, in weniger als 30 Minuten? Möchten Sie gerne wissen, wie ich zu machen, die Millionen Dollar. Ich wusste nicht, dass ich es schnell, aber ich möchte auf \$1 Millionen aus diesem Programm. Ich habe mehrere Millionen Dollar aus, aber ich habe eine Million Euro eingespart in weniger als 30 Minuten.

Sie möchten wissen, wie? Spektakuläre Planung, spektakuläre Planung ist es nicht. Es gibt keine solche Sache als etwas, dass die spektakuläre in Planung. Spektakulär ist das, was es gibt ist eine solche Sache. Und spektakulären Erfolg ist immer unspektakulär, langweilig. Was aber, wenn Sie \$1 Million in 30 Minuten, würde die Planung werden noch mehr Spass? Werfen wir einen Blick auf die Planung, dass ich das gemacht habe. So möchte ich meine Millionen Dollar und ich habe gesagt, in Ordnung, ich mache, diese Zusammenfassung. Hier ist also Marketing Renovierung generator, dort ist es, sie so zu sehen.

So hier ist das, was ich auch tat, das ist es, was mein Plan aussehen, bevor ich ging zu meinem Partner. Hier war das dringende Problem. Es gibt keine einfache und kostengünstige Möglichkeit für unabhängige Makler, Eigentümer von kleinen Unternehmen oder Unternehmer zu generieren online führt. Wortwörtlich online führt in HTML und nicht mit, ohne dass HTML- oder Web Programmierung Know-how. In anderen Worten, wenn du nicht weißt, wie HTML, wenn Sie nicht wissen, wie man das Web Programmierung, hast du Pech, es gibt keine Möglichkeit, dass sie tun werden online führen. Das war ein sehr dringendes Problem. Sandra die Stummschaltung wieder aufzuheben, zustimmen oder nicht zustimmen?

Sandra: Ich kann dem nur zustimmen.

Alex: Und was ich getan habe, ist mir wirklich, dass das Problem sehr verstärkt und akzentuiert. Bleiben Sie nicht bei mir. Lösung. Gibt es eine eindeutige Lösung. Marketing umgestellt werden kann der Generator sofort, was das Wort?

Sandra: Sofort.

Alex: Explodieren online Umsatz und Gewinn durch automatisch. Was ist das Wort?

Geld verdienen mit Google Hangouts - Südafrika WCS 5
Sandra: Automatisch.

Alex: Erstellen opt-in Seiten, dass sie hoch qualifizierte Interessenten, hoch was?

Sandra: Potenzieller Kunde.

Alex: Mit dem geringstmöglichen Aufwand möglich. Das ist, was er sagt, das ist die einzigartige Lösung. Nun, das Problem ist durchaus glaubwürdig. Die Lösung kann nicht sein, es ist mir egal, denn ich bin nicht fertig. Wir sind nicht einmal halb fertig. Dies ist jetzt werden wir in Schritt drei. Schritt drei ist aus diesem Grund nicht, warum sind die Leute sitzen, mit diesem Problem, das dringend? Ich frage mich. Und warum haben Sie sich die einzigartige Lösung? Denn es gibt kein All-in-one e-Business Lösung, Website Templates, audio/video Aufnahme Funktion, online-Datenbank, eine Massen-E-Mail Absender, und unbegrenzte Reihe von auto Responder, beenden Sie Umfragen, split Testen von Software und anderen potenziellen Kunden Tools für weniger als 40 Dollar pro Monat. Keine. Es gab einige für über 300 Dollar im Monat.

Durch den Weg, den ich gehe, haben diese für etwas, das als Treffpunkt Millionär, ist das der eine Anwendung, die die ihnen zur Verfügung stehen, also wird es wohl sein nur so groß, wie ich hoffe, dass 1 Million Dollar in 10 Minuten auf, dass ein, aber das ist es, was die Leute dort nicht weg. Damit würden sie sind sich darin einig, dass es nichts gibt, hier ist also der Prozess. Ohne MMG, Marketing Renovierung Generator haben sie in einfach Marketing tools von verlässlichen Anbietern. Dies ist der Prozess, dass sie ohne mich.

