

ALEX

Ok, siamo in onda. Sono Alex Mandossian, sono qui con Marin County e Sandra Bravo che sta scrivendo le note in sottofondo. Non ha ancora inserito il mute, ma non appena lo farà non si sentirà più la digitazione dei tasti in sottofondo.

Poiché l'ultima versione del Macintosh ha avuto un conflitto con la videocamera di Google, in questo hangout non vedrete Sandra ma la potete sentire.

La cosa più importante in questo momento è che scriviate da dove siete collegati. In quale parte del Sudafrica siete o se vi trovate fuori dal Sudafrica. Quindi scrivete qui sotto da dove vi siete collegati

Cominceremo tra due minuti. Cominceremo presto e con gli Hangout suggerisco un tipo di connessione ethernet, quindi via cavo, e non Wi-Fi. Ogni persona che sta guardando ora potrà avere una connessione ethernet. Non ci sono scuse per non averla. Una grande quantità di denaro che puoi fare proviene dall'America. Una grande quantità di denaro che puoi fare mediante il copywriting proviene dagli Stati Uniti e dal Nordamerica include il Canada. E probabilmente una parte dell'Europa. Per questo è importante che tu abbia una buona connessione Internet. Non essere connesso significa non fare soldi. Un'ottima connessione significa soldi. La connessione Internet è la cosa più importante. Ho sentito molte risposte contrarie specialmente dal Sudafrica dove non hanno una buona connessione Internet. La risposta è sì, devi avercela. Puoi trovarne una. È molto importante che investa soldi per una connessione Internet. Sandra è lontana 10.000 miglia ma in questo momento è con noi dietro un computer, giusto?

SANDRA

Sì, ciao a tutti. Benvenuti a questa sessione di training. Sono collegata dalla bellissima Gold Coast in Australia. Qui sono le 5 della mattina E non vedo l'ora di cominciare questa sessione.

ALEX

Siete impegnati con persone che sono collegate con voi ora. Quindi la cosa che vorrei facciate è andare sul sito Web e dire a tutti da che parte del mondo siete collegati in Hangout. Io non posso farlo perché sto insegnando. Inizieremo esattamente tra un minuto. Se avete delle domande da fare, scrivetele nelle note e Sandra vi comincerà a rispondere. Ora potete fare il login su Web Communication Secrets. Condividerò il mio video. Quando andate su Web Communication Secrets, questa è la pagina di ingresso: webcommunicationsecrets.com/members. Questo è il modulo uno. Questa è la pagina che potrete vedere: On-Page Secrets. Come abbiamo detto nel primo Hangout fatto insieme, on-page significa su internet. Oggi però parleremo anche dei segreti che riguardano l'off-line e parleremo anche del glossario dei termini e del loro significato. La ragione per cui discuteremo di questo è che ognuno comprenda quello di cui stiamo parlando. E' fondamentale conoscere il linguaggio specifico. Quindi parleremo del glossario dei termini. All'inizio della pagina vedete sempre una toolbar chiamata Tools (strumenti). In un degli strumenti abbiamo la Master Mind Access. Cos'è la Master Mind Access? Bene, cliccate su Master Mind e comparirà un pulsante che dice Access now (accedi ora). Questo È il più grande spazio al mondo che ospita un gruppo Master Mind di presentatori virtuali e sviluppatori che siete. Ognuno di voi è un copywriter. Sei un marketer delle informazioni. Parleremo delle 3 domande a cui dovete rispondere. E' molto semplice per iscriversi. Andando a fondo pagina potete inserire il vostro nome, cognome ed e-mail. Parleremo di altri elementi più avanti in questo training. Questo è quello che riguarda il Master Mind.

Vorrei che cliccate ogni singolo link del corso Web Communication Secrets. Ho la sensazione che ancora non lo abbiate fatto. Questo è un corso che vale più di \$ 2000. Ha un valore vicino ai \$ 30.000. Il coaching vi offrirà un valore superiore ai \$ 5.000. Oltre ad avere questo programma, avrete altri due programmi che fanno parte di un processo fatto complessivamente di tre parti. Il programma Membership Site Challenge arriverà a fine Marzo, e Hangout Marketing Training ad inizio Aprile. La ragione per cui voglio che vi vediate ciascun link è per avere il senso di ciò che sta accadendo. Ci sono gli "swipe files" che sono una raccolta di file. Parleremo più avanti di questo. C'è anche la "vendor list" ma parleremo di tutto ciò più avanti.

Il mio mentore del copywriting è Eugene Schwartz e troverete anche il suo swipe file. Voglio che lo studiate come una parte dei compiti per casa. Ci sono 127 headline vincenti composti da Eugene. Parleremo di questo oggi. Poi voglio che leggete la lettera che ha composto per una nota società degli Stati Uniti. Voglio che leggete lo swipe file e poi tornate ai moduli di cui abbiamo parlato prima on-page e off-page. Anche Sandra ha seguito questo processo che vorrei che vi dia qualche suggerimento. Lei ha pagato il corso ma poi grazie questo ha fatto soldi. Ora vediamo cosa ha fatto la differenza per lei.

SANDRA

Con il Master Mind ho avuto la possibilità di contatto con altre persone e questo è stato molto utile per me. E' molto importante quando hai bisogno di aiuto e qualcuno può dartelo e qui ho avuto la possibilità di trovare chi può davvero esserti utile. Ho trovato molto utile anche il glossario dei termini perché all'inizio non avevo molta familiarità con i termini che usava Alex. C'erano delle parole di cui non ero sicura del significato, ma grazie al glossario dei termini sono riuscita a comprendere completamente ogni parola che usava Alex. Quindi è stato molto utile all'inizio del corso.

ALEX

Grazie. Ok, stiamo per cominciare. Il sistema che voglio introdurre è concepito per non perdere mai un cliente, uno studente, un paziente o come lo volete chiamare. Noi lo chiameremo cliente. Pensateci: da quando siete in affari, se non avreste mai perso un cliente non avreste dovuto lavorare di nuovo. Non perdere nessun cliente? E' come andare in paradiso senza dover morire prima. Non puoi essere impegnato solo qualche volta. Devi essere sempre impegnato, per tutto il tempo. Quindi, se sei impegnato per mantenere ogni singolo cliente, per la legge della media non ci riuscirai. La chiave per conservare i clienti è il followup o assistenza: prendere il telefono e chiamarli. Questa è una chiave. La chiave numero due è mostrargli che hai cura di lui, che ti spingi oltre. Ora io mi sto spingendo oltre. Certo, tu hai pagato per questo ma una sessione privata ha un costo molto molto maggiore. Non conta se ci credi o meno, ma è la verità. Ci sono diverse nicchie di mercato. Voglio che tu sappia che c'è sempre un modo di migliorare e correggersi, c'è sempre un modo di colpire un certo target di mercato. Non diventare recidivo. No cadere vittima di questa parola. Sandra pronuncia questa parola nel tuo accento Messicano-Australiano, recidivo.

SANDRA

Recidivo

ALEX

Ottimo. Recidivo significa regredire. Se mi avete seguito prima d'ora forse ne avrete sentito parlare. Regredire significa fermarsi o iniziare a seguire qualcos'altro di più brillante e luccicante. In genere, recidivo è una parola che riguarda persone che vanno in galera e, una volta uscite di prigione, tornano di nuovo in carcere. Perché? Perché sono recidivi. Non so se questo è un verbo o no, ma ne ho appena parlato prima. Essere recidivi ha a che fare con la ricaduta. Un tossicodipendente, alcolista o qualsiasi tipo di persona nel programma di 12 punti, se non completa il recupero o la guarigione, torna nell'abitudine di partenza, torna alla droga. Quindi in breve periodo torna alla condizione di partenza, qualunque essa sia. Gli studenti sono la stessa cosa. Gli studenti tipicamente sono alla ricerca di nuove scelte, di un altro corso da seguire o di un altro insegnante e tutto questo causa confusione.

Non sto dicendo che io sono l'unico maestro e che voglio insegnarvi come fare internet marketing. Quello che sto dicendo riguarda vostra formazione di internet marketing, perché andando da un altro insegnante, le verità universali che questo maestro può insegnarvi possono causare confusione.

La ragione per cui vi sto dicendo tutto questo è che potete diventare anche voi un coach, un insegnante o far parte del team ed essere dove si trova Sandra in questo momento. Non parlo del mio team, ma del nostro team. Il team cambierà di volta in volta sulla base della meritocrazia non dell'aristocrazia. Quello che conta non è la vostra posizione, ma la vostra performance.

