

Alex: Ehi, tu. Questo è il quarto e quattro dei sei effettivamente Ritrovo mentorings coaching e per la comunicazione Web Segreti. spero che vi stiate godendo questo e se si è tornati indietro alla precedente ritrovi, che spero che lei e hai fatto i compiti, poi sei diventato una migliore copywriter. Copywriting è di psicologia applicata e non è necessario avere un mondo di classe copywriter per ottenere i risultati, infatti, è possibile essere poco oculata successo perché è sempre più che perfetto mediocrità. Ora, è possibile scrivere sullo smartphone, si tratta di un iPhone, vorrei scrivere qui tutti il tempo, e credo che una notizia, è possibile scrivere con una matita che io, per le schede, è possibile scrivere a 8,5 x 11 fogli di carta, 8,5 pollici x 11 pollici è la dimensione che abbiamo o semplicemente standard stazionario o è possibile scrivere ovunque si sentono più confortevole. Alcune persone come usare la tastiera e scrivere.

Oggi, quello che ci si concentrerà sul web non è solo comunicazione, ma come è possibile fare una vendita. La vendita è solo l'inizio, ma non è la fine, la maggior parte della gente dimentica che, dopo la vendita viene effettuata, dopo l'acquisto viene effettuato, dopo che il compratore è lì, ora è il momento giusto e il dovere, è il dharma a continuare questo processo, in modo che si fa e, non solo b.il e rivenderli, ma effettuare ogni vendita. Questo è il motivo per cui si chiama stick strategia. sto per andare a una schermata e le implicazioni di questo aspetto. Ora, è il modulo 4 strategie di comunicazione nel Web i segreti.

Vorrei discutere con voi la strategia è un bastone, ora possiamo fare tutto in un attimo e prima di noi, voglio che tu solo per dirci il tuo nome e cognome e dove la sospensione-fuori. Qui di seguito, ovunque ci si trovi, guardando il replay di questo o se stai guardando live, voglio che voi scrivete il vostro nome e cognome e dove vengono visualizzati da quale città, quale paese. Tutti i diritti e in tal modo, si inizia l'impegno nel sociale. Quindi, la seconda cosa che voglio farti scrivere è se in un ambiente sociale, come quando sei con altre persone, si è difeso o siete aperti? Non sarà forse che quando mi trovo in un ambiente sociale e non sto sul palco, mi trovo in un ambiente sociale e non sto sul palco, quindi non sono osservabili leader, IO sono custoditi.

Se non fossi per il multitasking perché non ho intenzione di fare adesso, in guardia, in un ambiente sociale, si è difeso perché si tratta di un ambiente sociale o siete aperti? Si prega di scrivere, perché questo è un binario valutazione stiamo facendo adesso, aprire o custodito e il motivo per cui è importante sapere dove si trova la vostra energia. Se sei custodito, molto probabilmente, sei introverso, non sempre ma molto probabilmente. Questo significa che è possibile anche recuperare

le vostre energie in privato, come FACCIO IO. Dopo sto sul palco, so che non riesco a stare con la gente. Alcune persone mi piacerebbe andare a cena o andare fuori a cena, non posso farlo, ma ho ricevuto per tornare indietro e ricarica per avere io dato la mia energia internamente, io sono un generatore, ma internamente.

Ora persone aperte, diciamo come un Tony Robbins, sono molto estroverso e se sono esauriti, si possa ottenere energia da altre persone, in modo che preferiscono uscire e stare con gli altri, considerando che non voglio, così voi siete aperti o custodito che la seconda questione. La prima domanda è: che cosa il vostro nome completo, spero che adesso si sa e, in secondo luogo la città e il paese si è di destra, tutte molto buone. Vediamo innanzitutto come si presenta per stick strategia segreti. Ora, la mia speranza è che avete già ascoltato questo, così è stato fatto clic su questi link, parte 1, parte 2, parte 3 , parte 4 . La mia speranza è che è anche un fatto clic su questo link e il link per il download qui consente di scaricare tutto l'audio sul vostro lettore MP3, se ne hai uno e lo smartphone, se si dispone di un Android o avete un iPhone.