Nummer eins, sie haben eine Datenbank. Nummer zwei: Sie müssen über eine Massen-E-Mail Absender. Nummer drei, müssen Sie über Audio- und Video- aufnahmen, bei denen Sie all diese Aufnahmen an einem Ort. Dies ist der Jahre vor YouTube war um auf den Weg. Schon jetzt müssen Sie trotzdem. Nummer vier, müssen Sie exit survey pop-ups. Warum Umfrage pop-ups? So können Sie Geld von Ihrem exit traffic. Warum haben viele Menschen verlassen ihre Liste? Etwa 90% der Menschen verlassen Ihre Website lesen, ohne ein Wort, meine Freunde, das ist die Mehrheit.

Nummer fünf, auto responder system, Sie brauchen das. Und die Nummer sechs, web design, benötigen Sie web design, das kostet eine Menge Geld. Und ihr Webdesigner wahrscheinlich hält sie als Geisel genommen. Und die Nummer sieben, benötigen Sie split Testing Software damit Sie wissen, was funktioniert und was nicht funktioniert, etc., etc., etc. Würden Sie sagen, dass die

Geld verdienen online, wie Südafrika, WCS 5 Seite 20 De

So, dass war der Prozess. Was ist also das dringende Problem? Was ist die eindeutige Lösung? Warum sind wir stecken geblieben und

was ist der Prozess, den wir zu gehen? Sehen Sie sich alle, dass Mist du hast, hier ist die Aufforderung zum Handeln. Besuch TripleYourConversion.com zu behaupten ihr \$1 Sieben Tage unbegrenzte Nutzung, nachdem sie abonnieren Sie erhalten kostenlos Zugriff auf einen zwei Stunden online teleseminar Training. Das war die eine, die ich habe, über die Auswirkungen von Marketing Renovierung Generator kann die triple Sie Umwandlungen mit MMGtraining.com.

Jetzt habe ich keine Ahnung, ob diese links sind immer noch am Leben, aber eines weiß ich: Wir haben mehr Menschen beobachten, dann chillen jetzt als wir haben vor 10 Minuten. Und was ich auch wissen, dass dies ist die executive summary Format. Was ist das dringende Problem? Was ist die eindeutige Lösung? Warum sind sie nicht weiter? Was ist der Prozess, wenn sie nicht meine Lösung? Und was ist der erste physische Aktion? Das ist ein super Tool zur Planung. Sandra, würden sie zustimmen? Ja oder Nein.

Sandra: Absolut, ja.

Alex: Bin mir nun nicht mehr geschehen, denn wir sind nicht fertig. Ich habe noch fünf Minuten lang mit ihnen. So lassen Sie mich Ihnen zeigen, die drei Fragen, die Sie erhalten erstklassige Ergebnisse bei der Gestaltung einer Präsentation. Jetzt bin ich nicht mehr so viel Zeit auf das, denn ich habe es bereits gesagt, aber ich sammle, ich würde mal vermuten, dass du nicht die gleiche Person waren sie vor etwa einer Stunde, oder vielleicht sind sie nicht die gleiche Person sein, die du warst vor zehn Minuten bevor sie sah meine \$1 Million in 30 Minuten, oder ich bitte vielmals um Entschuldigung 27 Minute und 38 Sekunden, so lange dauerte es, meine Millionen Dollar, mein Tool zur Planung.

Sie werden sehen das ein zweites Mal, ein drittes, viertes, fünftes, es ist aber nur so leistungsstark. Wenn Sie eine Präsentation, fragen Sie deshalb drei Fragen, warum dies und warum jetzt? Warum genau das, was ich verkaufe, ich möchte sie zu kaufen? Warum wir? Warum bin ich oder warum sind wir einzigartig qualifiziert, um es verkaufen? Warum sollten sie bei mir kaufen? Und die Nummer drei, warum sollte sie jetzt kaufen, warum gerade jetzt? Weil wenn nicht, dann werden sie immer noch zu verlieren eine Menge Geld, denn es gibt eine Kosten der Untätigkeit. Ist es nicht so? Das nennt man COI. Es ist eine Kostenfrage. Es ist der ROI, Return on Investment, aber es gibt auch Informationen über Herkunftsländer, Kosten der Untätigkeit.