Quindi, se volete servire i vostri clienti mediante i segreti del copywriter, come un influenzatori, come comunicatori del web, che è l'essenza di questo corso, avete bisogno di tre cose. Ogni persona in un programma di formazione deve possedere queste tre cose, altrimenti avrà la "ricaduta" e tornerà esattamente al punto di partenza. Ogni persona in carcere che esce tornerà in carcere se non ha una di queste tre cose. Le tre cose sono, prendete nota: hai bisogno di un nuovo linguaggio da parlare, abbandonando il vecchio linguaggio perché il vecchio linguaggio non era buono; hai bisogno di una nuova comunità di cui far parte e non fa parte di comunità o gruppi di persone che non ti sostengono o non sono positive; e avete bisogno di un nuovo modello di ruolo. Hai bisogno di qualcuno di nuovo da guardare e modellare. Nuovo linguaggio, nuova comunità, nuovo modello di ruolo.

Quindi per evitare di essere recidivi e tornare indietro avete bisogno di tre cose: nuovo linguaggio, nuova comunità, nuovo modello di ruolo. Sandra vorrei che scrivessi queste cose perché sono insegnamenti "da portare a casa". Sandra dillo per me:

SANDRA
Nuovo linguaggio

ALEX
Numero due?

SANDRA
Nuova comunità

ALEX
Numero tre?

SANDRA

Nuovo modello di ruolo.

ALEX

Grazie. Dammi il cinque. Non posso vedervi ma datemi il cinque alla webcam. Una nuova comunità è quello che stiamo facendo qui in questo momento. Noi siamo una comunità. Poi, nuovo modello di ruolo. Io e Sandra e chiunque voglia diventarlo può essere un modello di ruolo.

In che modo possiamo avere a che far con un nuovo linguaggio? Beh, in un modo molto semplice. Voglio che inizi a scrivere le parole che usate per la maggior parte del tempo, e questo lo chiamiamo un glossario di termini. Perché usiamo un glossario di termini? Perché un glossario dei termini è una forma per riproporre un nuovo linguaggio. È necessario avere tutte le definizioni del glossario dei termini che le persone utilizzano spesso. Quindi ho intenzione di mostrarvi un glossario di termini che stiamo andando a vedere che forse avete già visto in precedenza. Spero che avete studiato alcuni di questi termini. Se non lo avete ancora fatto va bene lo stesso.

Dal menù strumenti (tools) potete trovare il Glossario dei termini (glossary). Ingrandirò la schermata in modo che possiate vedere meglio. Sandra, ora andrò in chat e, quindi, se volete farmi alcune domanda, posso darci uno sguardo. Ho intenzione di espandere questo glossario di termini perché quando l'ho realizzato la prima volta non era finalizzato per un programma come questo. Quindi ora voglio che sia il più completo possibile.

Ho parlato de glossario dei termini nella Sessione 1, ma cliccando qui se volete i 40 più importanti glossario dei termini. L'ho usato per il mio corso Teleseminar Secrets, per il corso Hangout Marketing Training e per il mio coaching. C'è glossario di termini per ciascun settore o argomento. Sono sicuro che anche nel vostro settore o nella vostra area di competenza, avete un glossario di termini.

Quello che faremo è passare in rassegna alcuni di questi termini insieme. Uno dei concetti più importanti si chiama A/B split test. Che cosa è? Potete creare versioni diverse di lettere di vendita, diverse pagine di opt-in, video, o qualunque forma di comunicazione di marketing sul web o fuori dal web. E' molto facile da misurare sul web. Quindi scegliendo un campione ridotto della vostra lista email, inviate a 10 persone una versione si invia ad altre 10 persone un'altra versione. In sostanza, la versione che ha ottenuto risultati migliori vince sull'altra.

Lo split test è il metodo più facile e veloce per fare questa cosa. C'è la versione A e poi c'è la versione B. Ecco un esempio: "metti la musica a casa", questa è la versione A e "mettere la musica a casa" questa è la versione B. La differenza è minima ma solo la versione che ottiene più risultati positivi verrà scelta come headline.

Un altro esempio: "Compra un biglietto e l'altro è gratis" oppure "Due biglietti al prezzo di uno". La versione A è "Compra un biglietto e l'altro è gratis", la versione B è "Due biglietti al prezzo di uno". Tipicamente la versione A vince sull'altra. Ma se aggiungiamo il fattore tempo ed inseriamo un limite di tempo, ad esempio: l'offerta è limitata a 55 persone entro le prossime 72 ore, la versione che ottiene più risultati o conversioni è la versione B. Questo è dovuto al fatto che il limite fisico (5 persone) e il limite temporale (entro 72 ore)

ha un notevole impatto e può influenzare una delle due versioni. Saltando misurando i risultati possiamo stabilire qual è la migliore delle due. Questo si chiama Split test A/B.

Vediamo ora cos'è un tag di ancoraggio (anchor tag). Ecco un tag di ancoraggio. Si chiama anche ancora ipertestuale. La ragione per cui sto introducendo queste parole (sono ancora alla lettera A del glossario dei termini) è perché non vi possiate sentire smarriti quando useremo queste parole. Non sono qui per cambiare le vostre menti, amici miei. Sono qui per aprirvi la mente, per far sì che l'unica scelta possibile sia quella di pensare in modo diverso. Se si pensa diversamente, allora ti puoi sentire in modo diverso. Se ti senti in modo diverso e pensi in modo diverso, si può agire in modo diverso. Se siete fermi sui pensieri che avete sempre pensato, continuerete a sentire le stesse sensazioni che avete sempre sentito. E farai le azioni che hai sempre fatto. Ecco come lavoriamo: Se si pensa in modo diverso, ci si sente diversi, si agisce in modo diverso, e i risultati saranno diversi. Questo è l'obiettivo.

Il tag di ancoraggio è noto anche come ancora ipertestuale e viene usato nel linguaggio HTML, il codice con cui vengono diritte le pagine web. Come funziona? Vi mostro come un'ancora ipertestuale funziona: un tag di ancoraggio è qualcosa di simile. In questo momento 'copywriting' è un tag di ancoraggio. Quando ci clicco su, passo subito ad un'altra sezione della stessa pagina. Boom. Vedi, è sulla stessa pagina. Ritornando in cima alla pagina torno sull'ancora, e questo è chiamato un tag di ancoraggio. Questo è tutto. E' molto semplice. Se qualcuno dice, ehi, sai cosa un tag di ancoraggio è? Voi già sapete di cosa si tratta.

Autorisponditore. Spero sappiate di cosa si tratta. Si tratta di un indirizzo email o di una mail di assistenza. Un autoresponder può anche essere un indirizzo email con risposta automatica. Essenzialmente svolge la funzione di risposta automatica. Ci sono numerosi autorisponditori sul mercato. Ad esempio iContact, AWeber, GetResponse. Io personalmente raccomando iContact. Sia che tu stia decidendo di far parte del membership site challenge o hai già deciso di farne parte, potere contattare Sandra e parlarne. Entrerete a far parte di un sistema dove questo servizio vi verrà a offerto in automatico e non potrete sbagliarvi. Alla fine di Marzo la vostra vita cambierà perché questo processo è appena all'inizio.

Perché abbiamo aspettato così a lungo? Perché per prima cosa è importante che voi impariate a come comunicare, che è proprio quello che stiamo facendo qui, e poi faremmo stiano una pre-formazione per imparare come realizzare un sito di membership non solo per fare più soldi. Non si tratta solo di guadagnare denaro da un sito di membership e basta. Le persone hanno la cattiva idea di fare soldi provenienti da un sito web in abbonamento. Un membership site invece è una svolta che cambia il modo di pensare e di sentirvi. Ad esempio, Steve Jobs era nel suo garage con Steve Wozniak quando hanno dato vita ad Apple. Questo è un punto di svolta. Il punto di svolta è avere un membership site in modo da poter fare consulenza, in modo da poter vendere più libri, in modo da poter fare coaching, in modo da avere persone si riuniscono in una comunità. Non si tratta solo di fare soldi. Altrimenti sarebbe solo una forma di reddito.

Ora parliamo di un concetto molto importante, il back-end. Dobbiamo avere un backend. Significa generare vendite di prodotti e servizi aggiuntivi ad un elenco di clienti esistente. Quando avete un cliente, allora disponete di un cliente esistente. Questo processo è di fondamentale importanza per la crescita del vostro business a lungo termine. Amici, non

farete soldi se non avete un back-end. Tutte le complicazioni sono nel front-end, dove sei ora. Tu sei lì. Il back-end è come il GBI. Il MMI è il front-end. Il MMI è estremamente costoso, richiede molte attenzioni. Voi avete oltrepassato il front-end e quindi siete approdati nel back-end attraverso il GBI.

