

Alex: Ciao e benvenuto. E' Alex Mandossian non ho idea di dove vi troviate, ma vorrei sapere. Per favore, scrivete il vostro nome completo e dove la sospensione. Ora che sto per fare è io vado a dare il mio terzo inferiore in modo da poter vedere il nostro modo di fare le cose. Mi piacerebbe che, una volta che si avvia ad apprendere come fare passeggiate, fare esattamente la stessa cosa. Ora come ora, dice, HangoutMarketingTraining.com. È di questo che sto promuovendo ora, e solo vedendo questo terzo inferiore a riagganciare, non ho bisogno di citare. Il dominio è disponibile, è possibile verificare che si può vedere il modo in cui un mondo sito. C'è un video e c'è copia.

Oggi ci concentreremo su modelli. L'argomento di oggi è modelli. Prima di cominciare, ti consentono a più persone di entrare. Gli spettatori sono in arrivo uno per uno. Adesso, basta digitare il proprio nome e cognome e dove la sospensione. IO sono qui con Sandra Bravo. Per disattivare l'audio te Sandra e dire ciao a tutti. Hai ottenuto la tua webcam in modo che la gente possa finalmente vedere. Sei entusiasta per il numero tre? È proprio il terzo inferiore.

Sandra: Ciao a tutti. Benvenuto. Sono molto entusiasta di essere qui a vivere formazione numero tre e non vedo l'ora di vedere a tutti di partecipare.

Alex: Ora uno dei modelli voglio lavorare con è un riconoscimento. La più profonda principali nella natura umana è il desiderio di essere apprezzato. Apprezzamento è anche il riconoscimento. Quando si digita il vostro nome ed il luogo in cui ci si trova fuori dalla, Sandra sta per tipo e per la mia chat in questo hang out. All'interno di questo ritrovo verrà lasciata in circa quarantacinque minuti di porre alcune domande.

Ora l'obiettivo è far, numero uno mondiale, hanno domande, perché il meglio la questione, migliore è la risposta. Poveri domande a risposte sbagliate. Se si dispone di un raffinato chiara domanda, poi vi darò un mondo classe risposta. POSSO solo passare sulla tua domanda; la questione è la vostra responsabilità, e la risposta è la mia responsabilità. La definizione di responsabilità è la capacità di rispondere. Da qualche parte tra quaranta-cinque a sessanta minuti dall'ora, mi permetterà di dare il link e potete venire qui e fare domande. Assicurarsi che si azzera.

Questa sessione numero tre, e stiamo lavorando sulla comunicazione web segreti. Ora, mi permetto di andare su un concetto molto potente, non si tratta solo di raggiungono un accordo, si tratta di comunicazione. Ora la qualità della mia vita è determinato dalla quantità di relazioni di fiducia. La quantità di relazioni di fiducia è determinata dalla chiarezza della mia comunicazione. Quindi la chiarezza della mia comunicazione

determina la qualità della mia vita. Permettetemi di ripetere. La qualità della mia vita è determinato dalla quantità di relazioni di fiducia. Come voi, fiducia in me. Sei qui come Sandra. Mi confida. Lei è qui, formazione con me.

La quantità di relazioni di fiducia è determinata dalla chiarezza della mia comunicazione. Senza una chiara comunicazione come si può aver fiducia in una relazione? Pertanto, la qualità della mia vita è determinata dalla qualità della mia comunicazione. Sono le persone più sciatta di in comunicazione. Non c'è comunicazione, non ha incontrato aspettativa, non c'è errata intenzione, e tutto grazie alla mancanza di chiarezza nelle comunicazioni. Questo è il motivo per cui questo è chiamato Web comunicazione Web segreti, non raggiungono un accordo segreto. Non si tratta solo di scrittura, di comunicazione, sto comunicando con il mio tono, sto comunicando con le mie mani, sto comunicando con la camicia, mi dice pullman.

HO una società qui, gestito da T Harv Eker e me. Si dice fare clic e gratuita, se si può vedere. Non so di che si può vedere chiaramente; tutto ciò è backwards così, è difficile per me anche il lavoro. Qui si dice, fare clic e essere libero. Sul retro, si dice coach, e credo che un allenatore vale un centinaio di docenti. Cento pullman, vale un mentore. Sì, io sono un allenatore ma non voglio essere un mentore. Quanto tempo? Per la vita; nel settore della comunicazione.

Ora sto comunicando visivamente, sto comunicando verbalmente, sto comunicando fisicamente. Ciò può trasformarsi in una trascrizione, che può trasformarsi in un post di Facebook, LinkedIn, un Twitter tweet, potrebbe andare in un canale YouTube, si chiama la ridefinizione, e raggiungono un accordo è molto più che imparare a flusso parole insieme in frasi che è una sequenza segreto - è molto di più, si tratta di creare un quadro di insieme che si chiedano, e che è possibile ottenere risposte da persone che vi seguono.

La comprensione della questione e creazione di una domanda, è quello che voglio è di spendere 80% del vostro tempo. Probabilmente focus 80% del vostro tempo per trovare una risposta; TI HO chiesto di spendere 80% del vostro tempo, identificare e chiarire la questione, in quanto la risposta richiede solo circa il 20%. UN problema ben definito, ha già la risposta all'interno di esso. Siete con me? Sì o no? Bene, è una domanda. Sì, sì, non è una questione aperta perché ha la possibilità di una risposta. Sì o no è sì o no. Siete con me? Sì o no. è chiaro?

mio punto di vista, perché quando si sente una domanda, da qualcun altro, ora non sei il mittente o il destinatario è diventato l'osservatore.

Non c'è davvero tre parti alla comunicazione. C'è un mittente, c'è un ricevitore e poi c'è il mezzo, tra il mittente e il destinatario. Immaginare un mittente o destinatario e un osservatore che è chiamata la gestalt di commercializzazione. Terapia della Gestalt è bella perché si sta parlando di una sedia, come se qualcuno è veramente. Tuttavia si desidera pronunciare quella parola - l'intero concetto è l'immaginario osservatore dove si diventa mittente, al destinatario e osservatore, e che è il tri-factor, o la trinità divina di comunicazione.

Quando si invia qualcosa, voglio che l'invio del mittente dal punto di vista, dal ricevitore dal punto di vista, nonché punto di vista dell'osservatore. Ora stiamo per iniziare. Sandra TI HO chiesto di riconoscere che è in modo che io possa preparare la mia presentazione. Fai conoscere e riconoscere. Andare avanti.

Sandra: Sì, grazie. Abbiamo [inaudibile ORE 00:07:32] dicendo: "ciao da Johannesburg. Quindi abbiamo Greg Jarvis. RICORDO il suo nome è qui la settimana scorsa. Egli è da Johannesburg. Abbiamo anche Tim [inaudibile ORE 00:07:43] da Kuils River in Sud Africa. Benvenuti ragazzi, è davvero un piacere averla qui.

Alex: Il timido, mai a vincere, va bene? Non giocare a non perdere, giocare per vincere. Facci sapere dove sei. Ora, l'argomento di oggi è sui modelli, modelli. Il modello base di comunicazione è la cosa, perché, come modello. Ora, questo non è un modello credo di aver inventato, ma è un modello credo di aver imparato.

Ora il "che cosa", è attorno alla testa. Il "perché", è il cuore, e il "come" è la "mano". È possibile vedere il verde è il colore dei soldi - il capo; il perché è il cuore - passione; e poi il come è nelle mani, è solo bianco e nero. E' o si fa o non lo fate. Cosa, perché, come, testa, cuore, mani, pensare, sentire, fare.

Ancora una volta: che cosa - qual è il tuo argomento; per questo motivo: perché è così rilevante e importante per il pubblico che ascolta; come - In che modo è possibile utilizzare, in modo da poter utilizzare in pratica - che ho fatto. Ok, c'è una quarta, che è il "cosa se" e che è il contesto spirituale. C'è il benessere mentale, emotivo, fisico e spirituale. Sto solo andando a parlare di tre, e che è la cosa, il perché e il come.

Come fare soldi con Google ritroyi
Il motivo per cui ho parlato è quello che è, ho trovato, stili di apprendimento sono il modo migliore per insegnare. Qui abbiamo tre modulo di comunicazione nel web i segreti. Se sei connesso, aiuta

sempre. Ricordati che puoi sempre avere un un clic - vedi il mio mouse - un click per portare sempre tutto per il tuo iPhone di lettore mp3. HO in blocco in modo da poter ascoltare on line - mi auguro che tu abbia il lavoro. Poi naturalmente c'è sempre la guida d'azione.

Ciò che intendiamo avviare con la guida d'azione, per i modelli raggiungono un accordo. Questi sono segreti e si parla di titoli, audio, e-mail, up-selling offerte e limitatori. Non ho intenzione di andare su tutto, ma è possibile vedere qui è la cosa? Il titolo. I vantaggi. Il script audio, okay?

Permettetemi di fare questa pagina un po' più grande in modo da poter vedere. Vi dico di stampare la pagina così diventa non solo fisica virtuale. Ecco il perché. Perché il titolo importante? Per acquisire rapidamente le prospettive. Perché sono importanti vantaggi proiettili? Per illecito automaticamente l'interesse del cliente, perché sono le e-mail importante? Per attivare le prospettive per ottenere attenzione. Perché sono importanti i limitatori? Questa è la cosa, va bene. Perché, in maniera prevedibile influenza le prospettive immediata attenzione.

Ora come si fa? E titolo, come questione, testimonial, sfida se poi news. Questi sono i tipi di notizia. Come titolo, sottotitolo, Testimonial titolo, sfida titolo. Se poi titolo sui giornali. Ora non ho intenzione di andare oltre i dettagli di ciascuno, ma sto mostrando in che modo gli sto insegnando perché questo è qualcosa che avrebbe già assunto e consumato.

I vantaggi, come è possibile ottenere benefici per quello che è in vendita? Lo spionaggio economico competitivo, di recarsi al più vicino dei concorrenti e di spiare. Come si fa a sapere che cosa è un vantaggio? Un vantaggio è anche ciò che non è. UNA caratteristica è che cosa si tratta. UN cane ha le caratteristiche di un orecchio o due orecchie come un cane normale; due occhi, coda, quattro fermi. Che cosa fa un cane? UN cane che ti ama incondizionatamente, anche se il coniuge e i figli non più quel giorno, il vostro cane sarà sempre leccare il viso e solo l'amore.