Geld verdienen Alex, Google Analytics nicht gehört, was COI. Das ist richtig, Sie haben noch nicht gehört, aber warum nicht, das ist ein sehr wichtiger Begriff. Das ist, weil ich gerade erst nach oben. Und Sie werden

erfahren Sie in einem Moment, das ist der Grund, warum Sie sind hier, weil ich mir stuff that works. Und alles, was ich getan habe und ihnen gezeigt, ich habe nach oben und ich zog es aus den besten Quellen kann ich vielleicht können. Manchmal auch von hier, und dann kommt er direkt zu Ihnen, damit sie nicht auf Sitzen und machen die selben Fehler wie ich machen.

Hier sind nun zwei Fragen, die ich mir von Ihnen wünsche, bitten Sie ihren Menschen vor lassen sie. Und sie wurden gebeten diese auf der Bühne, was passieren würde, wenn sie nicht sagen, ja? Ziemlich viel würde gleich bleiben. Ist man ein wenig aufgeschmissen. Und wenn sie nicht mehr weiter wissen warum sehen Sie? Wenn Sie nicht mehr weiter wissen, warum sind Sie auch daran interessiert? Wenn Sie sich stecken geblieben sind, warum sie quälen sich mit der Zeit, die es dauert, lernen Sie etwas, das sie nicht selbst nutzen wollen? Sie verschwenden ihre Zeit und verschwenden Sie nicht nur mir, das ist, was ich sage.

Sie sind hier weil sie haben ja zu sagen, weil sie die Antwort wussten, was passieren würde, wenn sie nicht sagen "ja"? Sie werden sich hier wieder in Südafrika über das Internet zu langsam ist oder wird ein Land der Dritten Welt oder was auch immer sonst sie über wenn man heulen, ich bin mir nicht sicher, ob sie waren auf der Veranstaltung. Und was hab ich gesagt? Ich stand auf der Bühne und ich sagte, es ist eine Erste Welt Land, und die Person, die sagte, es sei ein Erste kam aus der Dritten Welt. Ich spreche von Nelson Mandela. Und jetzt haben sie die Gelegenheit, die Welt zu verändern und die Veränderung sein, sie in der Welt sehen wollen, ich kam aus Indien, Mahatma Gandhi.

Und alles, was sie zu tun haben ist ja sagen und mit mir da ein Student an einer Zeit, können wir die Welt verändern, wenn Sie kommunizieren über das Internet. Das ist das, was ich so auf der Bühne. Und wissen Sie was? Sie sagte ja. Was könnte passieren, wenn sie sich sagen, ja? Sehen Sie den Unterschied. Was würde passieren, wenn man nicht ja sagen? Nichts. Was könnte passieren, wenn sie sich sagen, ja? Ein kleines Wunder. Albert Einstein sagte: Es gibt nur zwei Möglichkeiten, ein Leben. Als wenn alles ist ein Wunder, und die anderen, als ob nichts ist ein Wunder, das ist so ein Genie, das Leben ist binär. Es ist entweder ein wunder oder nicht.

Wenn Sie sich gegen 65 Milliarden anderer Seelen und ihre abgewinkelter ihren Weg, sie begann ihren Weg, sie klopfte Menschen nach unten und so kann man dieses Ei und fruchtbar machen und eine Million mal größer, neun Monate später, 40 Wochen, und sie kamen aus den anderen Weg, kopfüber Ich hoffe, ansonsten kann ihre Mutter wird wirklich an sie denken. Und du

hast die 25 cm Freestyle, und sie gewann und sie kam aus dem anderen Ende und nun sind Sie hier. Sie war eine geborene Gewinner, sie wurden geboren, sie waren nur zu lernen immer mehr schwindet, wenn sie das Gefühl haben, dass weg, dann hören Sie auf diesem evangelischen rede, denn was könnte passieren, wenn sie aber sagen "ja", ist sie immer noch zu untersuchen haben die Material- und wenden Sie sie an.

Jetzt wo ich diese Fragen, es gibt nur zwei von ihnen. Es gibt tatsächlich vier Fragen für das Lösen eines Problems. Wenn Sie sehen möchten, wie lösen Sie jedes Problem, das Sie schon immer wollten, und ich habe Menschen gelehrt, und ich gelernt haben, dann möchten Sie sich Fragen der kartesischen fragen. Jetzt lehren sie diese auf die neuro-linguistische Programmierung, was ist NLP, aber ich habe kein Studium NLP klarstellen. Ich hatte ein viel stärker, viel stärker als Lehrer Bandler und Grinder, die NLP rund 120 Meilen entfernt von dem Platz, an dem ich sitze jetzt in Santa Cruz, an der University of California. Meine Mutter, Carol Mandossian ist viel stärker Sales Trainer als die Professoren zusammen. Das ist bei mir zu Hause. Meine Familie mir beigebracht wie man verkauft.