Ecco giusto uno spunto: Agnesia chiede se deve comprare un dominio che è in vendita. Vale la pena di acquistare questi domini? Agnesia, il concetto di fondo è che se avete intenzione di spendere più di 500 dollari per un dominio e non c'è niente, non ci sono banche dati, non ha traffico, allora ti dico di non comprarlo perché si sta spendendo 500 dollari quando potresti acquistare un dominio per soli \$10. Perché spendere soldi in più per qualcosa che devi costruire da zero? Se il sito ha traffico automatico in arrivo ok... e si può scoprire quanto traffico il sito sta generando. È possibile chiedere al proprietario del dominio. Se il sito è parcheggiato e le persone sono sempre i soldi per i link sulla pagina, si potrebbe voler pagare di più per questo. Vi consiglio di comprare un dominio .com che è valido in tutto il mondo. Se non hai necessità di operare in tutto il mondo, allora si può ottenere un'estensione paese (.it, .uk...). Quindi se avete intenzione di operare in tutto il mondo, non spendete soldi se il sito non ha già il traffico.

DiscoverMyself è il dominio che volevo. Si ottiene senza traffico. Il ragazzo che voleva venderelo chiedeva \$ 3.000. Ho detto di no. Devo 3.000 dollari? Perché dovrei pagare tutti quei soldi? E' sciocco e stupido. E come si fanno le piccole cose si fanno le grandi cose. Warren Buffett non farebbe mai cose stupide, neppure piccole cose. Non farebbe nemmeno una scommessa di \$ 20 se non ha senso per lui. Ho raccontato la sua storia delle buche da golf al GBI. Se non lo ricordate, ve la racconterò in seguito a una di queste sessioni. Le piccole cose significano tutto.

Allora, il mio sito MarketingOnline l'ho comprato per 650 dollari. E 'il massimo che abbia mai pagato per un sito web. Perché? Ho pensato che sarebbe stato un ottimo dominio per un sito web e l'ho riavuto di nuovo nel 2006. Non mi piace pagare più di \$ 500 per i domini. Mi piace pagare il giusto. Così Agnesia, spero di aver risposto alla tua domanda. Il suo asporto, dice followup è la chiave per mantenere i clienti per la vita. Questo è tutto. Mantenere questa. Non andare a letto prima di dire che tre volte perché nulla è più importante.

La cosa più importante che ha imparato è il followup o l'assistenza. E' la chiave per mantenere i clienti a vita. Questo è tutto. Non andate a letto prima di ripetervelo per tre volte perché nulla è più importante. Non so se questo è un termine che utilizzate in sudafrica.

Sandra, che cosa pensi?

SANDRA

Penso che è questo un processo per imparare nuove cose e per fare le cose in modo diverso.

ALEX

Vedede? Hai assolutamente ragione. Eccellente. Pensando in modo diverso, in un modo nuovo, vi sentirete certamente in modo diverso, in un modo nuovo. Quindi agirai in modo del tutto nuovo. Quindi torniamo al glossario dei termini. Sandra, hai da dire qualcosa?

SANDRA

Sto vedendo tutte le persone che sono collegate da parti diverse e sono davvero contenta di esser qui con tutti voi.

ALEX

Chi sono queste persone?

SANDRA

Abbiamo Greg Javis da Johannesburg, Karen Weinman appena fuori da Johannesburg. Abbiamo Agnesia. C'è Andrew da Pretoria, in Sud Africa. Abbiamo Ceneste dal Botswana. Linda Stantern dallo Zimbabwe, Fergus Ferguson da Pretoria, Heather da Benoni, Sud Africa. Abbiamo Marie Janine Saris da Anversa, in Belgio, Maria da Cracovia.

ALEX

Fantastico. Buon lavoro a tutti. Ora diamo un'occhiata ad alcuni dei più importanti termini che utilizzeremo. Una delle parole più importanti è il tasso di conversione. Il tasso di conversione è probabilmente il principio più importante da comprendere nel linguaggio del marketing. Conversione significa essenzialmente quante persone dicono di sì. Supponiamo di aver concluso un numero di vendite a fronte di potenziali vendite che potevamo fare. Ad esempio, su 100 possibili vendite potenziali, se si effettua 1 sola vendita, la percentuale di conversione è dell'1%. La conversione è solo una parte dell'equazione. Se una vendita genera \$5 e hai un tasso di conversione del 5%, hai generato una vendita dal valore totale di 25 dollari. Quindi 5 vendite, ciascuno da \$ 5, ottieni \$ 25. Hai un tasso di conversione del 5% su 100.

Torniamo al tasso di conversione dell'1%. Se con una vendita guadagni \$100 e hai una sola vendita, hai quadruplicato il guadagno rispetto ad un tasso di conversione del 5% come prima. Quindi hai ottenuto il 500% di incremento dall'1% di conversione. Quindi l'attenzione non è tanto sul tasso di conversione, bensì sul valore delle vendite generato da quella conversione.

Lo spiego meglio. Il tasso di conversione si misura in base al numero di vendite effettuate diviso il numero totale di potenziali vendite. Quindi 1 vendita su 100 possibili genera 1% di conversione. Se stai vendendo qualcosa per 1\$ e hai il 5% di conversione, significa che 5 persone su 100 hanno detto sì, 5 persone su 100 hanno comprato. Se fai 5 vendite da \$5 ciascuno hai guadagnato \$25. Teoricamente l'1% di conversione è peggio del 5% di conversione. Ma se da quell'unica vendita (tasso di conversione all'1%) generi \$100, allora hai quadruplicato il guadagno rispetto a 5 vendite da \$5 ciascuna (tasso di conversione al 5%). Quindi conta il valore di ciascuna vendita e solo dopo il tasso di conversione.

Ora voglio parlarvi della creazione di immagini mentali. E' un processo che faccio di frequente. Questo è un modo per animare il processo di vendita. Lasciate che vi parli delle immagini mentali. La parte rimanente del glossario dei termini lo vedremo in seguito. Se lo studierete per 15 minuti al giorno sarete diventati esperti della materia. Spero che lo facciate come compito per casa. Lasciate la parte pigra di voi e fate emergere la parte di voi ricca. Perciò fate i compiti per casa.

Qual è la ragione per essere qui se stai fingendo di giocare o stai rifiutando di giocare? Voglio che tu giochi per vincere. E questo è un gioco che si può vincere. Voglio che diventiate dei copywriter di successo nella vostra nicchia, per questo voglio che facciate quello che vi dico di dover fare. Impegnatevi in questo. Non potete dire che non funziona

se non l'avete fatto. Non vi sto rimproverando, anzi mi sto prendendo cura di voi. Probabilmente già vi rimproverate abbastanza voi stessi più di quanto lo possa fare io con voi. Quando ti chiedo di fare qualcosa, spero che voi la facciate, e il motivo è che sono strumenti e tecniche che funzionavano e vi permetteranno di arrivare nella situazione finanziaria dove mi trovo io ora. Spero che, come molti dei miei studenti, mi supererete. Non voglio solo che impariate, ma che facciate soldi.

Quindi torniamo alle immagini mentali. Empatia e simpatia non sono la stessa cosa. Se volete diventare un campione nel copywriting dovete diventare empatici con i vostri lettori. Se sarai solo simpatico sarai solo un bravo scrittore. Un bravo scrittore è colui che scrive qualcosa e lo fa molto bene. Con la simpatia vi conetterete con le altre persone ma da una dimensione esterna. Questo significa che non guarderete dentro di loro, ma resterete in uno strato esterno. Questo va bene se siete dei consulenti, ma non è buono per i vostri lettori.

Empatia significa essere in una dimensione interna con il vostro lettore. Significa vivere gli stessi sedimenti. Potrei davvero perdere 10kg in 10 giorno come dice la pubblicità? Provi le stesse sensazioni. La simpatia è una condizione della mente. L'empatia è una condizione del cuore. Ora vi parlo cosa descrivono le immagini mentali. Potrei andare avanti per più di un'ora e mezza a parlare di questo argomento, ma lo farò in meno di 2 minuti.

Immaginate di essere a bordo di una nave in mare aperto. Ad esempio al largo della costa del sud Africa. Il mare è molto mosso e la nave non è stabile. Le persone si sentono male per via del mal di mare. Anche il tuo amico sta male per questo e comincia a vomitare. Non è molto divertente. Anche le persone fanno lo stesso. Tu sei simpatico nel modo in cui abbracci il tuo amico e lo consoli dicendogli di non preoccuparsi. Gli dici che andrà tutto bene e presto starà meglio. Questo significa essere simpatici. Questo però non è il tipo di copywriting che voglio che impariate. La vedete l'immagine mentale?