Quindi, avremo sempre iniziare da qui con il glossario di termini e il motivo mi piace iniziare con glossario dei termini è perché il glossario ci dona sempre il DNA, i dati che abbiamo più bisogno e così il glossario , inizieremo con L oggi. L'opportunità di avviare con landing page, in modo che cos'è una pagina di atterraggio? Hai sentito parlare molto, che cosa è una landing page? LA pagina di destinazione è la prima pagina che qualcuno, che potrebbe essere una squeeze page, il che significa che schiacciare le e-mail e il nome o il telefono mobile della persona. Potrebbe essere un video da guardare, è ovunque la persona terre.

Solitamente la persona arriva in quella pagina seguendo un link che si sta facendo clic, ma la pagina di destinazione potrebbe essere anche il tuo G+ Google+pagina o pagina, potrebbe essere la tua fan page su Facebook, dove la persona terre, potrebbe essere una pagina del prodotto, ma potrebbe essere anche una home page, potrebbe essere una pagina di registrazione. La maggior parte dei casi si tratta di una parola chiave altamente ricca pagina orientata, che prenderà posizione nelle classifiche dei motori di ricerca. Ora, se non mettete le frasi di parola chiave per le vostre pagine web, quindi non avrete il traffico proveniente da Google, è possibile ottenere il traffico proveniente da altri esseri umani. Quando si progetta un sito web, le pagine web possono essere visualizzati prima, in modo da assicurarsi che ogni pagina può essere una pagina che non è solo comprensibile, ma è utile e gradevole per leggere.

Il prossimo è M e stiamo andando a parlare tutto il mentore. Ora, un mentore è saggio. Che cos'è la sapienza? Beh, è stato detto che la conoscenza è sapere che un pomodoro è un frutto o pomodoro, se è così che si pronuncia e saggezza è sapere mai di mettere i pomodori in insalata di frutta. Ora, la conoscenza è sapere che un pomodoro è un frutto, anche se appare come un vegetale, odore di vegetale, anche cresce come un vegetale, ma è la saggezza di sapere mai in macedonia di frutta che è importante. Ora che è solo un divertente piccolo pezzo sulla differenza tra la conoscenza e la saggezza, ma il punto, non è vero?

UN mentore è saggio, chi ha esperienza. È qui che la sapienza proviene dal, una guida di fiducia, un consulente che condivide l'esperienza che è la parola chiave, l'esperienza della conoscenza e della saggezza consigliare corsi d'azione. Sono già stato, pertanto desidero essere il vostro mentore. credo di essere ma piuttosto che un autobus, ora penso che il coach vale cento, mille insegnanti, ma il mentore credo vale la pena a volte 10.000 vetture. UN mentore è una persona con la quale si può avere per il resto della vostra vita. Si tratta di una guida, sono consulente di fiducia che vi guida e invita a spingere a un livello superiore.

Passiamo ora alla parola successiva motivare la mente, se non l'hai ancora letto questo, si consiglia di fare. Marketing è di creare uno stato d'animo. Si tratta di modifica del comportamento. L'obiettivo è fornire una visione chiara del vostro prodotto o servizio funzioni e vantaggi. Si tratta di creare curiosità che attiva, che è la parola chiave, attiva l'attenzione del lettore o dei telespettatori o ascoltatori, in modo da mantenere la lettura o l'ascolto e la visione . Che consente al lettore o ascoltatore di scoprire, mentre sono leggere e ascoltare, ciò che è possibile e si evita che pensare al lettore, motivare la mente li spinge, in modo che non il pensiero . Se si fare troppo pensare per loro, li avevano e che diventano più prevedibili.