Jetzt die kartesische vier. Jetzt bin ich nicht noch einmal auf diese nicht, es sei denn jeder sagt: Ja, ich will es hören, denn wir fahren in etwa fünf Minuten. Also, wenn ich ja von jedem, den ich dir zeigen werde die vier Fragen, die Sie verwenden können, um jedes mögliche Problem lösen. So müssen sie verdienen es, werde ich einfach hier zu sitzen und dann werde ich gehen hier in ca. einer Minute weil ich fertig bin. Mein Job ist getan, Ihr System ist in wenigen Minuten beginnen. Wenn man mir ja, ich werde gehen. Sie mir bitte sagen, wer hat gesagt: Ja, Sandra. Und wenn ich sehe, wie viele Zuschauer sind hier, wenn ich nicht so viele ja, dann haben wir nicht vorwärts bewegen. Man kann die Schuld ihrer Mitbürger Südafrikaner soweit es mich betrifft. Dies ist sehr emotionalen Tag. Das war nur ein Scherz, Sie wissen das.

Also, unglaublich, ja, Alex, Heather, gerade getestet Ihr Link und es funktioniert immer noch. Oh Mann, ich wünschte, ich hätte etwas von sich weg. Wer es sagt ja, Sandra, let's go, habe ich 30 Sekunden. Let's go, let's go, let's go, sie besser zu sagen "ja". Sie besser zu sagen "ja". Okay, es geht los. 20 Sekunden. Sie sagen werden, ja, dass sie hören möchten diese Fragen. Alle haben sie zu tun ist, ja. Sie verfügen nicht über die schreiben Kartesische, müssen Sie nicht zum Schreiben, sagen ja, ja, ja.

Sandra: Agnesia sagt ja, Heather sagt ja, Sandra sagt ja.

Geld verdienen mit Google Hangouts - Sudafrika WCS 5

Alex: Fahren Sie mit dem nächsten Schritt fort. Dann würden diese mehr Männer. Let's go, was machst du denn so. Ich will nicht fragen.

Sandra: Vente-privee .com 01:01:35] Ja sagt.

Alex: Let's go. Ich muss noch zwei. Let's go. Es geht los, zehn.

Sandra: Garth sagt ja.

Alex: Noch eins, neun, acht.

Sandra: Greg sagte.

Alex: Wir haben ihn gefunden. Es geht los, gute Arbeit. Nun bevor ich zeige euch diese Fragen, ich gebe ihnen einen Bonus. LOI, LOI bedeutet letter of intent. Bevor Sie ein wirklich gutes Angebot bekommen mit jedem empfehlen, bevor Sie Ihr Unternehmen von jedermann, Sie haben also einen Letter of Intent. Und der Absichtserklärung ist eine Absicht, es ist nicht ein verbindlicher Vertrag, ist es ein Anliegen, dass führt zu dem Vertrag. Also vergessen Sie nicht, es ist sehr leistungsfähig, sondern auch eine Anwendung, und wenn sie so gut wie überzeugend jemand, dann schicken Sie sie an eine Anwendung, wird zu Ihrem Brief von Absicht, LOI - letter of intent.

Nächste, POI. Möglicherweise haben Sie schon davon gehört der POI, das nennt man Wendepunkt. Nun, wenn du den Treffpunkt marketing intensive, das war unser wiedersehen, wir hatten im Februar. Sandra war es, Sandra weiß, dass POI bedeutet Wendepunkt. Jetzt ein Inflexionspunkt ist etwas im Leben, die sie oop, ich meine die Grafik wird und dann geht es einfach heulen, ein Andy Grove von Intel. Intel, es ist ein Unternehmen in Silicon Valley, das ist ca. 65 km entfernt von dem Platz, an dem ich gerade sitze. Andy Grove genannt ein Wendepunkt, eine strategische Kehrtwende ist ein Ereignis, das jemand anders denken und fühlen anders, und daher Sie anders machen. Und so ist es POI ist.