Empatia significa abbracciare il tuo amico e vomitare con lui. Questo è empatia. Sto usando termini visivi in modo che possiate immaginare la scena. Parlo di vomito perché così vi riderete sempre di questo esempio e capirete a fondo la differenza tra empatia e simpatia. Questo è il potere delle immagini mentali.

Ora voglio tornare da Sandra. Leggerò alcuni commenti. Sandra avrai ascoltato questa storia molte volte e sarai anche stanca di sentirla, ma cosa significa aver creato questa immagine mentale e in che modo può essere utile?

SANDRA

Ci sono molte persone che sono visive. Anche io sono molto visiva e immaginare qualcosa nella mia mente è un modo molto rapido per afferrare il concetto. Il concetto ha senso quando lo possiamo immaginare.

ALEX
Vai avanti

SANDRA

Specialmente quando parli di vomito capisco di cosa stai parlando. Realmente magari non accadrà, ma mi sento agganciata alla storia perché mentalmente mi immagino il vomito del mio amico e posso sentire quella stessa sensazione di cui stai parlando.

ALEX

Sono lontano 10000 miglia da Sandra. Sono distante altre 9000 miglia dal Sud Africa o probabilmente anche più di 12000 miglia. Non ne sono sicuro. Cercherò su Google. Non sto ancora guardando il sito ma leggerò tutti i commenti. Solitamente per un sistema di inversione cronologica, gli ultimi commenti che si vedono in cima alla pagina sono quelli più recenti. Ma dovete aggiornare con il clic del mouse per poter leggere i commenti più recenti. Ma Sandra ti chiedo di fare uno screenshot su tutti i commenti per leggerli tutti.

Karen Weinman è collegata con noi. Dice che la cosa più importante che ha imparato è quello di avere un sito web focalizzato su un unico argomento per volta. Dice che ha sempre pensato che un sito è come una casa che doveva ospitare tutte le cose che faceva, ma ha capito che può concentrarsi solo su una cosa per volta. Vendere un progetto per volta è molto più semplice.

Lasciate che vi dica una cosa. Sono orgoglioso di questo che state dicendo. Sullo schermo di Sandra vedo più di 400 commenti. Aggiungerò la lista per vedere quelli più recenti. Va bene Sandra?

SANDRA

Sì. Sean ha detto che i commenti non si aggiornano automaticamente. Quindi c'è bisogno di andare sui commenti e ricaricare quelli più recenti. Fare clic sulla freccia in modo che possano vedere i commenti più recenti.

ALEX

Magari metteremo una sfitta rossa per semplificare il processo di inversione cronologica. Pensavo fosse automatico, invece non lo è. In ogni caso continuate a scrivere commenti e se scorrete verso il basso vedrete tutti i commenti che sono stati fatti fino ad ora. E' un vero miracolo quello che sta accadendo. Sono più di 480 gente! Sandra sta interagendo con voi. Abbiamo Heather, Marie, Janine. E ancora Heather. Interagite con noi.

Ok. Torniamo all'argomento principale. Sono molto orgoglioso di quello che ha detto Karen. Il lavoro del corpo riguarda la conservazione dell'energia e l'energia è esattamente ciò che il corpo fa. Sandra per favore inserisci il mute e ricordalo di fare ogni volta. Quando il corpo conserva l'energia allora starete allontanando lo stress dal vostro corpo. Quando lo stress entra nel corpo questo ha un impatto sull'energia. Se avete mai visto qualche speaker dire questo sul palco sapete che è vero. Quando vi focalizzate su una cosa per volta state conservando l'energia sarete meno stressati perché lo stress esaurisce l'energia. Quando tratti molte cose su un sito web questo causa stress che esaurisce l'energia.

Le cose che fate simultaneamente vi generano stress. E questo distrugge la vostra energia. La cosa che vorreste è ridurre lo stress attraverso quello che fate. Grazie per la domanda Karen.

Ora passiamo ad un altro argomento. Abbiamo parlato di essere recidivi e ci sono tre modi per prevenire questo: nuovo linguaggio come vi ho fatto vedere sulla card, avere una

nuova comunità e nuovi modelli di ruolo. In questa sessione stiamo parlando del nuovo linguaggio mediante il glossario dei termini che voglio che studiate. Alla base di tutto, il glossario dei termini ha lo scopo di formulare un nuovo linguaggio. e questo è già un modo per fare da soli più soldi da internet.

La prossima cosa che voglio mostrarvi in un sito di abbonamento è qualcosa di estremamente importante. Ve lo mostro proprio ora sullo schermo e torniamo al Web Communication Secrets. Questo è un corso favoloso. Sono molto, molto orgoglioso. Stiamo andando nella sezione strumenti (tool). Quando andate alla sezione strumenti, c'è un modulo chiamato Glossario dei termini come abbiamo già visto prima e un altro modulo chiamato Master Mind. Facendo click su questo vedrete sulla pagina un pulsante. Questo è l'accesso al Master Mind. Qui trovate molte persone come Eric Koppelman e Muhammad Siddique. Accanto ai loro nomi c'è una breve descrizione di ciò che fanno e di cosa si occupano. Potete leggere il motivo per cui fanno parte della mia classe di studenti e qual è il prospetto del cliente ideale.

Noterete che le persone hanno di più di quello che faccio, perché questa è la mia prospettiva ideale ed è quello che insegno alla classe di studenti. Alcune persone hanno un sito web. Altre persone ne hanno pochi. Muhammad ha molti siti web ma ancora ha fatto poche cose perché sta seguendo la classe, secondo la mia prospettiva ideale. Ci sono anche Tom Batkin e Aussie, altri colleghi australiani con Sandra. Sandra metti la tua immagine sullo schermo così posso tornare da te. Leggete la descrizione: "La mia casa è la tua casa". Loro stanno facendo un po' di più di quello che normalmente dovrebbero fare perché stanno partecipando alla classe, nella loro prospettiva ideale.

Poi, c'è Marina, c'è Lisa, altre australiane, e poi c'è Trevi, Hoang Tran. La moglie di Trevi, giusto Sandra?

SANDRA

Si certo.

ALEX

Poi c'è Sandra, e Wendy. Questi sono nomi random ma se volete ordinarli alfabeticamente basta cliccare le lettere A, B.. ed otterrete tutti i nominativi in ordine. Quindi l'obiettivo è che facciate parte del Master Mind e assicuratevi di inviare il modulo Master Mind. Sto scorrendo in alto della pagina molto velocemente. Nella parte superiore quando clicco su "Sign Up", mettete il vostro nome, il vostro cognome, il vostro indirizzo email, verificate la email, se desiderate sia visibile o meno. Si crea una password. Basta assicurarsi di avere una password che ricorderete. Se si desiderate caricare una foto che mi raccomando scegliete una foto dove siete ben visibili.

Questa è un'introduzione dall'Audio Generator. Se non avete Audio Generator o Audio Acrobat non vi preoccupate, non è indispensabile. Potete non registrare nulla, per ora. Queste sono le cose più importanti: il numero di caratteri. Mentre digitate, si vedono i caratteri a disposizione sono sempre meno. Avete solo 1.000 caratteri per dire quello che fate, il motivo per cui fate parte della classe di studenti, e qual è il prospetto del cliente ideale. Poi potete inserire fino a cinque siti web, e assicuratevi di digitare lettere correttamente le lettere maiuscole e minuscole ed inserite l'immagine che vedete qui. La ragione per cui dico tutto questo è perché voglio fare in modo che il Master Mind funziona davvero bene. Questo è il glossario dei termini. Voglio che tu lo faccia come parte dei compiti per casa.

Come altro compito per casa voglio che vi facciate un'idea generale su Web Communication Secrets. E' questo il momento, ragazzi e ragazze. Fate clic su ogni singolo link, vedete tutti i contenuti. E' il momento per farlo. Se non l'hai ancora fatto, fatelo. Vi farò delle domande di cui dovrete conoscere le risposte.

Tornando al training, c'è un'altra cosa di cui voglio parlarvi in questo momento. Torno al concetto del tag di ancoraggio. Ricordate cos'è un tag di ancoraggi? Un tag di ancoraggio è un qualcosa che quando ci cliccate vi conduce direttamente in una certa posizione. Così se clicco su "copywriting", boom, passate alla sezione del copywriting. Non so se l'avete già visto in passato in altri corsi, ma devo ancora vedere i corsi che sono strutturati in questo modo. E' molto semplice. Vi sto dicendo questo in modo che apprezzate quei formatori che fanno questa cosa. Lo faccio per me, così posso trovare cose più facilmente, ma anche per gli studenti rendendogli la vita più facile.