Allora quali sono gli altri punti dei vantaggi? Li si può mettere on-line lettere di vendita, in diretta, e-mail. Che cosa sono le e-mail? Come vengono utilizzati? E affiliato offre, auto responders, social media marketing. Questi sono tutti i diversi modi e-mail sono utilizzati. Qui vi dico quello che sto per insegnarvi, cosa, perché, come. Questo è il sommario, i limitatori. C'è un limite al numero e c'è un limite di tempo. Ci sono molti altri tipi di limiti, ma quello che FACCIO IO è possibile gestire uno per uno.

È necessario, non ho intenzione di essere shoulding tutto, ma lei dovrebbe in questo momento già affrontato. Qui è un caso di studio. IO uso sempre il metodo, campione come due titoli. Come e poi la promessa: come per ispirare il vostro bambino a leggere due gradi superiori. Chi è il target di riferimento; i genitori. Come essere un best-seller autore in un mercato affollato? Chi è il target di riferimento; gli autori. Come smettere di fumare definitivamente, in tre giorni o di meno? Chi è il target di riferimento; i fumatori.

Qui è che cosa voglio da voi. VOGLIO scrivere come titolo proprio ora e voglio che tu scriva da sotto. Adesso voglio che tu a farlo che ... è un po' di tempo, va bene fare in background. Scrivere come titolo e voglio che tu a scrivere e a lampeggiare, in altre parole come utilizzando i modelli che ho illustrato in eventi.

Ti sei accorto di quanto sto accelerando. Non ho intenzione di scendere il gancio più e cucchiaino-alimentazione. Quello che sto cercando di fare è sto andando dire, "Non c'è il cibo, c'è il cucchiaino ora andare con lui." è il momento, va bene. Non si è più ridotta si procede a piedi, poi si sta per essere acceso e poi dopo l'esecuzione, si salta. Il Salto è divertente.

VOGLIO scrivere come titolo. I primi tre si riconosce e si accetta che pubblicamente e che è la mia ricompensa, se si desidera essere riconosciuto davanti a tutti gli altri. Anche questo è il vostro inventario opportunità perché tutti lo sa che cosa il vostro soggetto. VOGLIO scrivere come titolo. Sandra andate per primo.

Si supponga che il proprio come titolo è per le mamme ma ci si trova. Per le mamme scrivere come titolo e voglio che tu ... il pubblico di destinazione. Tutti coloro che me lo faccia sapere che il vostro pubblico di destinazione e quindi il come e il beneficio. Questo è il modo più semplice di scrivere un titolo. Ora che hai già studiato Eugene Schwartz dal precedente ritrovo. Hai già studiato il precedente titolo i modelli da ritrovi. IO sono in sequenza dando ciò di cui hanno bisogno oggi ti ho detto che è tutto sui modelli.

Come titolo è un modello. Sto per darvi il tempo di scrivere. Sandra sto per darvi il tempo di scriverla. Voi fatelo in grafico o è possibile anche farlo pubblicamente davanti a tutti se vi piace. Perché non lo si scrive nel grafico prima e poi vado a migliorare. Metto il suo posto.

Che cosa è una copia scrittore? Vedere adesso sto trascorrendo del tempo in modo da poter scrivere come titolo. Che cosa è una copia scrittore? UNA copia scrittore è qualcuno che applica psicologia. Che cosa copywriting è, psicologia applicata. UNA copia scrittore è qualcuno che capisce il sequenziamento. Non si tratta solo del sistema, vedere

quando avete una ricetta in generale avete il prodotto finale. La torta è bellissima e si è in possesso della ricetta. Ora la ricetta è un sistema, ma se non hanno una sequenza ... Prima hai messo lo zucchero, poi si mette il burro, poi si mette il sale, poi si mette la vaniglia, poi si mette il fiore, poi si mette il presente, il che. IO non sono un panettiere, mia figlia è in realtà. UN ottimo e io vi darò un link in modo da poter vedere come un buon bicchiere è oggi..

È possibile vedere ciò che facciamo con comunicazione web perché ho fatto con un T. V star e tutto, NON MI è MI ha inviato a lui e faremo in modo che condivido con voi in modo da poter vedere quanto velocemente. Non sapevo che il colleghi ma ho visitato. Ci ha fatto e mia figlia abbiamo avuto l'occasione di incontrare lui e ha cambiato la sua vita. Sandra mi fa ricordare che quando siamo pronti ma la linea inferiore è tutto per il sequenziamento. Non è il sistema che è la soluzione è la sequenza che è la soluzione.

Che cosa è una copia scrittore? UNA copia scrittore è qualcuno che applica psicologia. Non è un romanziere. Si sta per raggiungere il loro cuore non è possibile ottenere al loro capo. Quindi si tratta di sequenziamento. I modelli, che cos'è un template? Un modello è qualcosa che si può utilizzare ancora e ancora e ancora. Avete modelli di titoli che è possibile utilizzare, 27 di loro, non c'erano ancora e ancora. Perché è un modello importante perché consente di risparmiare tempo e denaro?

Come funziona un modello? Appena modello. Questa è la cosa, perché, come di un modello. Ci sono modelli per le righe dell'oggetto che avete in comunicazione web segreti, i modelli per le domande più frequenti che si presentano. Ora il mio modello per le FAQ, che è la prima cosa che ho. Qui sono i miei modelli. Posso iscrivermi anche se non ho un prodotto di vendita? Questa è la prima domanda che mi chiedono. Posso ottenere accesso help desk se ho delle domande? Come posso ottenere l'accesso al materiale del corso in modo che io possa cominciare a mettere il mio ritorno sull'investimento?

Queste sono domande che fanno parte di un modello. È necessario conoscere le risposte alle domande più frequenti. È necessario conoscere la notizia. È necessario conoscere i vantaggi. Sandra ci accingiamo ad andare con il vostro come titolo. Dimmi il tuo come titolo e questo è per le mamme. Qual è il tuo come titolo? Andare per esso. Riattivare l'audio.

Sandra: Ora ho messo tre sulla mappa, pensavo stesse per migliorare uno di quei
Come fare soldi con Google ritrovi tre per me. Pagina 6 Di

32

Alex: Okay. Perché non li leggi per me?

Sandra: Okay. Numero uno è come essere un singolo mom.

Alex: Okay. Qui è la cosa che Sandra ha fatto. Ella scrisse: "Come essere un singolo mom." Ora è mamma negli STATI UNITI è un Champagne. Mom in Australia, è una mamma così universalmente va mom. Mom sarà solo per l'Australia che è un mercato molto inferiori. Non c'è più gente in California nello stato in cui vivo che non in tutta l'Australia. La prima cosa che vogliamo cambiare la parola mamma a mamma. Se mo. Lascia che ti mostri mom. Non c'è niente di più potente di un mom. Mamma, che cosa succede quando si prendere mom e si guardano si rovescia? E' davvero. Questo è il motivo per cui credo che si debbano utilizzare la mamma ma se prende la mamma e di capovolgerlo si ottiene WNW. Okay.

PREFERISCO wow perché si deve guardare ai problemi capovolta che è mamma versetti WWW che è mamma. La prima cosa che vogliamo cambiare è la mamma. Così Sandra ora diventa un osservatore e un ricevitore. Lei è un ottimo mittente, ma questo è solo l'Australia è necessario ampliare il vostro modo di pensare. Come essere un singolo mom, non vi è alcun beneficio. Si tratta di una funzione, come destreggiarsi fra lavoro e i bambini come un singolo mom. Che è meglio perché la giocoleria è un problema con i bambini sappiamo che tipo di mamma. Perché una mamma può avere i bambini che sono nel loro 20s e 30s non nella casa, ma una mamma che gestisce i bambini a scuola senza un papà che assiste il suo.

Molte le mamme che sono solo se hanno due figli vi diranno che hanno tre bambini; l'unico papà che il papà divorziato e poi i due bambini. Sappiamo tutti che. Ora, se si chiede ad un padre che mi hanno due bambini. Se chiedete alla mamma dicono ho tre bambini. Sei un singolo mom sono sicuro che voi sapete che è vero. La mia moglie, io vado con il mio divorzio in transizione, probabilmente dire che lei aveva avuto tre figli, ho cresciuto. Ci sono due bambini, ma quando ci siamo sposati allora ha 3 figli, e che è una cosa che una singola mamma può sempre ridere con le altre mamme. Che il coniuge è stato il mio terzo figlio, ma il papà si mai dire che destra.

Il papà non è che l'umore perché mamma e papà pensa in modo diverso. Il numero tre è come guadagnare soldi come un unico mamma, va bene. Vediamo ora i tre di quelli della chat; come essere un unico mamma, come destreggiarsi fra lavoro e i bambini come una singola mamma e come guadagnare denaro in un unico mamma. Mettiamo che in chat e quando sei pronto, mi dicono che è pronto e poi andremo a migliorare e uno per uno. Vado in pullman, tu vivi, siete pronti?

Come fare soldi con Google ritrovi

Pagina 7 Di

32

Sandra: Sì, tutti e tre sono in chat.

Alex: Tutti e tre di questi sono grandi titoli e se li hai messi insieme, che sarebbe, come diventare un unico mamma destreggiarvi tra lavoro e bambini e guadagnare allo stesso tempo. Come non essere diventato, ormai è un processo, è una destinazione finale. Come diventare un unico mamma giocoleria il lavoro e i bambini e guadagnare allo stesso tempo.

Per tutti e tre insieme e che ti consentirà di ottenere molta attenzione. Ora ho solo fatto è che ho preso le cose che Sandra mi ha detto, non ho cambiato niente, ho preso quello che mi ha fornito e per la mia esperienza mi ha reso più potente. Ora Sandra, tu che ne pensi, pensi che un titolo?

Sandra: Sì, mi piace. E' meraviglioso.

Alex: Va bene, pensi che è effettivamente possibile costruire un business in quanto avete esperienza?

Sandra: Sì, sì certo.

Alex: Sì, fate voi. Così voglio che tipo di titolo, in modo che mi ha dato tre di loro, HO appena migliorato e in tempo reale, e chiunque altro può fare la stessa cosa. Ora, se qualcuno ha in qualche modo due titoli, non posso fare alcuni coaching vivere un pò più avanti in modo che una ricompensa. Così ho intenzione di continuare. Quindi il prossimo, voglio andare in uno dei miei motti preferiti che guardo ogni giorno, e che è questo. Vita non è in attesa che la tempesta. Molti di voi sono in una tempesta ora; si tratta di imparare a ballare sotto la pioggia. Vivian Greene; lasciare che una donna a scrivere.