ICH HABE MICH nie verkaufen auf dieser nächsten ein, dass ich mich über sie, ich verkaufe in POI. Ich verkaufe alte. Dies führt zu einem Wendepunkt, so können sie die Koffer packen und sie können mich ewig gedauert, da es ihr Leben verändern wird. Jetzt ROI, Return on Investment. Das ist, wie die meisten Menschen verkaufen. Ich tue es nicht. Warum? Da kann ich nicht garantieren Ihren ROI. Wenn Sie mir \$25.000 , so dass man sie auch in mein Büro, wo ich zwei Skype Treffen von vier Stunden, und dann uns einander folgen bis ungefähr drei Monate, so nennt man das einen tieferen Einblitz in ihr Business, und ich gehe hin. Aber ich habe keine Garantie, dass sie für immer return on investment, jeder 28

einzelne von ihnen außer einem so weit eingedrungen ist ein Return on Investment.

Der Grund dafür kann ich nicht garantieren, daß sie, in der Tat habe ich eine Garantie, werden sie nie sehen, dass \$25.000. Das ist meine Garantie. Und durch die Art und Weise, sie werden eines Tages sterben, und sie werden sich wahrscheinlich zahlen Steuern in dem Land, in dem sie sich befinden. Dies sind drei garantiert, werden Sie niemals das Geld wieder, dass sie mir immer. Nein ... es ist keine Erstattung möglich. Nummer zwei, sie werden auf jeden Fall positiv eines Tages sterben. Und die Nummer drei, Sie zahlen Steuern. Dies sind die drei Garantien.

Jetzt auch mit ROI, kann ich nicht garantieren einen Return-on-Investment für mein Ticket Menschen denn, wenn sie dies nicht tun, wie wenn sie noch nicht die Arbeit getan für Web Communication Secrets, wird es nicht durch Zauberhand kommen aus dem Himmel der Götter, sie müssen es tun. Aber keine dieser selbst im Vergleich zu etwas, das ich vorhin erwähnte, COI, die Kosten der Untätigkeit. COI ist kosten, sehen, Kosten der Untätigkeit. Wenn Sie jetzt nicht handeln, dann gibt es eine Kosten, die im Zusammenhang mit, und Sie verlieren Tausende pro Monat.

So lassen Sie mich Ihnen zeigen, ob sie das Problem, die kartesische vier, und das sind die wichtigsten Fragen, die sie sich selbst stellen können. Hier sind sie. Nun werde ich es zu lesen, das sind die kartesischen fragen. Hier ist ein sehr einfaches, aber dennoch sehr effektiven Satz von Fragen, die verwendet werden, um herauszufinden, was das Wort?

Sandra: Erkunden.

Alex: Vielen Dank. Ergebnisse. Was ist das Wort?

Sandra: Ergebnisse.

Alex: Und die Folgen, und die allgemeine Ökologie der einige Entscheidungen treffen. Einige was?

Sandra: Entscheidungen.

Alex: Vielen Dank. Wenn Sie oder jemand anderes ist angesichts der Entscheidung ... Eine was?

Sandra: Entscheidung.

Alex: Prüfen Sie die Auswirkungen und Folgen. Und?

Sandra: Folgen.

Alex: Und über die Ergebnisse und und?

Sandra: Ergebnisse.

Alex: Beim Erkunden der allgemeinen Ökologie. Nun, werfen wir einen Blick auf die. Ich werde sogar größer. Also im Blick auf die Ergebnisse, hier ist das, was wir haben. Hier sind die vier Fragen. Bitten Sie die Teilnehmer in der Reihenfolge vorgestellt, nach jeder Frage, und was sonst noch? So, hier ist nun die Frage. Was würde geschehen, wenn Sie X? Was auch nicht passieren wenn Sie X? Was wird passieren, wenn sie das nicht tun? Und was nicht passieren, wenn sie das nicht tun? Hier ist der Quadrant, oben, nicht unten, wird an der Spitze, und nicht auf der rechten Seite. So kann und wird, was würde geschehen, wenn Sie X? Was auch nicht passieren wenn Sie X? Dies ist also nicht und auch nicht vom Willen und tun Sie es nicht. Was wird passieren, wenn sie das nicht tun? Was nicht passieren, wenn sie das nicht tun?