Già conosci i modelli di headline o titoli di annunci. Abbiamo parlato nel precedente training di questo.

Parliamo ora dell'Eugene Schwartz swipe file. Eugene Schwartz è il mio copywriter preferito di tutti i tempi, che però non è più in vita. Gary Bencivenga è il mio copywriter preferito di tutti i tempi che invece è in vita. Gary conosceva Eugene, e noi li chiameremo Gene. Questi sono chiamati "127 headlines from direct response genius" di Eugene Schwartz. Sono annunci reali. Potete effettivamente stampare questi, utilizzarli e visualizzarli come annunci. Ecco alcuni titoli: come potenziare la memoria in 4 settimane, è così potente che andrete oltre le aspettative. Alla fine, la dieta di un chirurgo plastico. Rompere gli schemi ed ottieni un corpo di un 35enne a 50, 60 e 70 anni e oltre. Come acquistare monete a buon mercato? Quest'uomo ha sviluppato il potere di prevedere il futuro e controllare il proprio destino.

Qual è la parola più importante in questi titoli? Come difendersi contro i "parassiti" umani che vogliono invadere la tua vita? Come mangiare sano e vivere felici? Come intraprendere una nuova strada per una nuova vita felice? Come dormire meglio e vivere una vita felice? Come tornare in forma ed essere felice? Vedete un modello in questi titoli? Ognuno di questi può creare modelli.

Molti titoli li ho utilizzati come modelli. Vi consiglio di studiarli tutti. La prima cosa che dovete studiare, e so che Sandra ha già fatto questo, è capire cosa rende gli annunci di Eugene Schwartz così di impatto? Leggete questo. Questo è Eugene. Chiedete ad un marketer o copywriter di fare il nome dei cinque migliori scrittori di annunci degli ultimi 50 anni. Direi anche negli ultimi 2000 anni. Eugene Schwartz è certamente su quella lista. Come potrebbe non esserci? i suoi annunci hanno venduto oltre un miliardo di dollari. Questo è un miliardo di dollari negli anni 1980 e 1970. E quei prodotti sono ancora in vendita.

L'annuncio di Flaming Torch ha letteralmente svuotato gli scaffali dei prodotti. Il suo modello di annunci è partito da un super modello, i libri di Oleada Baker, dove anche un singolo annuncio può creare una enorme differenza. I suoi annunci sono riusciti a vendere oltre mezzo milione di copie del suo libro. Cosa rende speciali gli annunci di Eugene Schwartz? Gente, voglio che vedete tutti questi annunci e che li studiate tutti. Solo questo vale tutto il vostro investimento. Abbiamo anche alcune risorse come il Google Website

Optimizer. Non ti accorgi del diamante che avete qui. Cliccate su swipe file di Eugene Schwartz.

Poi ci sono le letture di Eugene Schwartz. Queste letture voglio che le stampiate e le studiate. Non fermatevi. Fatelo.

Sto leggendo un commento riguardo il vomito di cui abbiamo parlato prima. Grazie per questo. Gregie dice che ha capito che i medici sono simpatici e non empatici. Fate bene a pensare che loro possono essere solo simpatici. Ecco perché le persone spesso non amano i dottori. Molti chiropratici invece sono empatici. I migliori dottori sono empatici. Bravo Gregie sei straordinario. Il modo in cui realmente potete stabilire empatia con i vostri pazienti o clienti non è vomitare con loro, ma provare le stesse sensazioni ed emozioni. Se hanno un cancro, cercate di sentire le stesse sensazioni che provano in quel momento. Questo è un modo come diagnosticare la malattia.

Ecco il problema. E' come tagliare con un coltello da macellaio anziché con un coltello da burro. Non prolungate la sofferenza. Qual è lo scenario peggiore? Avere sei mesi di vita. Avete più di 10 modi modi o forse cinque per dire questo. So come vi potete sentire. Ho avuto molti pazienti che si sentono esattamente allo stesso modo. Riuscire ad immaginare come ti senti in questo momento. Questa è l'empatia. Non come fanno la maggior parte dei medici: "Morirai entro sei mesi. Mi dispiace". Il livello di connessione con l'empatia è oltre ogni comprensione. Quindi, quando dico vomitare con i pazienti, penso che tu abbia capito cosa voglio dire. Non vomitare fisicamente ma farlo metaforicamente.

Va bene, torniamo alla formazione. Ma è bene specificare il significato fino in fondo. Ora abbiamo una lezione che abbiamo trascritto: capire i desideri del lettore e scoprire come creare impatto. Si tratta di una trascrizione di una conferenza di Eugene Schwartz tenuta l'8 ottobre del 1993. Voglio spiegare quello che stiamo per fare. Ho due obiettivi. Indovinate un po'? Il mio primo obiettivo è quello di aiutarvi il più possibile. Il mio secondo obiettivo è quello di essere del tutto trasparente e sincero. Si tratta di una esperienza mistica che viviamo molto spesso. Non so se l'avete mai provata. E' meraviglioso. Se lavori con un computer, un buon computer, potete chiedere al computer di risolvere un problema. E lui è del tutto trasparente.

Come si risolve questo problema? Il computer andrà indietro e ad ogni passo vi mostrerà come ha trovato la soluzione. Ma questa è un'immagine mentale, è un film. Ed è anche il mio modo di parlare.

Il computer non può mentire. Non ha un circuiti interni per cui può mentire. Noi esseri umani invece abbiamo un gran numero di circuiti integrati che si trovano dentro di noi. Ora, quello che sto cercando di fare è riprogrammare questi circuiti in modo da diventare trasparenti. Questo significa che ho intenzione di rispondere a qualsiasi domanda. Se tu mi dai tutte le informazioni, io sarò completamente onesto nel risponderti e vedremo come funziona, perché questo è l'unico modo in cui posso aggiungere valore per voi.

Ora so che sei un professionista, perché sto parlando con altri copywriter, e gran parte di quello che dico i primi 10 minuti per voi sarà molto semplice. Spero non sbadigliate e non vi annoiate. Ma qualsiasi cosa di cui parlo devo cominciare dall'inizio in modo molto molto semplice.

Dall'inizio di questo hangout, non ha abbandonato nessuno, quindi credo che le cose di cui abbiamo parlato sono fondamentali per voi. Spero di continuare così. Questo è un punto che cambierà la vostra mente e il vostro comportamento per sempre. Cosa devo aggiungere di più? Quindi studia e leggi con attenzione lo swipe file Eugene Schwartz. Leggi quegli annunci. E poi riscrivete gli annunci. Ecco il compito a casa.

Poi, voglio che tu vada sulla pagina del Modulo 1, On-Page Secrets, e voglio che ascoltiate l'audio. Aprite la guida del Modulo 1. Anche in questo caso, lo dovrete aver già fatto un po' di tempo fa, ma se non lo hai ancora fatto fallo ora. Guarda il caso di studio con Blair Singer. Tutti voi dovrete conoscere Blair. Guardate poi il caso di studio con T. Harv Eker. Tutti voi dovrete conoscere Harv. Guardate anche le domande frequenti. Tutti voi dovrete avere delle domande frequenti (FAQ) per i vostri clienti. Scoprite il caso studio di una pagina di vendita che ha generato oltre \$ 14 milioni (teleseminarsecrets.com). Scopri il caso di studio per le garanzie ferree e quali una garanzia dovrebbe essere simile. Scopri i 102 modelli di headline cliccando su i 102 modelli primari. Ti ho scritto alcuni da 38 a 56.

Non posso dare altre informazioni su questo. Siete con me? Questo è potente, roba forte. Quindi vedere tutta questa roba, e voglio che tu lo faccia, fine della storia.

Ecco dei titoli eccellenti. Attenzione addestratori di cani. Questa è la tua nicchia. Attenzione donne single. Attenzione papà divorziati. Questa è la tua nicchia. Una lettera aperta alla nicchia che possono avere un beneficio. Una lettera aperta ai sudafricani che vogliono imparare i segreti della comunicazione efficace. Questo potrebbe essere un titolo eccellente. Questo è per i sudafricani che stanno guardando l'hangout. Sto inventando.

Poi, vedi la pagina di vendita che ho creato per il MMI. Era un'offerta speciale. Guarda il mio primo prodotto anche se non è più disponibile. Si trattava del prodotto Marketing con cartoline, e questo prodotto ha venduto \$ 250 durante un'epoca in cui gli e-book venivano venduti per 20 dollari. Venivo considerato uno zimbello fino a quando ho iniziato a fare soldi. Guarda anche il Teleseminar Testimonial. Potrete vedere più di un migliaio di testimonianze che ho generato. Poi, ho realizzato il prodotto 7 Proven Opening Hooks (7 ganci di apertura). E' stato potentissimo: la lettera Gary Halbert, Lazy Man Way to Riches; Joe Sugarman, come farsi degli amici e influenzare la persone.