Fermo restando che c'è un grande valore nella scoperta, il lettore o lo spettatore o ascoltatore che vogliono sapere cosa succede. Come motivare la mente è con curiosità. Quello che accadrà successivamente, e dove stiamo andando andare? mi chiedo, e spero che mi spingono a stare con me, per comprendere che cosa stiamo facendo. Uno-a-uno conversazioni, ora sto avendo un colloquio con voi, ma questo è un uno-troppo-molti ritrovo. Uno-a-uno dei mezzi per realizzare una presentazione di successo, sto parlando di ciascun individuo, in quanto se parlassi uno-a-uno, come sto facendo con te in questo momento. Ecco perché sto dicendo che invece di hey folks. Ora, quando sto dicendo: "per favore, tipo in cui sono appesi dal quale città e qual è il paese e se sei una persona o un parcheggio, in un ambiente sociale.

Ti sto parlando come un uno-a-uno tra la folla o uno-a-uno, in modo che tutti possano avere l'impressione che si sia parlato direttamente. Si tratta di uno-a-uno o uno-a-uno. Questo è ciò che significa veramente. Quindi, il glossario di termine finale oggi è originalità. L'originalità è il più pericoloso lavorare in marketing, ovvero non vi è alcun motivo di reinventare la ruota. Non c'è nessuna vergogna nella copia o innovative che cosa ha funzionato. Questo è ciò che Steven lavori, non ha inventato o originare il tuo lettore MP3, ha reso più accattivante con l'iPod. Egli non inventare o creare il telefono mobile, ha appena reso più accattivante con una smart phone. Non ha inventato o è stato originale con il music business, ma egli ha democratizzato con iTunes. Non ha inventato la pastiglia, ma aveva l' iPad, Steven Jobs è viva testimonianza perché l'originalità è pericoloso.

Non si vuole essere originale, si desidera essere innovativi, non inventare, sempre migliorare. Ecco perché è così importante seguire gli esempi e modelli e strategie in ognuno di questi moduli perché lavorano, e spero che ottiene il punto e vado a sorprendervi con un nuovo co-istruttore oggi. E' la prima volta ha fatto un ritrovo con me. Lei è uno studente, è stata un uno-a-uno client con me. Probabilmente lei è la più bassa manutenzione lo studente che abbia mai avuto. Ho già detto che la sua prima è venuto a vivere, sempre e vorrei poter clonare il suo. non so se è che è il Sud Africa o è in corso di educazione attraverso i suoi genitori o se i suoi fratelli sono responsabili, ma io voglio imparare che cosa fece di lei quello che è perché lei non è solo un piacere lavorare con, non il lavoro.

Quando qualcosa va storto , e si prende il 100 % la responsabilità, che è il motivo per cui lei avrà successo enorme e che è Agnesia, andate avanti e riattivazione del proprio e farci sapere dove sei appeso-out e le auricolari, che i mezzi voi non stanno riprendendo. Come ci si sente a essere un copilota su questo uno, andare avanti e cercare la fotocamera è troppo .

Agnesia: Hi Alex, sì la ringrazio e ringrazio per l'opportunità di farlo. E' veramente fantastico ed entusiasmante. È davvero un piacere essere qui e per questo la ringrazio per l'opportunità. Abbiamo poche persone per le passeggiate, abbiamo Jim da [ inaudibile ORE 00:11:30], abbiamo Heather da Benoni e abbiamo [Collin ORE 00:11:33] da Johannesburg.

Alex: Molto bene e si sta svolgendo il proprio lavoro perché mi hai chiesto: "Ehi, cosa devo fare?" e io ho detto, "Appena si impegnano con loro, in modo che noi vogliamo far sapere che si può, si è aperto e custodito in un luogo pubblico o vediamo cosa dicono." Il modo più semplice è di 4 Di volontari che si sono aperti o di guardia, andate avanti e farlo e andare avanti con il ritrovo, grazie ancora. Vai avanti e mutò. Non c'è. È

Fare soldi con tecnologia pubblica o vediamo cosa dicono.

possibile passare da studente di copilota molto rapidamente, ora Sandra che è tipicamente mio copilota qui. Noi lo chiamiamo in noi un compagno, ma è un ala-donna in entrambi i casi. Il wingman o ala-donna o ala-persona, essere più politicamente corretti, è ciò che un getto pilota vive e muore , perché si tratta del compagno, è la persona che ti sostiene, così tante volte 18 pollici da un ala per il prossimo che, come i piloti di aviogetti nella loro formazione.