Vita non è in attesa che la tempesta, perché aspettare che la tempesta? Danza sotto la pioggia perché credo che quello che succederà, la prossima tempesta sta per venire. Non se, ma quando. Quindi, se è possibile gestire vita come se, poi si sono in caso di emergenza o di calamità naturali. Ma se pensi che di vita, quando, si sa che le catastrofi sono succederà e non sono più diventato sofferenza, essi diventano problemi ed il dolore è inevitabile, la sofferenza non è opzionale. Per sapere di avere dolore e se si annulla gli strati di dolore, all'interno c'è la gioia. Ora, che è un concetto spirituale e tante tradizioni spirituali credono che, la gioia non è qualcosa, e la gioia è qualcosa qui.

Questa è la mia convinzione e la sofferenza è solo rimuovendo gli strati di sofferenza, dolore è dolore cumulativo. Ora, se non si rimuove il dolore, uno per uno in sequenza, quindi potete scegliere di soggiornare in più dolore. E sofferenza. I buddisti dicono infatti Buddha risvegliato e detto tre parole; la vita è sofferenza. Che ha molti significati nella tradizione del Buddismo, significa qualcosa di molto diverso da ciò che la

maggior parte degli americani o Giudea pensiero cristiano sarebbe sempre, e l'Oriente, quando si dice ehi dov'è la tua mente, in Oriente, l'Estremo Oriente dicono qui. Chiedo a ovest dove è la mente, come si dice qui. Sono nato in Occidente, ritengo la mia mente è qui. E in questo momento credo che questo sia collegato con la tua mente, che a mio parere è anche qui.

Ora non so se si pensa che o non, non credo che una parola che io vi dico, ho detto che ancora e ancora ma quello che sto facendo è sto condividendo la mia mente in modo che sia almeno ora dove MI TROVO IO in modo che sia possibile concordare o meno con me. Bene, è il passo successivo è l'utilizzo, come utilizzare web communication con il biglietto da visita con il tuo nome. Ora sto per mostrarti la mia scheda nome, sto andando a coprire il mio numero di telefono ma qui è il mio nome. Si dice MarketingOnline.com; che è il mio sito web in cui famiglia centrato gli imprenditori a passioni in profitti.

MarketingOnline ora è il mio sito, tutti hanno accesso o hanno la possibilità di accedere a il mio sito l'appartenenza di un anno, si tratta di un mille dollari Usa; che non a costo zero perché era parte del bonus. Ok, ora non ho voglia di concentrarsi su tutti gli altri corsi, NON HO più di cento e quattro mila dollari di corsi di lì, non andare, vorrei cercare di concentrarsi sulla comunicazione web segreti perché è la sequenza voglio iniziare con.

È come cercare di leggere ogni parola e ogni libro in biblioteca entrando. Cercate un libro e il libro che voglio è WCS o Web Communication segreti. Occhiata a questa scheda. Esaminare gli elementi di questa scheda. HO la tagline; dove famiglia centrato gli imprenditori a passioni in profitti e quindi ho l'invito all'azione in mezzo, va bene.

Possono andare a HangoutsRock.com o può inviarmi un testo negli STATI UNITI, e possono testo la parola "dono" e il testo negli USA è di 415 233 7726. Quando lo fanno, MI cattura il loro numero di cellulare o posso catturare il loro indirizzo di posta elettronica nel caso in cui andare a HangoutsRock. Ora, per ogni cento biglietti da visita di questi che mi danno, finiscono per creare oltre 100 opt-in. Infatti, ho circa un 150 opt-in per ogni 100 di questi.

In altre parole, ho un 1,5 :1 perché le persone passano la carta intorno; in realtà le persone sono disposte a pagare soldi per il biglietto da visita. Bene, ora c'è anche il mio indirizzo che è in basso al di sotto, proprio qui, e il mio numero di telefono mobile che è qui, è la mia immagine in modo che sia possibile vedere me a caso, è possibile vedere la maggior

parte della gente non sa chi sono io, sai chi sono io e quindi di vedere cosa dice IL CEO sta per; principale impegno ufficiale.

Ora qui è il mio modo fare la mia copia e la mia comunicazione. Il modo per farlo è CHE insegnare alla gente a votare per le cose. Ora, se voglio votare, sarai il primo a votare. Ecco, ho il mio biglietto da visita e ho intenzione di avere persone votare il mio biglietto da visita. Ora non sto con loro voto per scegliere biglietto da visita deve utilizzare ancora e ancora perché vado con quello che voteremo. Quello che voglio è che mi dicono è vogliono versione A dove questa è scuro o versione B, in cui la richiesta di azione è luce. Così è possibile scegliere una versione o una versione B. Ora è a marketingOnline.com\businesscards e credo che questo lavoro e vorrei aggiungere un commento e voglio condividere. Ora che ho perso il mio numero di cellulare perché è l'ultima cosa che ho bisogno di persone per chiamare il mio numero di telefono mobile ma il mio indirizzo è qui e ho tutto qui.

Ora questa è sovradimensionata business card, questa è una carta che in realtà Sandra Bravo la cugina Lucia, e la chiamo Lucia, perché vive in Messico, ha creato per me e le ho detto che voglio che la mia foto, ma questa è comunicazione nel Web, voglio che il mio sito web, vorrei un invito all'azione. Quindi non si tratta di un invito all'azione dove famiglia centrato gli imprenditori a passioni in profitto, che non è un invito all'azione, che è uno slogan. Questa è la chiamata all'azione; è possibile scegliere con la tua e-mail oppure è possibile optare per il tuo cellulare. Questo è il perfetto biglietto da visita, e quello che sto cercando di fare è sto per inviare questo mio elenco, e stanno andando a votare A o B.

Ecco cosa c'è di interessante, se si desidera accedere, lascia che ti mostri, vedrai se vogliono accedere al mio sito, quindi appartenenza che hanno la possibilità di accedere , ma hanno bisogno di un nome utente e una password in modo questo è un modo per ottenere nuovi membri. Okay, se vogliono andare alla riunione, che è ora, che hanno la possibilità di vedere la reunion che è al di sopra, e stiamo andando ad avere una nuova riunione di luglio e che io vi voglio tutti, siete tutti ammissibili, sarà possibile ottenere un e-mail a poche settimane dal momento della registrazione. E poi se vogliono vedere il mio prossimo ritrovo, facendo clic sul ritrovo sulla scheda e quindi che hanno la possibilità di vedere:

Ascoltare con attenzione; sono così contento che in questa pagina web perché, se sono qualcosa di simile anche gli altri membri della nostra comunità MarketingOnline, vi presenteremo la nostra formazione settimanale Google plus ritrovo.

Se vuoi far parte del nostro prossimo, il 7 marzo negli STATI UNITI, mezzogiorno, ora del Pacifico, 3 pm Est, 8 pm GMT e guarda chi sarà su Doug e Melanie Nelson. Ora è possibile che sia stato addestrato attraverso Doug. In realtà sarà il mio ritrovo. Ho intenzione di insegnare lui ritrovi. Se vuoi dare un'occhiata al passato episodi poi si preme passato episodi ma è tutto nato da un luogo che è questa piccola scheda. Ora voglio condividere la tua grande.

Avete imparato qualcosa? Qui ho una pagina dove le persone sono effettivamente votare il mio biglietto da visita. Che otterranno scelto qui. Essi sono in grado di offrirmi commenti qui che voglio che tu agisci. VOGLIO che tu per iniziare con questo, voto per il suo proprio nome card o business card. C'è qualche potente.

Sandra, mi rivolgo a voi e che hai appena visto ciò che ho chiesto. Quali sono i grandi prendere per voi su quel pezzo?

Sandra: La grande. E potrete trovare persone di contrattazione come Alex si parla di un test di gruppo incollaggio uno o l'altro. Mi piace il modo in cui sono nell'insegnamento che si sta facendo. Si occupa della gestione di mostrare qualcosa che si sta facendo e si sta insegnando agli studenti di fare lo stesso. Così come è un dare una chiamata all'azione per la tua ... Invitandoli a ritrovo, si mostra, in modo che apprendono come possono fare lo stesso.

Alex: IO sono il contrabbando, e qui è la prossima settimana che hanno la possibilità di vedere episodi precedenti. Che hanno la possibilità di accedere alla formazione marketing ritrovo dove si può acquistare il ritrovo formazione marketing qui. HO tutti gli elementi e VOGLIO da voi la stessa identica cosa. Essi possono vedere i commenti. Essi possono iniziare a partecipare qui vedete Sandra. Possono ottenere un opt-in qui. Possono ottenere vi G-plus profilo. E' molto potente. Sandra andare avanti e mute quando si digita. Molto potente, in modo che la business card è molto importante.

Desidero insegnarvi qualcosa che si chiama l'ultima domanda, ma prima di farlo andiamo alcuni. Scrivere il più grande ha un momento che hai avuto finora. Vado a dare un po' di tempo per farlo. Solo in seguito, e quindi dobbiamo iniziare a lavorare con alcuni dei titoli. Ora coloro che hanno scritto notizia vado a chiedervi di venire. Sarò coaching direttamente di circa 20 o 30 minuti. Stay tuned sto vedendo nella mia tabella. A quel, ho ancora alcuni contenuti in più per passare attraverso ma qual è il tuo più grande portar via o un momento Ha finora.

Come fare soldi con Google ritrovi

Pagina 11 Di

Ora parliamo della domanda definitiva. Qual è la domanda definitiva?³²
Ora la domanda definitiva è una cosa che non ho mai insegnato

pubblicamente e voglio insegnare adesso. Sto per andare alla pagina in cui si impara cos'è la domanda definitiva. Ora, se è andato al mio blog che Sandra possibile digitare in alexmandossian.com e quindi nella ricerca basta digitare "la domanda definitiva."

Se si desidera sapere come fare il alexmandossian.com è possibile fare alcun problema, ma sto digitando in tutti i collegamenti della tabella. Ora la domanda definitiva è un modo sicuro per buoni profitti e crescita vera e la domanda secondo Fred Rykel. E' l'autore. Egli ha scritto un libro con 300 pagine e ho appena piantati fino a una semplice domanda in una sola pagina. È possibile chiedere la domanda definitiva per i clienti e tutto ciò di cui avete bisogno e un cliente.