Se studiate queste tecniche, diventerete migliori marketer. C'è altro da dire? Questo riguarda solo on-page. Quindi, il vostro compito è quello di utilizzarli come segreti off-page perché ho intenzione di trattare in profondità questo argomento (modulo 2). Stiamo per parlare di ciò che nessuno vede mai. Si tratta dei messaggi di posta elettronica. Per quanto riguarda i teleseminari, questa è la mail che invio alle persone facendo in modo di tenere la data sempre aggiornata inserendo il nome delle persone destinatarie del messaggio. Se non avete un server di posta elettronica, potrete utilizzare il servizio chiamato iContact, che sarà in grado di fare questa automaticamente. Sapete come mi sono liberato della paura di fare teleseminari pubblici? Siete curiosi? Certo. Perché?

Questa è una domanda importante che ho ricevuto da più di 4.000 studenti negli ultimi tre anni. Avete idea di quanto tempo significa tutto questo per me? Per trovare la risposta, prenditi 5 minuti e 55 secondi e vai qui. Il link è su YouTube, e lì riceverete la risposta. Il video non è più disponibile perché questo corso è già stato fatto, ma la cosa importante è che stai andando a vedere l'e-mail. Non si tratta dei segreti di YouTube. Si tratta di segreti

off-page. Questo è quello che sta accadendo fuori dalla pagina. Poi, vedrai che firmo sempre con il mio nome e quindi riceverai il link.

Poi ci sono le call to action o chiamate all'azione. Le uso sempre nelle mie promozioni che faccio con le joint venture. Uso sempre il PS (post scriptum) anche alla fine delle email. Ecco come inizio le mie mail. Questa è una mail che ho scritto per Harv Eker. Mittente: Alex Mandossian. Oggetto: teleseminario in tempo reale con T. Harv Eker. Permettetemi di fare la schermata un po' più grande in modo che si può vedere bene. Quando è successo? Vedi? Chi, cosa, quando? Sto dando tutto il di Kipling sei servi che abbiamo parlato in precedenza. Partecipa al teleseminario con me e T. Harv Eker mercoledì. Perché? Quella sera, Harv vi mostrerà i segreti della mente milionaria, blah, blah, blah. Come? Tutto ciò che serve è una connessione internet. Dove? Si va su link askharveker.com/teleseminar.

In questo modo ho avuto modo di incontrare Harv e ho dimostrato a Harv che valgo sua attenzione e sono diventato un partner di joint venture. Se guardate bene, vi mostro tutto quello che ho fatto. Il dove ha luogo il teleseminario è molto importante. Il dove e il quando sono molto importanti per gli eventi: askharveker.com/teleseminar. Se avete domande da fare visitate il sito askharveker.com.

Questa è solo la pagina cinque. Quindi , utilizzate "How to Utilize Writer's Block Foreverper" . Ricordate: chi , cosa , quando, perché , come e dove giusto? Quindi spero ascoltate l'audio della pagina. Non posso dare più di quanto ti sto dando. Questa è la conclusione di questa sessione di coaching e mentoring voi. Andate su Eugene Schwartz e studiate gli swipe file, sia la sua lezione che i suoi annunci. Voglio che scriviate cinque o più annunci. Questo è il Modulo 2 riguardo i segreti off-page. Studiate e andate in profondità. Se lo avete già fatto, bene. Tornate indietro e fatelo di nuovo perché ora comprendi meglio il funzionamento.

Sandra togli il mute, passa online e diamo alcuni consigli utili per le persone. Vedo molti commenti.

SANDRA

Ok. Vogliamo parlare insieme o vogliamo solo leggere i commenti?

ALEX

Possiamo invitarli e leggere i commenti allo stesso tempo. Li vedo proprio davanti a me in chat.

SANDRA

C'è Karen che dice che ha divorato ogni pagina. Quindi lei sta facendo il suo dovere. Lei sta facendo tutto quello che hai chiesto. Divorato, questo è tutto.

Divorato, significa che non solo ha mangiato, ha completamente divorato.

SANDRA

Ora sta lentamente divorando ogni pezzo. Agnesia dice che ha avuto alcuni problemi tecnologici nelle ultime settimane, ma ha completato il suo lavoro. Karen ha detto anche: "Mi piace quello che lui ha detto su come concentrare la mente cosciente su qualcosa di

minore importanza, come il rimbalzo delle palle da biliardo, per consentire alla vostra creatività di fluire contemporaneamente su qualcos'altro”.

ALEX

Interessante! Mozart di solito usava il tavolo da biliardo per distrarre la sua mente dalla musica. Avrebbe scritto musica come avrebbe fatto rimbalzare le palle da biliardo contro i lati. Non so se questo è un mito o no, ma era nel film Amadeus. Questo è quello che mi è venuto in mente quando Sandra ha riferito ciò che Karen ha detto. Quindi, grazie per l'intuizione, Karen.

SANDRA

Pensando ai commenti, Marie chiede se per favore è possibile ripetere il cognome di Gary.

ALEX

Gary?

SANDRA

Uh-huh. Proprio prima di Eugene Schwartz.

ALEX

Penso che sia Dr. Great G Streetum. Puoi scrivere se vuoi. Questo era il nome che ho visto. Oh, Gary, scusa.

SANDRA

Era Halbert?

ALEX

Gary Halbert, H-a-l-b-e-r-t, e Gary Bencivenga, B-e-n-c-i-v-e-n-g-a. Non è necessario studiare queste persone. Li ho studiati io per voi. Studiare soltanto quello che vi ho dato. Tutti vogliono fare tutto. Non dovete studiarli. Eugene Schwartz lo conosci, okay?

SANDRA

Sì, Halbert è quello che ho messo nei commenti.

ALEX

Questi sono grandi copywriter. Mi piacerebbe mettere Alex Mandossian al mix, perché credo di essere un buon copywriter. Qualcuno ha detto che sono un trainer fantastico. La ragione per cui io sono un buon copywriter è perché sto facendo quello che vi ho chiesto di fare. Vi sto chiedendo di copiare le parole e gli scritti degli altri. Ecco perché si chiama copywriting. Quindi andate avanti e mettere in ordine cronologico inverso. Ricordate, risalite e fate il tagging in ordine cronologico inverso. Andate avanti e fate in modo di ottenere il link per venire qui. Sarò qui per qualche minuto. È possibile porre direttamente delle domande. Se volete venire all'interno, c'è spazio. Altrimenti, finiremo l'hangout come abbiamo fatto l'ultima volta.

Sandra, vai avanti e copia e incolla il link che ti ho dato nella schermata e andremo da lì.

SANDRA

Fatto.

ALEX

Farò una breve riassunto. Abbiamo parlato della visione d'insieme. E 'davvero importante per voi parlare della visione d'insieme in qualsiasi tipo di training. Abbiamo parlato del sistema. Ho un sistema del cosa-perché-come. Qual è l'argomento in merito? Perché è rilevante? Come funziona passo dopo passo? Ho parlato di recidiva, una parola fantastica che sta per ricaduta o regressione. Di solito è quando le persone sono in carcere o sono tossicodipendenti che si parla di essere recidivi. La gente di solito si muove su un oggetto luminoso e brillante entro 28 giorni per imparare qualcosa di nuovo. Ecco ironicamente è il tempo che ci vuole affinché il calcestruzzo si secchi, e, purtroppo, per lo stesso motivo, le persone passano al prossimo oggetto luminoso e brillante.

Io voglio essere il vostro oggetto luminoso e brillante. Voglio essere la cosa che tu segui costantemente. Sono quello che avete pagato. Usate questo investimento che avete fatto. Non solo vi tornerà indietro, ma ci potrete fare qualcosa. Io vi supporterò. Io vi fornirò studi di caso in modo che sappiate cosa fare per andare avanti. Io sono qui. Sono qui per voi. Quindi, io sono qui, circa 12,000 o comunque molte migliaia di chilometri di distanza da voi e per voi, e abbiamo altre quattro sessioni insieme. Voglio che utilizziate tutto questo in tutta la sua potenzialità.

Abbiamo anche parlato di nuovo linguaggio, di una nuova comunità e di un nuovo modello di riferimento. Ogni culto, ogni tradizione spirituale, ogni grande organizzazione ha avuto queste tre cose per impedire alla gente di regredire. Un nuovo linguaggio è il primo modo per iniziare. Usiamo il glossario dei termini per questo. Per farlo basta solo riadattare quello che già fate. Voi parlate un certo linguaggio; riutilizzate e create un glossario dei termini. Se volete vedere i miei appunti su questo hangout, è in una pagina. Ci si va così: Recidivo, Master Mind Access, clicca Ogni Link, Eugene Schwartz, e On-Page, Off-Page. Tutto qui. Questo è quello con cui lavoro.