Ich werde Ihnen ein Beispiel geben. Wir wollen uns etwas sehr, sehr einfach. So will und kann, was passiert, wenn ich heiraten diese Person? Schreiben Sie es auf. Und möchten Sie bitten ihre Eltern, um ihn aufzuschreiben. So ist die Ehe eine grosse Entscheidung, niemand hat jemals die Frage gestellt, was passiert, wenn ich heiraten diese Person? Es ist eine andere Frage, was passiert, wenn ich dieses Angebot? Was passiert, wenn ich einen anderen Kurs von Alex? Was geschieht, wenn ich sie ein \$25.000 Deep Dive mit Alex? Ich bin Sitzgelegenheiten. In Ordnung, so dass die sie und wird.

Nächste Frage, was denn sonst? Was auch nicht passieren wenn ich heirate diese Person? Was auch nicht passieren wenn ich das nicht tun? Was auch nicht passieren wenn ich kaufe einen Kurs, einen anderen Kurs von Alex oder ein \$25.000 Deep Dive? Nächste Frage, was denn sonst? Was geschieht, wenn ich sie nicht heiraten diese Person? Was geschieht, wenn ich sie nicht diesem Vorschlag? Was geschieht, wenn ich sie nicht weiter Bildung mit Alex? Das ist eine andere Frage, wenn was passiert, wenn ich das zu tun. Dies ist, wenn ich es nicht machen. Wenn ich das nicht tun, was wird geschehen?

Und denken Sie daran: Dies ist ein Wort oder ein könnte, es ist ein kann, wirklich, sie weiß nicht, ob es passiert, wir sind einfach nur wir sind mit wird weil es einfacher ist. Was geschieht, wenn ich sie nicht vermittelt einen tiefen Einblick mit Alex? Was geschehen wird, ist sie nicht auch ein tiefes tauchen? Sie halten ihr \$25.000 und Sie behalten Ihre Probleme, das ist nicht zu verstehen [01:08:41]. Was auch nicht passieren wenn sie nicht ... So was wird nicht passieren, wenn ich nicht heiraten diese Person? Das scheint eine doppelte Verneinung, aber es bringt wirklich eine Menge guter Ideen. Was auch nicht passieren wenn ich nicht heiraten diese Person? Was auch nicht passieren wenn ich nicht diesem Vorschlag? So was nicht passieren, wenn ich nicht den

Vorschlag ist gibt es keine Möglichkeit niemanden bewerten können. Dass das nicht geschieht. Bewertung wird nicht geschehen.

Und was würde ich gerne tun möchte, ist sie einfach zu beantworten jede von diesen, also erhalten sie echt gut. Ich habe in der Tat einige gute Leute, die sich nicht und glauben Sie nicht auch, dass die Jungs viel Spaß, ca. 10 Minuten am Tag, max. Ich habe eine ... Meine Mutter ist eine nicht person, echt gut. Sie will auf den Beinen halten, ich gehe, "Stop mom, das ist genug." Und was dann nicht passieren, wenn Sie sie kaufen nicht einen anderen Kurs von mir? Was auch nicht passieren? Dies ist also die kartesische vier, und ich hoffe, dass man sich auf diese, sie sehen den Wert der wird sie nicht, und das tun sie es nicht.

Lassen Sie mich eine kurze Wiederholung. Es ist mal wieder so weit. Schnelles überprüfen. Wir gehen zu den Bildschirm teilen und hier sind wir, das ist der vier Fragen. Was sind die vier Fragen? Bitten Sie die Teilnehmer in der Reihenfolge vorgestellt, nach Absprache jeden fragen und was sonst noch? Was geschieht, wenn ich sie X und was sonst noch? Was auch nicht passieren wenn ich do X und was sonst noch? Was geschieht, wenn ich sie nicht do X und was sonst noch? Was auch nicht passieren wenn ich nicht X? Und das ist es, und hier ist der Quadrant. Das war's dann. Das ist die Ausbildung, und das Modul ist fünf. Ich hoffe, es hat dir gefallen. Ich hatte alles für Sie. Und ob sie schätzen oder nicht, ich hatte Spaß. Also ich glaube, das ist wichtig bei mir auch.