È possibile acquisire la società "s" net promoter score. Ora con il net promoter score scoprirete come le principali aziende possono trasformare clienti ordinari in promotori. Le persone sono la promozione. Qui è la domanda definitiva. Ora la domanda definitiva avviene nel momento in cui un ordine. Se hanno pagato un dollaro o hanno pagato 1.000 Euro è possibile richiedere fisicamente o è possibile chiedere praticamente.

Qui è l'ultima domanda e ti chiedo di prendere appunti e avrai il replay. L'ultima questione è mi permetto di andare un po' più grande in modo da vedere il modo in cui questa opera. L'ultima domanda è "Quanto è probabile che il consiglio" e poi si mette il prodotto. È probabile che consiglierebbe WCS o Web Communication Segreti di amici o colleghi? Questa è la domanda definitiva.

Aziende come AT&T, una società di telecomunicazioni. Le aziende come Dell computer qui in U. S. Classe Core se avete Core dove si vive. Non è possibile perché si sono naturalmente in Sud Africa ma le grandi aziende utilizzano questo. Ora l'obiettivo è il net promoter score. Quanto è probabile che il consiglio e poi messo in nome del prodotto?

C'è il modello, due amici e colleghi. Okay, da zero, probabilmente non a tutti a 10, che è estremamente probabile. Ora, se si dice nove o 10 in U. S che chiama un A. si ottiene un A e un mezzo che è un promotore . Ora un promotore per loro quando si riceve un 10 o un nove dicono: "Sì, molto probabilmente vi consiglio questo prodotto."

A questa domanda: "Cosa potrebbe dire qualcuno Web Communication Segreti?" lo vado a chiedere la domanda definitiva, tutti voi. Quanto è probabile che il consiglio Web Communication segreti per gli amici o i colleghi se mi pagano \$500 per la vendita. Che cambia le cose, vero? Quanto è probabile che il consiglio Web Communication Segreti questo corso e che non arrivare a questo? Sarebbe stato soltanto il corso ed il

coaching se non dovessi pagare \$500 per la vendita, in scala da zero a 10. 10 Essendo estremamente probabile e zero è poco probabile per tutti.

VOGLIO che tu di digitare in una, due, tre, quattro, cinque, sei, sette, otto, nove o 10 e desidero che voi siate onesti. Tipo che in. Vi darò i dettagli su come raggiungere il biglietto da visita. HO dato il link per il biglietto da visita in un link che ho messo per Sandra e ti darò. E' molto semplice. È marketingonline.com/businesscards. La sua presenza. Si può vedere, Sandra lo metterà in. Let's stick con la domanda definitiva. Ti chiedo di scrivere come è probabile per promuovere le comunicazioni via Web tutti i segreti per un collega o un amico se si sapeva che lei ha pagato in una scala da zero a 10.

Ora, se lei ha detto nove o 10 qui è la seconda questione. Cosa diresti loro? Cosa potrebbe dire un tuo amico o collega di andare a Web Communication segreti? Ora per andare... HO una pagina web Web Communication segreti che è solo la striscia prodotto e non è il coaching. Si sono molto di più di ciò che sto vedendo qui, ma le comunicazioni Web Segreti è in comunicazione Web segreti. Vedrai che la U. S quantità del dollaro è meno di quello che pagate è perché si sta andando oltre la striscia versione o la versione light. La versione che hai è di \$5.000 perché coinvolge il coaching che è veramente la cosa più costosa.

Che non sempre la versione grande è questo ad un costo molto basso, almeno per me. Ora la linea di fondo è se TI HO pagato \$500 di acquisto. Cosa diresti loro? Ora se si è in grado di scrivere che, poi mi piacerebbe vedere che cosa i vostri pensieri ma questo solo se si gioca a nove o a 10 e che un promotore. Ora, se mi avete dato un sette o otto che sarebbe un passivo. Se siete un passivo quindi VI chiedo che cosa ci vuole per la comunicazione Web tasso segreti come un 10. Non sono interessato a passivi. Non è che mi interessa. MI interessa soltanto i promotori.

Linea di fondo è se lei mi dice che sono un promotore gallina vado a questa domanda. Cosa potrebbe dire loro di farli provare? Se lei mi dice che sono un passivo quindi intendo dire, "Come giudichi a 10?" ecco come. Otto o sette è un passivo. La seconda questione da porre a un passivo è che cosa ci vuole per la comunicazione Web tasso segreti a 10. Se siete un passivo mi dicono. In che modo è un t 10. Personalmente credo che non riesco a fare niente più che sto facendo in modo di insegnare qualcosa. CHE NON è insegnare il corso perché si notano qualcosa che non riesco a vedere e che proviene da il mio cuore.

Ora, se ho un sei a zero, ho ciò che io definisco un detrattore. Se andate ad un dentista e il dentista rende le gengive spurgare si ... Pensa di dire

alla gente a non andare. La seconda questione che si chiede un detrattore è che cosa è il motivo o i motivi dietro il tuo punteggio? Il gioco è fatto e che stanno per confessare il perché. Anche lei ha fatto le mie gomme spurgo se siete un dentista o se invece si tratta di un contabile e non hai messo i libri accuratamente o se invece si tratta di un assistente esecutivo non hai seguito. Se si tratta di un insegnante non è sufficientemente chiaro o se si tratta di un genitore non è sufficientemente attento. Numero uno dei motivi per il divorzio è di non prestare attenzione a me abbastanza.

Coloro che sono divorziati sono i detrattori. Non sposare quella persona, ho provato e non funzionava. Le persone che sono in amore, sono passivo o promotori. Ora, c'è una grande differenza fra il vero amore - che è un promotore - e di amore. Chi è in amore è come - e vi dico che la differenza tra l'amore e il vero amore. Okay, è la differenza tra chi è passivo e un promotore.

L'amore è un grande numero. Vero amore è l'infinito. La differenza tra l'amore e il vero amore è la differenza tra un numero molto grande, e l'infinito. Con l'infinito, tutto buoni e cattivi può accadere, ma si sa che non c'è mai fine al che, fino a quando l'ultimo respiro. Con un grande numero c'è una fine, e a volte può finire con un divorzio. Anche la maggior parte delle persone diventano amici dopo il divorzio, alcune persone non lo fanno. Sto utilizzando relazioni personali per dimostrare che c'è una differenza tra un promotore e un passivo.

Ora, ecco il paradosso della domanda definitiva. Il paradosso dell'ultima domanda è: si ignora i passivi, perché non hanno più energia, che sono come il Pane Azzimo pane, o comunione host, non c'è fermento, non c'è lievito. Non è possibile far rivivere i morti, ma è possibile resuscitare le persone che sono arrabbiato con voi. Il più potente persona nel vostro gruppo è un detrattore, qualcuno che non ama, e chi finisce amorevole per il bene. HO un sacco di persone che sono i detrattori.

Per esempio IO salire sul palco e sono molto amorevole e vedere il mio spirito. Diciamo che non soddisfa le loro aspettative che era nella loro mente. Ho detto loro che sei volte su qualcosa che stiamo iniziando a web communication segreti in febbraio, a fine gennaio. Stiamo per avviare la definitiva appartenenza sito sfida in marzo-aprile. Ho detto che sei volte sulla fotocamera, ma non hanno un e-mail o se hanno ricevuto il e-mail non lette, o qualsiasi numero di cose.

Come fare soldi con Google ritrovi
Ho avuto ogni retta intenzione e cantano, Alex HO fiducia e mi hai la direzione sbagliata. Esse diventano un detrattore. Potrebbe essere uno di loro, non ho idea. Tuttavia, quando ho Sandra chiamare tutti e dire,
Pagina 14 Di 32

forse non hai l'e-mail, o forse hai l'e-mail, non si sa cosa fare, o forse non siamo stati chiari, ora è diventato un promotore.

Ora Alex ha qualcuno che detestavano lui; L. O. A. T. H. E - detesto, come detesto in amore. Questo è ciò che si desidera. Si desidera che i detrattori ed i promotori. È molto più facile girare un detrattore in un promotore, di un passivo in un promotore. Ignorare i passivi, insegnate ai vostri promotori cosa dire, e detrattori in promotori. Questa è la domanda definitiva.

Qual è la tua NPS; il Net Promoter Score? Questa è la percentuale di promotori, meno la percentuale dei detrattori. Se avete - diciamo - un centinaio di persone. Supponiamo che sessanta di loro detto che avete un nove o un dieci, e sono diventati promotori. Venti di loro, o venti per cento detto che hai un zero a sei. È stato promotore il sessanta per cento, venti per cento detrattore. Oltre sessanta per cento meno venti per cento dà un quaranta per cento net promoter score.

L'obiettivo è di aumentare il vostro net promoter score di più in alto possibile. Tutto il sessanta per cento è un buon net promoter score. Lo scopo non è quello di avviare, un obiettivo è di progredire. Non è mai la perfezione, i progressi non la perfezione.

Voglio andare a Sandra, quindi preparare e onu-muto. Dammi alcune delle conclusioni che la gente si parla, e le soluzioni che avete Sandra. Sei sul grande schermo, vado a mettere sul posto - si

Sandra: La ringrazio. Jim ha partecipato molto. Ha messo un sacco di commenti. [Samast ORE 00:44:20] e Tim ha dato un 10, e poi Jim detto che li riguardano. Questo è quando si domanda la domanda definitiva. IO li riguardano un po' di ciò che ho imparato finora e anche ciò che potrebbe comprendere per rendere finanziariamente dalla conoscenza. Non mi sembra, credo che quello che guadagno sarebbe finanziariamente dalla conoscenza?

Alex: Qual è il tuo più grande, è stato tra l'amore e il vero amore?

Sandra: Sì, era la mia più grande da asporto, LA MIA; grande numero rispetto all'infinito, che è un intero novanta nove per cento e cento per cento; quando si insegnano la differenza tra novanta nove per cento e cento per cento. Il cento per cento e si sa, è lo stesso con amore. L'amore è un grande numero ma il vero amore è l'infinito, LA MIA.

Alex: Come fare soldi con Google ritrovi
Ho saputo che recentemente in un evento, e I relativi a Sandra, perché Sandra ed IO non sono solo i formatori ma ci sono ora formalmente in relazione e che è iniziata proprio grazie all'amicizia. Siamo legati non

solo attraverso la formazione ma siamo legati dal rapporto e c'è un rischio molto. Sapete, perché se il rapporto non funziona, che cosa circa l'azienda. Se il business non funziona come influisce il rapporto. Queste sono cose che con le sue relazioni, bisogna essere molto, molto chiaro, e queste cose sono in relazioni, costruiamo su che e come i nostri bambini incontrano, ecc.