Si tratta di una lotta contro la terminologia, sapete punto di terminologia, ma non c'è vita persa, ma ci sono anche vite salvate e conservate a causa di un tale livello di protezione del tuo compagno, in modo da non avere abbattuto. In questo caso, la mia ala-donna o ala persona Agnesia, in modo che lei è proprio la gestione della conversazione sociale avviene in Google Ritrovo conversazione in Sud Africa o dovunque sia che vi troviate. Torniamo a parlare di Web Communication segreti e ci concentreremo su modulo 4 e sono molto lieta di passare all'azione guida andiamo al modello e il modello è sempre lo stesso, cosa, come e perché? La promessa di questo modulo è massimizzare i profitti e minimizzare le perdite utilizzando multi-channel marketing.

Ora, se non hai i messaggi registrati in Sud Africa, non importa. Si tratta di una forma che negli USA. Se non avete voce in Sud Africa, non importa. Abbiamo qui in USA, per cui se si vendono agli STATI UNITI, si può fare . Se non si hanno informazioni sullo stato dell'ordine, quindi non sei in business, quindi, se siete in Sud Africa o in Europa o in qualsiasi altro luogo in cui non si sono registrati i messaggi vocali di radiodiffusione che non significa che non utilizzano le strategie della cosa, il perché e il come. VOGLIO guardare i principi dietro le strategie, non la tattica. Stiamo per iniziare con un annuncio di ricerca. Templatize l'azienda e qui è un modello di classe mondiale.

Ora, ho usato questo modello . Sto per tornare in modo che tu mi vedi perché questo è solo modo troppo entusiasmanti. Warren Buffett, uno dei più ricchi uomini sulla terra non chiede come ha intenzione di girare la sua società, mai. Warren Buffett chiede sempre che la relazione con lui, dopo che ha assunto la persona per la gestione della vostra azienda. Egli non cura le modalità di esecuzione. Lui non importa che il pubblico è ideale. Egli non si cura perché non hanno. Egli si concentra su chi prima, poi che cosa, poi come. Prima che, come la celebre frase del celebre autore Jim Collins che ha scritto bene grande e l'autore di altri libri e voglio che tu pensi che prima o poi come prima che poi che, o prima che poi perché.

vorrà un computer per avvitarle le cose, mi creda. Computer mess le cose, ma per davvero, mi riferisco a devastare una situazione, richiede un essere umano, quindi se non hai mai avuto una assunzione sbagliata, qualcuno che avete assunto che è stata sbagliata, sapete che cosa si sente, non è vero? Che non si cura, non fare il lavoro che hai chiesto. Non per ciò che avevano promesso che avrebbero fatto. Non farlo, non farlo. Voglio dire, posso continuare a lungo, in modo che la chiave non è di assumere la persona sbagliata e per incontrare più di una volta.

Ora, il motivo per cui io sto parlando di questo è perché voglio che tu abbia il team giusto e anche se non si è mai assunto la prima persona, si può essere un aiuto copywriter e un minimo di 2.000 dollari US o 20.000 Rand se basta seguire la strategia e il modello. Nessuno ha bisogno di sapere che questo modello, ho avuto studenti che hanno preso il corso che hanno fatto \$2000 US moltiplicare 10 per la Rand hanno nulla più di questo modello. Sto per mostrarti il modello, quindi ti chiedo di sporgersi in avanti e si è pronti per una grande takeaway e pack-mio-bag attimi, perché è possibile le valigie proprio ora e non passare attraverso un altro Ritrovo se è veramente necessario.