Se volete sapere cosa sto facendo, questo è ciò che sto facendo. Potete notare che ho usato una matita. Perché? Perché anche Alex ha bisogno di cancellare di tanto in tanto, e vedrete questa gomma che sarà sempre più consumata. Quindi ne avrò bisogno di una nuova, molto presto, ma io scrivo tutto ciò a matita. Questa è la totale trasparenza. Spero che sia utile.

Passiamo a Jim. Jim, vai avanti, riattiva l'audio e fai una domanda. Ci sei. Anche Agnesia è qui. Jim, riattiva l'audio e collegati all'audio e puoi vedere quale connessione audio hai. Questo è un ottimo modo per fare pratica con questo. Se non puoi farlo, allora vai avanti, nella sezione commenti, nell'angolo superiore sinistro, c'è un'icona blu che assomiglia a una piccola chat box. Cliccaci e digita la domanda che vuoi fare e io ti visualizzo. Abbiamo Marie Janine, molto bene.

Abbiamo Agnesia. Agnesia, hai fatto questo molte volte insieme a me, riattiva l'audio. Guarda la telecamera e andiamo. Agnesia è probabilmente l'allievo più responsabile che conosca. Avrò una domanda. Si intrufolerà furtivamente. Otterrà la risposta, bam, lei dirà grazie. Lei mi ha detto "Devo fare questo?" Dico: "No, non farlo." Lei risponde e dice, "Grazie. E 'tutto quello che mi serviva". Così, lei andrà avanti. Ti voglio bene per questo oltre misura. Vorrei che i miei figli facessero ciò che fa lei. Finora, sei una delle poche persone nella mia vita a parte Sandra che lo fa. Ecco la mia risposta. Ne avevo bisogno. Arrivederci. Prima di tutto, vi ringrazio pubblicamente per ciò che fai. Qual è la tua domanda?

AGNESIA

Sto ancora lottando per scoprire se devo usare il mio sito attuale, andare lì e mettere dei link o piuttosto se devo iniziarne uno nuovo.

ALEX

Questa è una un'ottima domanda. La ripeto. Non so ancora se devo usare il mio sito attuale o iniziare uno nuovo. Mi è sempre piaciuto partire da qualcosa. Niente al mondo è più difficile che partire da zero. Si può iniziare un nuovo sito web con un nuovo dominio? Sì, è possibile. Potete prendere le attività dal sito web esistente? Sì, è possibile. Il sito attuale funziona? Forse no. Se non ti piace il dominio del sito web esistente o se è troppo disordinato, prendi i pezzi per la nicchia che desideri indirizzare e fanne uno molto semplice o fai due pagine web come una brochure che termina in una sessione strategica o in una consulenza che puoi inviare alle persone.

Mi sono sempre divertito con le persone che hanno lavorato con me e che dicono, sai, ho fatto solo circa \$ 100 dal mio sito di membership. E io dico, davvero? Sì. Quanti membri hai? Ho una mezza dozzina. Grande. Hai generato qualche cliente? Oh sì, le persone non vogliono essere membri del membership site, ma quando arrivano lì, ottengo alcune date di consulenza da esso. Quanti soldi hai fatto lì? Circa \$ 40.000. Quindi, il tuo membership site ha fatto 40 mila dollari, perché senza quel membership site, non avresti fatto \$ 40.000. Lo scopo del membership site è quello di darti credibilità, è quello di darti l'autorità proprio come un libro, solo ad un livello molto più profondo.

Quindi direi: prendete i pezzi che funzionano, metteteli insieme con il vostro webmaster e ripartite da zero, e a questo punto vi starete per porre tre domande. (1) Perché questo argomento? (2) Perché sono l'unico qualificato? (3) Perché ora è il momento giusto per agire? Qual è l'azione? Fate una consulenza con me, una sessione strategica con me. Quindi, in questo caso, direi ad Agnesia che se vuoi fare un nuovo sito web, prendi le attività esistenti che secondo te funzionano e inizia da queste. E avrai sempre quell'altro sito, Agnesia. Ritieni che possa funzionare per te? Sta attivando l'audio, comunque, è per tutti.

AGNESIA

Grazie mille. Funziona. Ciò che dici va benissimo, grazie.

ALEX

Vedete cosa voglio dire di lei? Lei ottiene la risposta, bam, questo è tutto.

Jim ha una domanda. Sandra, come posso fare in modo di unirmi alla prossima sessione direttamente attraverso il link come questo? Jim, credo di sapere la tua domanda. Tu non parteciperai alla sessione direttamente attraverso il link come questo, perché io non voglio che tu entri qui dentro fino alla fine della sessione in modo che insegno a voi, ragazzi, che avete intenzione di commentare, e poi ti inserisco nella sessione alla fine come stai facendo adesso. Quindi vi diamo il link tardi. Noi vi diamo il link all'orario in cui è possibile lasciare un commento. Ecco perché ci sono oltre 400 commenti lì. Poi, vi diamo il link alla fine. Ecco come voglio che facciate pure gli hangout. Quando siete qui dentro, è bello essere qui, ma poi in genere non commentate con le altre persone al di fuori quando avete una conversazione normale. Questo è esattamente il motivo per cui lo facciamo in questo modo.

Marie Janine, hai qualche domanda?

MARIE

Si.

ALEX

Guarda la telecamera quando parli. Benissimo. Brava. Qual è la tua domanda? Hai l'audio disattivato, attivalo e parla.

Marie:
Mi senti ora?

ALEX
Si ti sento. Hai disattivato di nuovo l'audio. Attivalo.

MARIE
Ho due domande in realtà, Alex. La prima domanda è: se si fa un A/B test, ne fai uno?[...] perché tu hai fatto un esempio distinguendo "puts" da "put". Tu, quindi, fai la differenza tra una singola lettera o carattere o fai due differenti pagine di vendita ossia una sales letter o una landing page, per esempio?

ALEX
Ottima domanda! Sei pronta per la risposta?

MARIE
Sì.

ALEX
La ragione per cui ho usato la parola "put" e "puts" è perché una lettera può fare una differenza enorme. In genere, quando si sta iniziando, e tu stai iniziando, l'unica cosa che tu testi è se si ha la stessa sales letter, ma l'unica cosa che [ti conviene testare] sono i diversi titoli. Quindi, piuttosto che cambiare una lettera o una parola, usa due titoli differenti e vedi quale tira meglio.
Ecco il modo in cui di solito facciamo. L'unico titolo che ottiene i primi 25 o 30 o 50 risposte, quindi diciamo che uno ha ... chi arriva a 50 per primo vince. Chiunque arriva a 30 per primo vince. Se ottenete un sacco di risposte, allora 50 è una deviazione standard o una deviazione matematica, non è così male. Mi piace usare 150, chi arriva a 150 per primo, perché ottengo un traffico molto maggiore di quanto tu faresti. Se stai guardando lo split test, si può anche fare 10.
Ecco cosa succede in genere. Non è mai vicino. E 'sempre uno sbilanciato rispetto all'altro. Così si può ottenere diciamo 10 risposte con un titolo e 3 con l'altro, ma tu devi andare sempre avanti fino ad arrivare al 10. Così si può avere 1 e 1, 2 e 1, 3 e 1, 4 e 1, 5 e 1. Se si ottiene 9 e 1, non hai ancora finito. Dieci ... 9 e 2, non hai ancora finito. Nove e 3, non hai fatto. Dieci, boom, quella è il vincitore. Questo è chiamato controllo. Quindi tenta un altro titolo contro quello. Testare sempre! ABT, sempre alla prova. Ho risposto alla tua domanda, Marie?

MARIE
Sì, perfetto, Grazie.
Alex M:
Posso chiamarti MJ? E' come Michael Jackson

MARIE
Va bene, Certo, Grande!

ALEX
Grazie mille.

MARIE

Ho un sacco di domande. Posso fare un'altra domanda?

ALEX:

Certo. Ecco il modo per farlo. Quando sei con altre persone, tu dì, vedi, io ho una domanda, Alex, ma ha (si divide) due parti. Quindi, questa è la parte numero due. Vai pure.

MARIE

Ecco a che fare con gli hangout. Non sono sicura che sia opportuno qui.

ALEX

Lo è. Vai Avanti, Sono qui per te, Si.