È molto, molto importante per le tue relazioni personali che sei chiaro, che i promotori sono, che i componenti passivi sono, e che i detrattori. Se è possibile separare le tre, non c'è niente di buono o cattivo tra di loro, è solo per chiarezza. La chiarezza è la nuova produttività, okay? La nuova produttività, si hanno la priorità. Qual è il principio della priorità? HO detto molte volte, la differenza tra conoscere la cosa più importante, e sapere quello che è urgente, e facendo il primo importante; come se si hanno pochi giorni di vita.

Okay, in circa dieci minuti, vado per consentire ad alcune persone, ma prima di noi, faremo il nostro glossario di termini. Ricorda che stiamo andando in sessione numero tre. Sto per andare in poche parole, e ogni volta che andremo a passare il glossario dei termini.

Inizieremo con la F categoria. In F, ti chiedo di cercare il concetto di funzioni e vantaggi. Rivelato segreti, è una funzione. Raddoppiare i profitti, è un vantaggio. Triple tempo fuori è un vantaggio. UNA caratteristica è che cosa è il prodotto. Un vantaggio è che cosa il prodotto. Il non-ey parte è un vantaggio. La is-ey parte è la funzione, okay?

Adesso andiamo a G. a - sto per mostrarti - d'accordo. Ottenere la loro approvazione. Vi avviso e sarebbe almeno riconoscere che io sono un ragazzo molto gradevole. CERCO di dare il vostro consenso. Il mio verbo è vivo è d'accordo, d'accordo, d'accordo. Ricorda che non è circa i progressi compiuti - che è d'accordo, non la perfezione. La perfezione è l'amore. Corso è il vero amore. Progresso è infinito. La perfezione è un grande numero, non è d'accordo, vedi? Vedere quello che sto facendo?

Va bene per ottenere la loro approvazione. Che cosa significa? Ogni passo è una stretta. Sto sempre chiusura, la chiusura, la chiusura. Sto cercando di fare qualcosa; non è arbitrario. Ogni sillaba, ogni parola, ogni sillaba, giusto? Che è una parola, vicino. Non è colpa tua; si tratta di un tre parola vicino - voi dite grazie Alex, okay? Si trova? Si tratta di un tre parola vicino. Ogni sillaba è un apposito, e lo scopo è chiudere la vendita. Il nostro arbitrio si distrae perché la stretta dei vostri orientamenti è perso. Rimanere concentrati sull'obiettivo.

Il mio obiettivo è quello di impegnarsi a comunicare con chiarezza ed è per questo motivo che viene chiamato web communication segreti, e questo mi porta a "I". Ora dove andrò a passare ho parlato di questa parola per circa un decennio, e sono stato il contrabbando, ora posso parlare apertamente: intimità. E' essenziale che si crea un contatto diretto con la persona che chiama - questa è stata per teleseminars - con il pubblico, con i vostri ascoltatori. Perché? Ora non è che un vicino? È una questione di cuore, perché? Perché abbia successo, è necessario farli; conoscere, numero due, come voi, e poi il numero tre, è il lubrificante per impresa, fiducia. Che richiede tempo e connessione.

È necessario essere visibili, per conoscere voi, che avete per essere credibile - che sta loro di come voi - e allora devi essere redditizia, che è fiducioso. Non si può andare in visibile e quindi salto rana o salta e credibile; è una sequenza. Se andate nel visibile e redditizio. si chiama VCP. Se andate in Google e il tipo di VCP, vedrete che cosa il mio amico Ivan Misner ha sviluppato. Si tratta di un modello, ed è possibile che in; VCP ed è possibile cercare su Google.

Se si salta rana da visibilità alla redditività, si finisce con irritabilità. La maggior parte delle persone sono invisibili, e vogliono essere redditizia con qualcuno. Si dice, ehi, è questo per me, è troppo presto. Devi sapere, come, fiducia a qualcuno che richiede tempo. L'intimità non è la perfezione. Non c'è niente come una perfetta intimità. Perfetta intimità è l'ultimo respiro. Inspirate, espirate, e tra potrai guardare indietro e dire che è davvero spettacolare.

Avete intenzione di fare? Questo è il mio obiettivo, invece, ah, che andava bene. O se sei sul letto di morte, non si sta celebrando. Lei ha detto mi dispiace. Cosa fare se sei circondato da legioni di gente che vi ha detto quanto si amano e cosa avete fatto per loro. Ciò che un modo per andare. L'intimità è un processo, non è la perfezione. Infatti la perfezione è un mito. Quando qualcosa è perfetta, è in perfetto equilibrio. Cosa succede quando qualcosa è in perfetto equilibrio? Niente. Nulla avviene in perfetto equilibrio, okay? Permettetemi di ripetere. Quando qualcosa è perfetta, è in perfetto equilibrio.

Quando qualcosa è in perfetto equilibrio, non succede nulla. Equilibrio è falso; il saldo è BS, che in America è chiamato cazzate; che il termine colloquiale. Mi dispiace se si pensa che la maledizione ma che è quello che si chiama, va bene? Equilibrio è nulla. Quello che stiamo cercando è un progresso. Progresso è un processo. Processo è armonia. Ora diamo una relazione; si supponga che il proprio partner è per il novanta per cento perché stai dando dieci per cento. La vostra energia è bassa, la tua forza di volontà è bassa.

Ora, se c'è fiducia, questo è il novanta per cento dei partner dicendo, sai cosa? Quello che sto cercando di dare, dieci per cento, spero che il mio partner di novanta. O se sei una donna, è probabile che lei dice, e io vado a dare il cinquanta per cento, il mio compagno va a dare novanta - sto solo scherzando. Questo è uno scherzo, le donne, non insultati. IO sono solo un uomo, sto scherzando per noi perché le donne hanno grandi aspettative di noi, e non siamo così intelligenti come esseri umani. Siamo uomini, okay? Non raccogliere. Si caccia. Stiamo imparando a raccogliere perché siamo in questa età femminile. Ragazzi, non ci si deve far spaventare, credo che stiamo andando dalla transazione alla relazione, che è il motivo per cui stiamo parlando in questo modo.

L'intimità è di marketing e commercializzazione è movimento; movimento è vita, e ciò è quello che si desidera. Movimento è un processo, il movimento è un progresso; si tratta di progressi non perfezione, okay? Spero che un grande cibo da asporto per voi, perché è certamente uno per me e per questo motivo che sto insegnando. Sandra è sempre sorridente e mi auguro quindi che si tratta di una grande esperienza di apprendimento per lei.

Andiamo alla pagina di atterraggio. UNA landing page è una pagina che è la prima pagina che la tua che qualcuno. E' possibile ora una scelta pagina dove la gente opt-in, può essere un sondaggio pagina come VI HO mostrato con il mio biglietto da visita. Si fa di solito quando la persona arriva, dopo avere qualche tipo di link o di una chiamata all'azione. La pagina di destinazione può essere una qualsiasi delle pagine - può essere una home page, una pagina, una pagina di registrazione. È una sorta di parola chiave o una sorta di titolo. Quando si progetta un sito web, va bene, una qualsiasi delle pagine deve essere considerata prima. Assicurarsi che sia chiaro, semplice ed efficace navigazione perché la prima volta visitatore è diverso da un visitatore.

La vostra pagina di atterraggio è diversa da una pagina di ringraziamento. E che cos'è una pagina di ringraziamento? E andiamo giù per le "T". Spero che stai imparando qualcosa, so che stai imparando qualcosa. Ora se si sente schiacciato, ricordiamo, siamo in piena fase di registrazione. UNA pagina di ringraziamento è la pagina dopo la loro azione sulla pagina di destinazione. Questo è il punto in cui è possibile dare un premio, si tratta di un compenso aggiuntivo, è il passo successivo dopo che sono entrate in azione. Ogni azione, il lettore, o del chiamante, o ascoltatore o spettatore, e quindi lasciare la pagina di atterraggio è l'inizio del processo di chiusura. Ogni azione è un investimento da parte loro - so di poter avere fiducia in voi - si tratta di una piccola sì, un piccolo vicino.

Ecco la grande domanda. vorrei fare un sondaggio. Che cosa c'è di più importante; una pagina o una pagina di ringraziamento. Se dovete scegliere tra i due, che cosa c'è di più importante: lo sbarco o grazie? Ti chiedo di votare subito, tipo. Fretta, perché stiamo per lasciare che la gente di qui. Tipo a: che cosa c'è di più importante, lo sbarco e la ringrazio. Quando la gente viene a MI risponderà a questa domanda, va bene.

Infine, io vi darò il mio processo in cinque fasi, quindi stiamo per consentire ad alcune persone qui. E ogni volta che desidera sviluppare un curriculum, per le comunicazioni via web segreti, ho fatto questo per i miei seminari - faccio questo. Tutti coloro che guardano al momento, insieme a persone da Milano, da Perth Australia, da Roma, Sud Africa, dove si sta guardando, e in tutto il mondo, si possono ottenere per la mia iscrizione sito intensivi, Luglio tredicesima attraverso il sedicesimo a San Diego, California. Le pagine web non sono, ma ho intenzione di utilizzare tutto quello che sto insegnando. Si sta andando a venire a nessun costo.

Tuttavia ci sarà una tassa se non vi presentate. Ci costerà un centinaio dollari se si proviene, e non vi presentate. Il mio costo per voi c'è di duecento e cinquanta dollari. Perché? Perché tu sei collegato a internet, perché consente di ottenere un mucchio di regali, questo è il mio costo. Avete già pagato per questo costo? Sì, è possibile; ma se lei ci ha detto che non si presentano, la penalità è di cento dollari, non sono rimborsabili, non chiedere. Se non vi presentate, non mi importa ciò che è accaduto. Ora, può essere utilizzato anche per il prossimo evento, ma Luglio tredicesima alla sedicesima, salva la data e potrete chiedere Sandra.

IO TI voglio a San Diego in California, e a fare salti di gioia perché stai andando per imparare a monetizzare l'adesione siti. Se sei in un'adesione sito sfida e se non siete, siete ancora in tempo per partecipare, stiamo per dare l'adesione Sito Marketer dell'anno, come abbiamo dato la ritrovo Marketer dell'anno.