Ich liebe es, wenn Sie uns Ihre Meinung. Wenn Sie Kommentar nur für einen Moment, ich muss Sandra nur geben Sie den Link, und Sie können sich in einfach nur 'hallo' zu sagen, und ich werde hier vielleicht weitere fünf Minuten. Ich werde mich um sie umzudrehen, Sandra, etwas zu trinken zu bekommen. Und, Sandra, gehen Sie vor und ermöglichen ihnen, wenn sie wollen. Wenn Sie es nicht tun, werden wir Ende der Treffpunkt.

Sandra. Ja, ich habe mich nur drücken den Link, wenn Sie also Leute kommen wollen, müssen Sie nur noch auf den Link zu klicken, und natürlich müssen Sie angemeldet sein, um ihre G+ -Konto haben, so werde ich dich kommen läßt. Wenn Sie keinen Link, sondern nur den Knast auf Kommentare und dann nach unten in den unteren Bereich heißt es chronologisch geordnet, und das wird, so mein Kommentar wird ganz oben auf der Seite und Sie können klicken Sie einfach auf den Link zu kommen.

Alex: Nebenbei, ich bin gießt Wasser in ein Glas, wenn man es erlebt,
Geld verdienen mit Ein-Markungstie Südafrika WCS 5 Seite 27 De

Sandra: Ja, danke, es ist toll, Alex.

Alex: Ich danke Ihnen, Agnesia. Hat meine Energie immer niedriger? Du hast mir zu sagen was passiert so stellen sie sicher Ich werde es ein wenig. Durch die Möglichkeit, sie wissen, dass dieser kartesischen vier und diese fünf Fragen. Sind Sie nicht auch der Meinung wir hätten Lucy, Ihr Cousin ein wirklich schönes Grafik aus, und Laminat? Das wäre cool.

Sandra: Fragte mich gestern was haben sie an sie denken. Sie ist wie vente-privee .com 01:12:23] alles andere, sind sie immer noch glücklich mit meiner Arbeit?

Alex: Wir lieben ihre Arbeit. Wir lieben ihre Arbeit. Es sieht so aus, als ob niemand kommt. Daher werde ich nur sagen auf Wiedersehen für Modul Nummer fünf, und wir werden dann nicht die Sendung, es wird ihnen zur Verfügung gestellt werden, und wir haben diese so, dass wir uns keine machen. Wenn Sie möchten, dass einer unserer Schüler Lehrer und unseren student-teacher Programm, es kostet Sie Geld, es geht um 3000 US-Dollar, aber wenn Sie möchten, um durch ihn hindurch, und machen ein wenig Geld auf dem Weg zu einer unserer Trainer oder Lehrer, ich werde mich, dass ich an Bord eine ganz neue Gruppe von diesen Leuten.

Ich werde mich auf Malaysia vor 500 Menschen, so wird es wahrscheinlich über 50 neue Studenten durch. Sie können Start lehre sie, weil ich nie haben diese wieder leben, aber es kostet Sie Geld ausgebildet werden von mir. Also ich bin auf der Suche nach fünf dieser Leute, über ... es ist teuer, ich meine man es nicht erwartet. Es ist 3000, das ist es, was 30.000 Rand, US\$3000, eigentlich sind es die \$2997 weil es klingt besser. Es ist \$1000 im Monat so bezahlen sie monatlich, und ich will euch lehren persönlich in einem kleinen Ort, und ich bin auf der Suche nach fünf Menschen zu tun, so dass sie beginnen können Lehre dies zusammen, so dass ich nicht zu tun haben.

Und wenn das passiert, dann habe ich am Ende einer Himmelfahrt Programm, in dem ich bin eigentlich Lehre und Ausbildung meine Lehrer und ich bin Trainer, Coach für mich, damit ich weitergehen kann und gehen Sie einfach auf die Bühne und machen Geschäfte die männliche Art, und dann konzentrieren Sie sich weniger auf den relationalen da würde ich gern mehr maskulinen in die Transaktion und machen Sie weniger relational, also kann ich bringen mehr Geld in und genießen Sie ihn mit dem Rest der Studentenschaft. So, das war mein Ziel, wenn Sie mir helfen können, fantastisch. Wenn Sie dies nicht können, und kennen Sie jemanden, der kann, senden Sie zu uns herüber, senden Sie sie an Sandra, sie wissen Ihre e-mail Adresse, und immer aufwärts und nach vorn. Alle guten Wünsche, vielen Dank für Ihre Teilnahme, und dass ist es für heute.