MARIE

Grazie. Se si avvia un hangout con una piccola lista, come si dovrebbe fare? Voglio iniziare con hangout, ma la mia lista è ancora piccola.

ALEX

La bellezza di avere una piccola lista è che non ti sentirai in imbarazzo di fronte a un sacco di gente quando qualcosa va storto. Non c'è niente che è andato storto che non poteva andare storto per me, lo lo direi decine di volte più di te. Quindi, se ti senti in imbarazzo, è meglio andare avanti con un numero minore di persone.

Quindi, inizialmente lasciate che vi dica lo scopo dell'hangout. Lo scopo dell'hangout non è attirare inizialmente followers. Agnesia ha investito più soldi nell'essere guidata da me, e lei lo sa, e ho intenzione di ricordarle ancora una volta che è tutta una questione "rifinalizzazione". Quindi, che cosa significa? Ciò significa che negli Stati Uniti, abbiamo delle piccole minuscole ghiande. Sono dei semi e crescono in enormi querce, che sono tipi di alberi che abbiamo negli Stati Uniti. Non so se li hanno in Sud Africa. Credo che nella Bibbia si parli di un granello di senape che si trasforma in una grande pianta di senape. Quindi un piccola causa può creare un effetto enorme.

Il seme per tutte le vostre "rifinalizzazioni", credo dovrebbe essere un 30 minuti di hangout perché da un hangout, potete prendere nota che ogni 10 rand [valuta sudafricana] al minuto, avete un dollaro al minuto, così US \$ 30 non sono niente. Da questo hangout prendete e fare articoli al di fuori di esso. Da questo, potete creare post nel blog. Tutto sullo stesso argomento, andando tutti nello stesso punto.

Nel costruire la vostra lista per l'hangout, l'obiettivo è quello di iniziare in piccolo, con nessuno, in modo da non mettere in imbarazzo se stessi cosicché nessuno sta guardando se qualcosa va storto, perché accadrà, e poi dopo un po', dal momento che fate il vostro quinto errore e non avete altri ospiti, Agnesia sta facendo una cosa molto difficile. Ha altri ospiti, ed io non lo consiglio.

Questo non è divertente perché di solito vi fanno sembrare peggio di quanto vi siete mai sentiti. Se siete proprio voi, se voi siete presenti, allora ciò che volete fare è sfruttare quell'hangout, che vada direttamente nel vostro canale YouTube. Assicuratevi che sia un hangout in onda, non solo un hangout, ma un hangout in onda. Poi, che ci siano risposte date da voi o da altre persone, e vi insegneremo come fare ciò, cosicché diventerà il vostro content anche fuori da internet e la gente verrà attratta e, proprio come le gocce di miele per le piccole formiche, arriveranno dentro il tuo mondo.

Pensi che abbia senso ciò che dico?

MARIE

Sicuramente, Perfetto. Grazie.

ALEX

Prego. Un'ultima domanda se Karen è con noi. Karen qual è la tua domanda?

KAREN

Ciao, Alex. Questa è una domanda probabilmente specifica per i sudafricani, e forse hai avuto qualche idea in proposito, perché hai parlato di alcune cose nel tuo training circa l'utilizzo delle hotline di 24 ore[24-hour hotlines]. Hai parlato di come usare il fax marketing. Hai parlato anche di posting postcards. Non so che cosa potrebbe funzionare in Sud Africa. La nostra mail è scandalosamente pessima. Non so nemmeno se la gente usa ancora il fax in questa parte del mondo e non so se possiamo usare le hotlines. [Incomprensibile 01:16:03] sapere un po' più su queste cose. Potresti farmi sapere?

ALEX

Lascia che ti risponda. Tu potresti essere un ottimo reporter investigativo perché stai guardando all'1% che non è applicabile al Sudafrica. Quello che vorrei dirvi è questo. Tutto ciò di cui parlo è certamente applicabile negli Stati Uniti. Quindi, se avete qualche intenzione di lavorare negli Stati Uniti, con qualsiasi mezzo, utilizzate queste fonti, ma queste sono uno, due, tre. Ho sentito parlare di quattro diversi format che vi danno la possibilità di scegliere. Quando camminate in una libreria, non so se qualcuno ultimamente ha camminato in una libreria, ma di solito ci sono oltre un milione di libri dai quali sei circondato, ma nessuno ti ha detto di leggerli tutti. Sono lì solo perché alla fine si arriva a scegliere prioritariamente quello che si desidera leggere.

Quindi, quelle cose che non sono applicabili per via dell'orribile mail in Sud Africa, se questo è vero o no, oppure i messaggi registrati di 24 ore o qualsiasi altra cosa, la ragione per cui non vorrei usare questi metodi in Sud Africa è che la gente non è abituata ad utilizzarli. Negli Stati Uniti, invece, le persone hanno l'abitudine ad usarli, ecco perché li ho messi nel training; se si vuole fare affari negli Stati Uniti, persino se sei in Sud Africa. Ho quattro studenti sudafricani prima di incontrare tutti voi che stanno facendo milioni negli Stati Uniti. Uno di loro fa teleseminari che in realtà non si fa affatto in Sud Africa. E' uno dei miei studenti che è appena arrivato a bordo e ha intenzione di completare la membership site challenge. Egli in realtà è il mio primo vero studente che ha firmato, lui è originario del Sud Africa, ha l'accento sudafricano e, credo sia eccezionale, perché sembra me con un piccolo accento sudafricano.

Così la linea di fondo è solo perché è lì, non significa che si deve fare, soprattutto se i sudafricani non sono abituati a farlo. Direi che la maggior parte, sicuramente posso dire il 95%, di quello che ho scritto è applicabile in Sud Africa. Sto per dire ancora una volta ciò che ho detto al , come ho detto al Guerrilla Business Intensive: Non ti limitare in Sud Africa per i motivi indicati. Vai fuori. Prendi i soldi da noi americani. Siamo pronti a darteli, ma abbiamo bisogno di una buona ragione. Quindi prendi i soldi da noi e puoi assolutamente farlo attraverso PayPal e altri strumenti.Okay?

KAREN

Grande, Grazie!

ALEX

E' la risposta giusta?

KAREN

Certo, assolutamente. Vedi, io dico sempre che voglio esplorare ogni singola parte che mi sarà possibile. Non ci avevo nemmeno pensato a questo che dici, beh, forse potrei usare questo perché io voglio entrare nell'ambito del globale. Quindi grazie per avermi dato questa risposta.

ALEX

Ecco sono molto colpito da ciò. Questa è diretto a Karen, ma a chiunque altro lo ha fatto. Karen ha studiato il materiale. Karen ha cliccato sui link. Karen sta andando avanti con un pettine a denti fini per passare in rassegna tutto. Karen è molto metodica in questo. Voglio che tutti voi siate come Karen. Probabilmente lo siete perché siete qui, ma mi piace molto il fatto che lei sta facendo questa domanda perché mi sta dando il segnale che tutto quello che ho fatto fuoriuscire dal mio cuore è stato messo in pratica. Non tutto quello che insegno funziona il 100% delle volte, ma vi dirò che, tra i formatori che conosco personalmente e che Sandra conosce, e ho altri trainers che mi dicono la stessa cosa, la maggior parte di ciò che insegno funziona la maggior parte delle volte. Quindi, queste sono le probabilità con cui stiamo lavorando.

In realtà , le poche cose che posso garantire è (1) Dobbiamo tutti morire ; (2) la maggior parte di noi devono pagare le tasse ; e (3) ci divertiremo se lasciate che io sia il vostro trainer e fate il lavoro che vi dico, perché non credo che sia davvero un lavoro. Penso che sia divertente se lasciate che lo sia.

E questo ve lo prometto per i quattro corsi di formazione aggiuntivi. Spero che questo corso sia valso la pena per voi. Non vedo l'ora che le nostre strade si incrocino di nuovo. Dite ai vostri amici sudafricani e colleghi che possono unirsi a noi qui. Ricordate che potete anche portare un compagno.

Il replay si terrà tra pochi minuti e sarà sulla pagina che state guardando fin da ora. Tu conosci gli orari. E' lì. Spero che abbiamo risolto tutti i dubbi anche se abbiamo ancora qualche problema a causa delle barriere linguistiche con Milano. Stanno ottenendo esattamente quello che state ricevendo e abbiamo ottenuto lo stesso feedback. Come faccio ad avere un hangout? Che cosa facciamo? Dopo passiamo alla prima, tutte le cose si risolvono.

Così ancora una volta, vi ringrazio tanto per la vostra pazienza. Vi voglio per tutta la vita, avete fatto quello che dovevate fare per essere lì. Quindi grazie per la pazienza e per la vostra fiducia. Vi auguro una buona giornata, a tutti.