Ecco i miei cinque passo formula per lo sviluppo di curriculum. Numero uno, qual è la situazione? Abbiamo sempre iniziare con la sorte. Hai bisogno di vendere l'imbarazzo. UNA situazione è una sequenza di problemi. Il problema non era abbastanza grande, qual è la situazione?

Numero due, qual è la risoluzione? Qual è la situazione? La situazione è torniamo a singole mamme. Okay, ora Sandra, ti chiedo di pronunciare. IO TI voglio dire che il titolo VI HO dato che ha aggiunto tutti e tre questi elementi. Ora, questo è molto difficile per Sandra perché sto mettendo

in difficoltà ma GLI sto insegnando il suo, anche lei sta facendo coaching. Qual è il titolo, andare per esso.

Sandra: Come diventare un unico mamma giocolera il lavoro e i bambini e guadagnare allo stesso tempo.

Alex: Okay, il titolo. Quindi, se dovessi scrivere un annuncio, ecco la situazione. Siete un unico mamma, che è il compito più arduo del mondo. Sapete cosa fare? Ci si prende cura dei vostri bambini, quindi, è necessario che gli altri figli che ex-marito. Avete il vostro lavoro. È necessario gestire il cibo. Avete per il loro prelievo dal lavoro, dalla baby sitter. È necessario rendere i loro letti. Dovete fare la maggior parte dei rimproveri e riprovazione.

Devi essere un utente malintenzionato o bad girl nel processo. Si tratta di un lavoro ingrato e al di sopra e al di là che si doveva prendere cura di loro in grembo per nove mesi e mezzo, è stata la più dolorosa situazione è mai stato fisicamente e probabilmente il mio marito non è stata intorno per i primi tre di sei anni perché si aveva l'onere di tutte le proprie responsabilità.

Per di più, ora è necessario fare una vita per te perché forse non sono supportati mentalmente, emotivamente e fisicamente, come si desidera. Questa è la situazione in cui ti trovi. Quindi questo è il modo per avviare l'annuncio dopo il suo titolo. Ora sto facendo questo, dalla mia mente, va bene? Qual è la risoluzione? Per fortuna, ma fortunatamente c'è un modo, va bene. Ora c'è un modo per andare avanti e Sandra, qual è la procedura? C'è un modo per che cosa?

Sandra: C'è un modo per... C'è un modo per fare soldi... O vuoi che ti dica tutto?

Alex: No, non come.

Sandra: C'è un modo corretto.

Alex: VOGLIO che tu mi dia il beneficio. Il come, liberarsi del come. Fortunatamente, ho semplicemente dato la situazione ora la risoluzione. La risoluzione è fortunatamente c'è un modo di darmi il titolo senza il come.

Sandra: Diventare un unico madre giocolera il lavoro e i vostri bambini e guadagnare allo stesso tempo.

Alex: Come fare soldi con Google ritorni
Ok, ora la terza fase è perché sono bloccati? Ora si agitano il problema che è la formula. Ora il motivo non si riesce a trovare la via è perché non avete trovato il giusto maestro. Non hai trovato il giusto insegnante

perché non siete stati alla ricerca, sei troppo occupato facendo attenzione ai bambini e che gli altri stupidi stupidi che non sa cosa si sta facendo, che è il marito o la ex. Quindi tutti i tuoi amici sono pettegola e stanno ottenendo nel modo e non sei molto produttivo e che cosa circa la vostra vita? Cosa accade quando i ragazzi vi lascio, sei bloccato perché stai cercando di essere produttivi ma multitasking e il multitasking è un mito.

Non si dispone di un titolo e sei bloccato e non riesci a vedere una via d'uscita, si può essere ginocchio profondo nel debito. Questo è il motivo per cui sono bloccato. Così ho appena andato dalla sorte, dopo il titolo, fino alla risoluzione del problema. Ora ho detto perché sono bloccati; questo è il problema. Ora, il prossimo è vado a insegnare loro il processo attraverso il tempo, collaudate e la famiglia, la ricerca. C'è un processo in cinque fasi e Sandra mi danno il vantaggio di ...

Sandra: ... Diventa un unico lavoro mom giocoleria il lavoro e i bambini e guadagnare allo stesso tempo.

Alex: L'azione successiva che è il passo numero cinque è fare clic su questo collegamento per ottenere una strategia libera sessione con noi in modo da poter vedere se il nostro processo di coaching è la soluzione giusta per voi. Ora dipende dal vostro budget. Sarà compreso tra zero e dieci mila dollari a seconda delle vostre esigenze e il tuo portafoglio. Abbiamo finanziamento perché si tratta di flusso di cassa, sappiamo che siete una singola mamma e la cosa più importante è arrivare a essere parte di una comunità con le altre mamme che hanno gli stessi problemi e le stesse ragioni per cui si sentono bloccati.

Questo è il prezzo del biglietto. Ora come ora non costa nulla, è sufficiente prendere la prossima azione fisica, prendi il mouse e la tastiera e digitare il proprio indirizzo email e il numero di cellulare e ci metteremo in contatto con lei per un live free strategia sessione e così facendo, se questa è la scelta giusta per te. Stiamo andando a fare tutto ciò che è in nostro potere per motivare influenza e convincere a dire di sì perché non vogliamo che il cinquanta per cento della vostra formazione continua come un unico mamma, non vogliamo settantacinque per cento del proseguimento formazione continua come un unico mamma ... Sandra, onu-muto. Che cosa vogliamo?

Sandra: Del tutto. 100 %..

Alex: Vorrei vedere con le mani.
Come fare soldi con Google ritrovi

Sandra: Del tutto. 100 %.

Alex: Ok, questo non è nuovo a lei. Riassumendo, ogni volta che inizio un curriculum, ecco la procedura, compresi Web Communication segreti: Qual è la situazione, qual è la risoluzione, perché sono bloccati, qual è la procedura e che cosa è l'azione successiva e successiva azione fisica.

Diamo alle persone di entrare e porre le loro domande perché questo, l'aspetto formale. Abbiamo circa quindici minuti per rispondere alle domande e sono molto, molto aperto a portar via e Sandra è possibile farlo adesso. Da asporto CornMayor afferma di seguire attraverso. Non è mai un obiettivo solo la progressione.

SirNesteMayor dice Rand Afrikaans University intimità aha! Sì, è di intimità, anche gli universitari hanno bisogno di più intimità.

Jim ha detto movimento è vita. Sai, è il mio preferito. Albert Einstein ha detto non succede nulla fino a quando qualcosa si muove. Movimento è vita. Tutte le cose invisibili sono le cose che vita diretta; gravità provoca il movimento. Non è possibile vedere gravità ma è possibile vedere l'effetto. Quando vedi gli alberi fischio, non si può vedere il vento ma è possibile vedere l'effetto. Quando si ha vera intimità, non è possibile vedere l'intimità ma vedete l'effetto. Quando avrete amore, è possibile vedere amore, ma quando si è vero amore, che IO TI voglio veramente nell'amore con i tuoi clienti e pazienti, significa che sono con voi all'infinito per sempre.

Cadere nell'amore con i vostri clienti per avere vero amore con voi. Che cosa significa amore? Espansione. Che cosa fa paura? Contrazione. Se avete letto il corso dei Miracoli o qualsiasi altro testo spirituale, non dico che da una prospettiva di marketing, HO solo parvenza di un marketer; IO MI sono un sviluppo personale e potenziale umano insegnante - spero che lei sa che da ora. E' troppo tardi, si è già, è pagato per farlo, questo è ciò che vi aspetta. Bene, quindi, venite a qui, fare clic sul link che ha dato a voi e Jim detto movimento è vita.

Patrick Durkin è qui. Patrick detto landing page. Patrick è il nostro Ritrovo Marketer dell'anno. Patrick è meglio avere i glutei qui perché voglio ... Non so se avete la vostra corona o non ma desidero che tutti a vedere perché si Ritrovo Marketer dell'anno.

Jim detto, pagina di ringraziamento. Ecco la risposta; la pagina di ringraziamento è più importante che la pagina di atterraggio. Perché? Perché la pagina di atterraggio, nessuno ha preso provvedimenti, okay, sono coinvolti. La pagina di ringraziamento, hanno adottato provvedimenti, chiunque abbia visto la pagina di ringraziamento, sono impegnata. Ora la differenza tra essere impegnati e coinvolti è

molto, molto grande. Pancetta Affumicata e le uova, il pollo, il maiale è impegnata.

La pancetta e uova. Quindi non c'è un'enorme differenza, la passione non produce l'impegno, impegno produce passione. La pagina di ringraziamento è la più importante pagina e uno dei più ignorati pagine in rete. VOGLIO che voi a guardare tutte le vostre pagine vi ringrazio e assicurarsi di avere testimonianze, si ha vendita, si ha la sequenza successiva in modo che le persone sono in arrivo. Quindi, se avete domande IO sono pronto per voi, se avete il collegamento, quindi potete venire. Tutto quello che dovete fare è fare clic su ordine cronologico inverso, che è possibile vedere il link che Sandra è distacco.

Ora invertire l'ordine cronologico è senso che state andando a vedere i più recenti links. Ora vado a mute di Jim come si, vieni a qui, venite e diamo alcune domande. HO 10 minuti per lei e Jim andare avanti e silenziamento. Iniziamo con il grande takeaway, te, amo il tuo sfondo. Onu-muto e ascoltiamo cosa ha da dire. Andare per esso. AVEVO disattivato in modo se si conosce il modo di silenziamento strofinare il mouse e silenziamento.

Abbiamo appena perso Jim. Accidenti. Bene, tornate qui, colpa che in Sud Africa come? Ok Sandra, in modo che nessuno commenti posso lavorare perché ci sono persone che hanno problemi qui? Forse dovranno fare clic su ordine cronologico inverso.

Sandra: No, non se lo si desidera, è possibile condividere il mio schermo; posso mostrare dove il collegamento è?

Alex: Sì, andare avanti e condividere lo schermo. Non c'è Patrick. Ok quindi Patrick, Patrick non ha un cattivo capelli giorno. TI CHIEDO di cercare di Patrick, quando prende una doccia e lo prende meno tempo per preparare un ritrovo che fa per me.

Patrick: Ciao e benvenuto a Alex Mandossian.

Alex: Vai avanti e mute che altri ora sullo schermo, si Ritrovo Marketer dell'anno grazie. Patrick vediamo la neve sullo sfondo, mi piace che sullo sfondo, raccontare a tutti quello che è stata un'esperienza simile, e qual è il tuo più grande cibo da asporto per oggi, perché si sta parlando con il Sud Africa oggi e non si è in Sud Africa. Guardare la neve sullo sfondo. Sì, sei.

Patrick: Come fare soldi con Google ritrovi. Si è decisamente piccante qui a Boston e CHE DEVO rimanere all'interno per il mio schermo e può anche essere in Florida perché ho fatto una bella stufa a legna in un'altra stanza e sto tenendo caldo e confortevole.

Per portar via da oggi mi è arrivata così tante ore HO appena iniziato le immersioni in questo corso e realizzare a che livello sei davvero averci fatto entrare nella. Mi basta costruire un elenco di tutte le risorse che stai dando me e mettere le cose che voglio che il mio team per aiutare me implementare cose che vado a lavorare su me stesso.

Uno dei miei preferiti è oggi ho sempre guardato il modo in cui si inserisce la tua tribù, come il vostro pubblico come con il biglietto e non ho mai saputo fare, e così ora c'è un modo semplice e posso immaginare che cosa avete insegnato oggi e l'impostazione di una pagina in cui ci si può chiedere la nostra tribù di votare su una base regolare.

Così oggi è biglietti da visita e la settimana prossima è qualcosa circa il nostro prodotto o qualcos'altro. STO amando gli strumenti simili che ho appena visto come un paio di mesi da ora, la mia azienda è solo non sta a guardare tutto ciò che era in passato. Sono veramente entusiasta di fare, sono francamente l'assegnazione delle priorità come la cosa più importante della mia azienda ora è imparare queste abilità.

Alex: Patrick è il ritrovo Marketer dell'anno. Cosa che fa di lui è l'ambasciatore. Egli è stato regalato al sito appartenenza sfida che è a venti mila dollari dono. VOGLIO sessanta secondi e dire a tutti perché lo consiglierai ai miei amici e colleghi per venire all'adesione Sito intensivo e si cerca di essere il sito Appartenenza Marketer dell'anno e, di loro perché si paga per viaggiare dodici mila chilometri e prendere una vacanza a San Diego in California il loro inverno perché in luglio è estate a San Diego. Andare per esso.

Patrick: E Alex ci sono molte ragioni per cui non posso rispondere a una domanda del genere ma sto per andare con uno dei migliori che credo farà la differenza per le persone che hanno appena trascorso un po' di tempo con voi a San Diego. Per le persone che si incontrano. La qualità delle persone che partecipano a Ritrovo sfida per il Marketing sono tali che ho una pila proprio qui sulla mia scrivania di biglietti da visita di persone che ho incontrato e che ho appeso fuori con e creazione di imprese comuni e in comunicazione con c'era qualcuno che voleva fare... Voleva libro tre ospiti per il suo show radiofonico.

MI sono seduto sull'altro lato della stanza dicendo, " L'uomo che ho avuto modo di ottenere su alcuni programmi radio." Abbiamo fatto un show nella giornata di ieri. La qualità delle persone è il numero uno, ma imparando da te è sempre fantastico è possibile" di questa. Quindi a lungo termine non vedo l'ora di avere un sito, come non vedo l'ora di replicare i contenuti e la presenta al mondo in un modo che la gente può mantenere lo consuma in modo continuativo. NON POSSO che essere con

loro. Anche io non ho da lavorare nel settore risponde a tutte le domande che mi sto rispondendo ora.

Alex: La ringrazio per questo e lei è uno dei pochi americani e ti stai video bombardato in background con automobili e persone a piedi. Mi piace perché è un vivere ritrovo. Una delle cose che sono molto orgoglioso del fatto che avete ottenuto il vostro figlio coinvolto proprio come ho fatto a ritrovo intensivo marketing e reunion. Spendono circa 15 secondi e andiamo al prossimo giro. Che cosa è stato?

Patrick: Sì. È fantastico. Ho la mia intera famiglia ritrovo in marketing. HO messo 11 anni a prendere alcune lezioni con me e lui è con me quando non riesco a capire le cose. Non c'è niente come un figlio di 11 anni per dire che questo è facile. Ho insegnato James... Gli ho chiesto se voleva essere un executive coach e gli disse: "No papà. Che non suoni come divertimento." ho detto, "e posso dirvi che cosa significa." Egli ha detto, "Sì." ho detto, "quando lei si siede sulla poltrona massaggiante e con il mio I-phone e di giocare e guardare me. Quando si inizia a fare qualcosa di complicato." Lei dice, "papà si è complicata. È possibile semplificare in questo modo." questo è ciò che si ottiene pagato dollari.

Mio figlio è appeso con me. Stiamo facendo ogni sorta di cose divertenti e sto davvero grati di avere questa esperienza e di dividerlo con la mia famiglia.

Alex: Beh, ti ringrazio per il calore all'esterno del freddo andare mute. Stiamo per andare a Jim. Jim diamo un altro tentativo. Onu-muto te e la tua domanda o take away, sono aperto a uno. Non si è ancora disattivato quindi accertarsi che il microfono viene riattivato. Si è riattivato in ritrovo ma si muti in qualche modo a che fare con il microfono. Se il problema persiste puoi sempre scrivere la vostra domanda. Andare avanti e dare un colpo.

Lei è ancora disattivato. È la figura di uno. Andare avanti e inserire la vostra domanda in chat. Sto per andare a Nancy. Nancy diamo un colpo. Riattivare l'audio, non si è ancora disattivato, viene disattivato se si sente me. Togliere il mute, il mouse e

Nancy: Ora. Sì.

Alex: Perfetto, vai avanti.

Nancy: HO appena arrivati a casa, e questo è il motivo per cui HO tardi. Siamo
Come fare soldi con Google ritrovi
spiacenti per il mio inglese, cerco di seguire. Ho bisogno di [inaudibile] 32
ORE 01:13:12] l'adesione sito poiché dall'anno scorso quando penso a
Roma. Questa è l'idea, prima ancora di mettere cucumember.com on line

sul web page è quasi fatta per un amico di me. Ho bisogno di saperne di più sul suo ecco perché sto facendo il corso.

Alex: Okay. Perfetto, grazie, andate avanti e disattivare il proprio ...

Nancy: Sì. Vorrei sapere da lei e tutte le cose perché non so molto di queste cose.

Alex: Sì. Ricordare i progressi non la perfezione in modo che si torna alla stessa pagina e vedrete gli altri ritrovi. Okay?

Nancy: Sì, certo.

Alex: Andare avanti e tu muto e IO ti mute troppo. Adesso Jim non è possibile vedere una macchina parcheggiata e sono assolutamente convinto che. Jim cosa che dovete fare è sul lato sinistro c'è l'icona blu che dice chat. Inserire la vostra domanda in chat e questo modo è possibile che io chiedo perché voglio essere certi di ottenere da voi prima di finire questo ritrovo.

Sto per mostrarti Sandra page. Vedete, è quasi 700 commenti. La classifica dice sociale, ordine cronologico, ordine cronologico inverso. Sempre in ordine cronologico inverso credo che sia l'impostazione predefinita e di vedere Jim's take-away. Non è possibile guidare un auto parcheggiata. Ora vado a dare un po' metafora. Prima di tutto, questo è il volante. In che direzione andare; il cuore che l'acceleratore. In questo veloce e lento e poi le mani. Che è il GPS o che senso andare.

Ora non è possibile guidare un auto parcheggiata che ti si avvia con la testa. La maggior parte delle persone provano ad iniziare da qui, non è possibile. È necessario avviare con il vostro cuore. Che tutto è energia, l'energia è tutto. Non succede nulla fino a quando qualcosa si muove. Non succede nulla fino a quando qualcosa è esposto è quello che dico. Inizio con l'acceleratore ed è pericoloso, perché una volta ci si muove quando hai bisogno di usare la testa che direzione devo andare. Se si dispone di un GPS che sono le vostre mani che IO. IO sono il tuo uomo GPS. Basta MI sa di cosa sto parlando. Perché non si sa di cosa sto parlando perché ho fatto più errori rispetto a quelli disponibili.

Ogni scoperta che ho fatto per errore. SO che cosa, eliminando quello che non lo è, è quello che mi ha offerto il diritto. Centinaia di migliaia di dollari di errori in modo da non avere. 90% Effettivamente 92% delle cose che faccio non funziona in modo sostenibile. Quello che sto offrendo è l'otto per cento che funziona e questa è la ragione per cui è pagato per questo corso altrimenti è possibile andare a Google e ottenere tutto ciò che ho insegnato. Spero che si stanno apprezzando di

tornare indietro e non sono la stessa persona. È possibile ottenere nuove distinzioni in questo processo come Patrick ha dichiarato.

Adesso Jim dice sto avendo difficoltà a ottenere il mio mic al lavoro. Ho da dirti una discutibile verità, la ringrazio per aver ricordato l'ovvio. Ora che si tratta di una discutibile verità voglio digitare la domanda nella tabella in modo prima di partire posso almeno esprimere ciò che è la tua domanda, adesso Patrick vado a portare e continuare sempre dritto ed esprimere verbalmente ciò che state per dire. Andare per esso.

Jim: HO premuto troppo sul link prima di salire su questa pagina. Come si dice questo? Ho fatto clic per guardare elenco su Google plus e quando non sembra mettersi al passo con gli eventi live abbastanza rapidamente. Ho fatto clic su YouTube e stavo guardando. Quando si servivano di rispondere alle domande MI stava digitando nella pagina di YouTube, sono stati un certo numero di altre persone.

Hai messo le cose vorrei chiedere come per i titoli e che genere di cose e mi sono sentito come "Jeez, non potrei essere stato il primo a post. Alex, mi ritrovo più tardi lavorerò al mio titolo." Poi ha albeggiato su me perché non ho esperienza di ritrovo marketer dell'anno ancora imparando un sacco di consigli ad escursioni. Forse qualcuno ha ascoltato in un'altra pagina.

Poi mi è venuto a Google più pagine, così come Sandra ha commentato. Sto solo pensando. Ospita alcune persone che sono impegnati i nostri vive se c'è un modo per ridurre al minimo la? Rendere più facile per le persone.

Alex: Sto per tornare indietro. Si tratta di progressi non perfezione è destinato ad essere sincronizzato su Google ritrovo pagina. Siamo facendo cose che nessun altro sta facendo pertanto che riusciremo ad ottenere derisa e che riusciremo ad ottenere violentemente contrapposti. Ora che hai trovato un modo per arrivare alla pagina di YouTube che è una trasmissione in simulcast e non c'è un controllo della pagina di YouTube. Tuttavia hai appena dato, non avevo idea di quello che è successo. Questo è un punto cieco.

Ora c'è una conversazione che le persone sono probabilmente a giudicare me che non mi impegno con voi, perché non so nemmeno che esistono. Vi prego di perdonare il mio punti ciechi non accadrà di nuovo. Quando si dice che è solo una possibilità. Ciò non significa che non si ottiene una possibilità, si è fatto. Ciò significa che è possibile ottenere una possibilità di perdono. Questa è la mia unica possibilità. Siamo andando a avere qualcuno monitorare il canale YouTube che Sandra sta andando a

giocare tempo doppio, andare avanti e indietro in caso non sincronizzato correttamente.

Stiamo comunicando oltre 12.000 miglia di distanza. Ciò non è stato possibile cinque anni fa. Siamo effettuando i miracoli e la mia più grande irritazione con un miracolo è noi diamo per scontato tre mesi dopo abbiamo imparato a farlo. Patrick grazie per aver portato alla nostra coscienza, è un ambasciatore e mi avete appena fatto carichi di havoc del mio piatto, ho appena scoperto un punto cieco.

Ora vado a dichiarare a tutti al momento della registrazione mi trovo in mezzo a una famiglia transizione, e che ha richiesto un sacco di cambiamenti per la mia azienda. Che cosa è successo è un sacco di persone che erano con me non sono più con me, per le ragioni sbagliate. Sto cercando di fare un video dicendo: "Le persone che stanno facendo alcune cose e non so che cosa non fare e cosa hanno fatto, ma le persone che erano con me non sono più con me. Se avete risposto a noi nelle ultime due settimane siamo impigliarsi." Se volete vedere due persone che non hanno mai avuto sonno e che indossano il trucco sotto i loro occhi è Sandra e me. Si prega di essere clemente. Dobbiamo recuperare il tempo perduto e siamo alla ricerca di otto giocatori.

Ci sono colloqui con persone e la cosa più importante è con l'impegno per engagers. Patrick se vuoi ... qui è la prima cosa che vorrei dire è che è una grande idea, che è un modello. Grande idea, che sono in carica. Se si desidera prendere in carico su YouTube e si può rendere a questi ritrovi si dispone del programma che si, se non è possibile che me lo faccia sapere. Il motivo è perché per me non vi costerà nulla. Numero due si impara attraverso l'esperienza perché l'esperienza non è la migliore maestra. L'esperienza è l'unico maestro. La cosa più importante è che hai trovato l'osservazione, è scoperto. C'è una ragione per questo e credo nella geometria sacra, che in qualche modo l'intervento divino.

Hai appena scoperto un punto cieco e l'ultima cosa che Sandra ha bisogno è di monitorare il canale YouTube. VORREI trovare qualcuno se non è possibile che non sto mettendo sul posto. HO appena appreso qualcosa di nuovo. E' sul canale YouTube live, è sincronizzato ma non può essere sincronizzata sulla nostra pagina perché la nostra pagina non è di proprietà di Google. Abbiamo priorità secondaria. Su YouTube è di proprietà di Google ha priorità primaria e non è sincronizzato come è e c'è meno di un tempo. Questo è ciò che ho da dire e spero che abbia un senso.

prelievo che le modalità di dichiarazione, quando perfezionato diventa parte della vostra risoluzione dell'azione successiva." La risposta è sì. Come e quindi il vantaggio, l'azione successiva è il primo passo della sequenza di ottenere un quadro completo della situazione. Cosa faccio quando mi sento iscrizione persone, persone NON HO mai lasciare il come.

Molti formatori lasciare il come. Al fine di ottenere la devi comprare da loro. Cerco sempre di dare loro come in una fetta della mia formazione. Se ho diciamo cinque strategie, IO che cosa perché, con una profonda e dico, "Se si desidera che gli altri quattro, ho dato il 20% gratis. Se si desidera che gli altri quattro che hai per comprare." non ho tempo per gli altri quattro. Ecco come mi alleno.

Alcune persone sono in disaccordo con me completamente e fare meglio di me economicamente, ma questo è il modo per farlo, perché credo che sia la più alta forma di intimità. Vi dirò il più intimo che si trovano al pubblico più persone lo odiano. Se c'è un disfatto aspettativa o di un inoltro intenzione o un problema di comunicazione perché tanta fede su di voi; qualunque sia la proiezione di deluderli.

ALL'improvviso qualcuno si accende. Ad esempio, \$100 restituzioni stiamo fornendo ai nostri più recenti reunion e intenso. Egli colui che era in una fase di transizione è stata la manipolazione che e siamo noi a pagare quasi 100 persone \$100 alla volta. E che la persona non ha fatto quel lavoro perché ha passato. Che è stata la sua scelta.

C'era circa una settimana. Nelle settimane di ritardo MI sono risposte dopo aver versato il mio cuore per due e mezza giornata come, "Come hai osato Alex. Non riesco a credere che, Alex . Oh mio Gosh Alex. HO fiducia e mi fate." Questo è un complimento perché ho avuto così nel loro cuore. Sono così deluso tutti ho da fare è prendere da detrattore di promotore dicendo: "Mi perdoni la persona che gestisce e non è più con me. Ci stiamo come prima. STO prendendo tempo lontano dal mio sonno come Sandra e ti invieremo a voi come promesso. Abbiamo detto che ci vorranno 10 giorni lavorativi ed è questo il motivo per cui abbiamo detto. Siamo stati in cinque per farci perdonare."

Molte volte sono imbarazzato per il loro comportamento ma loro essere imbarazzato di me perché posso perdonarli. Sappiamo che il più intimo che si fanno pagare un prezzo perché ti odierà più perché ti amano più. In sostanza è un arma a doppio taglio. Più ti amano sono più potenzialmente si odia. È la stessa cosa.

Come fare soldi con Google ritorni

Pagina 29 Di

Se sono indifferenti, è la vita più grande tragedia. Non ho paura della gente mi pareva o amare me. Ho paura di persone ignorando me. Questa

è la vita più grande tragedia indifferenza facendo finta di giocare. Rifiutando di giocare, anche di giocare non per vincere non è quasi come male è fingere. Non sapendo cosa fare e non fare non sta facendo e fondamentalmente non sapendo cosa fare. Per conoscere e non è quello di non fare, che è un proverbio cinese. A conoscere e a non fare è quella di non sapere perché si sta comportando e il comportamento non si trova. Agire è il modo in cui vengono giudicati.

Ora grandi leader in passato sono state altre cose piuttosto che quello che ha effettivamente fatto. Un gentiluomo è stato un pittore ha fallito. Egli ha deciso di assumere un altro stile di vita e di conseguenza, ha sterminato un'intera popolazione. Si può immaginare che è ma lui non era tedesco, ma ha fatto molti danni. Ci sono persone nella storia che ha preso un sacco di altre persone, perché hanno deciso di prendere un'altra strada.

Essi potrebbero aver intrapreso un percorso di amore e di espansione, ma hanno la stessa energia e la prese con contrazione. Si può giudicare in alcun modo che si desidera. Tutte le sto dicendo è che non c'è speranza se si dispone di un detrattore nella vostra vita. Non c'è speranza se si dispone di un passivo nella vostra vita. Non è possibile resuscitare i morti, ma è possibile dare nuova vita a qualcuno che toglie. Questo è quello che vi chiedo di guardare.

Io sono pronto, ho ottenuto il mio guerriero bandana per le persone che don" come me, okay. La chiave è di mantenere le persone da chi non è a prescindere da chi è ancora indeciso. Questa è la chiave della vita.

L'ultima parola. Ultima parola Heather è potente. Andiamo al credo che Corene. Qual è l'ultima parola per voi? Farò togliere il mute da te la parola. Non credo che ci si deve nascondere. VORREI vedere voi ragazzi. Onu-muto, speriamo che si può fare. La pressione, la parola.

Corene: Ultima parola viene definita premuto e credo che sia molto potente e grati al momento per cosa ci hanno impartito. Abbiamo tanto da imparare e non è stata solo la seconda sessione. Grazie e complimenti.

Altoparlante 1: Per me è solo alcune delle cose profonde che si era parlato di ciò che è intimità? Anche come quando si hanno cinque passi e vedi come si gioca. È possibile vedere come sia semplice e come potrebbe essere applicato a qualsiasi azienda e prodotto e un servizio che è meraviglioso. Se siete al buio e avete passione per qualcosa, ma non avete idea di come si applica. Wow, incredibile la ringrazio molto.

Come fare soldi con Google ritrovi

Pagina 30 Di

Alex: La ringrazio. Patrick ultima parola per voi.

32

Patrick: L'accesso, la parola finale è l'accesso. Mi piace il modo in cui sono in esecuzione noi dietro le quinte e ci insegna a utilizzare le stesse cose che si sta utilizzando. È impressionante.

Alex: La ringrazio. Nancy ha detto, "parola finale è gratitudine. Grazie per la condivisione della conoscenza." Per la strada tutti questa sessione numero tre. Tornare indietro e guardare le altre due sessioni. Essi sono registrati e sono in questa pagina e Sandra si possono raggiungere. Sandra qual è la tua ultima parola.

Sandra: La mia ultima parola è amore. Penso che Alex ama insegnare tanto che anche dare una mano supplementare in [inaudibile ORE 01:28:00] oggi.

Alex: La mia ultima parola è il vero amore. Sono le due parole in modo sto cambiando le regole perché credo nell'infinito. Che non è plusing, Sandra. sto solo dicendo una cosa che credo e penso che lei crede nella stessa cosa. Vi ringrazio. Spero che le nostre strade si incroceranno di nuovo. Si prega di tornare indietro e rivedere le misure di formazione, azione e danno vibrazioni e che costituiscono l'essenza dell'andamento effettivo. È possibile tornare a questo ancora e ancora e ancora e imparare da esso. VOGLIO superare le aspettative ricordate comportamento non si trova. Non è una questione di chi è, si tratta di una questione di cosa fare.

Tutti i buoni auspici tutti e alla prossima. Spero che le nostre vie si incrociano nuovamente per il prossimo ritrovo. Ciao per ora.