Ora, quando si guarda questo Ritrovo, dove si dice passato ritrovi, VOGLIO che ti consente di tornare indietro e rivedere questi ultimi ritrovi ritrovi perché questi ultimi sono qui per voi e che avete pagato per questo. Spero che hai già un ritorno sull'investimento e se così non fosse, cominciano a funzionare in modo tale da non fare. Questo è il modo per farlo, siamo nel modulo 4 e questa è la via non solo per la vendita e per rendere il vostro popolo, che tu sei assunzioni, ma si può essere un web copywriter o un copywriter in linea, gli annunci di ricerca utilizzando la tecnologia e la tecnica e il modello che ho utilizzato nel corso degli anni. Lascia che ti mostri il modello e me ne andrò al Agnesia un po', appena ottenere il vostro feedback, in modo da essere pronti per questo. Il modello è il vuoto di una vita, quindi, se siete l'assunzione di un contabile, contabilità opportunità di una vita. Se è un servizio di baby-sitter, non so come lo chiamano dove si vive, ma noi lo chiamiamo servizio di babysitter, il servizio baby-sitter opportunità di una vita o l'assistenza all'infanzia opportunità di una vita.

Se si tratta di un assistente esecutivo o li chiamiamo EA, executive assistant, executive assistant opportunità di una vita. Pulizia, manutenzione dei prati, la tecnologia dell'informazione professionale, possibilità di una vita. Web design, editing video, coaching ecc., bene prima che poi. Ora, mi accingo a leggere questo per convincere la gente di destra sul bus, il bus è una metafora. Le persone sbagliate dall'autobus e trovare le persone giuste nel posto giusto. Prima che non è il modo più i team di progetto sono oggi. Solitamente, la cosa è definito anticipatamente con più o meno i

dettagli e il che diventa una conseguenza se. Jim Collins è l'autore della prima che poi il concetto e principio e ciò che egli suggerisce il contrario. Egli dice: "Prima fare in modo che le persone si in autobus e poi avviare il bus, non lasciate che il busto con ciò che stiamo facendo, qual è il nostro target di riferimento, che cosa stiamo vendendo."

Dimenticare che prima che, che mi darai e ungerai come la mia squadra, almeno una persona, che è il mio contabile chi lo farà questa roba per me. La maggior parte dell'energia e della gestione di progetto devono essere in grado di identificare le persone e portarle in bus. Il bus è il vostro business. Qualunque sia il tempo necessario per far sì che questo accada, la decisione deve essere eseguita non appena si rileva la presenza della persona giusta, perché? Perché la persona giusta, nel posto giusto ti cambierà la vita. Oggi, Craigslist, Craigslist è un servizio che utilizziamo qui negli STATI UNITI, ma sono sicuro che siete guidavoluto uno spazio pubblicitario che è possibile acquistare ovunque e si sono probabilmente online dove è possibile farlo, non importa dove si sta andando , il modello.

Affidabilità, in modo da che cosa è questo? La pulizia, ora potrebbe essere un altro argomento, potrebbe essere la tua copywriting opportunità di una vita, tutto quello che dovete fare è di modificare il modello. Ecco l'annuncio, affidabilità, affidabilità, intraprendenza e un self-starter che mai deve essere micro-managed? Come c'è un modello, è possibile modificare il tipo di qualsiasi parola che voglio, come un contabile, come governante, come un professionista IT . Questo è il modello che si vedono, HO solo per cambiare la situazione. Avete gocce di energia, ora gocce non può essere utile se si da fuori degli STATI UNITI ma che significa molto . Avete un sacco di energia, una buona etica del lavoro e un sacco di buon senso, pulire la casa come un campione?

Ora, ecco il modello, non è necessario pulire la casa. Si può fare, si può fare l'informatica come un campione, invece di pulire la casa, qualunque sia il modello che sarà. Fare i letti, pulire i finestrini , pavimenti in piastrelle , doccia boors, vuoto tutte le nicchie che non sono visibili all'occhio umano. Ora, questa frase qui è specifico a cui sei assunzioni ma il modello è ciò che fa per voi. Iniziativa, in modo da poter vedere quello che abbiamo è l'affidabilità, iniziativa. Non è possibile fare il bucato, si è disposti a lavare e poi svuotarli e piega appena pulita vestiti dell'essiccatore e messi da parte. Ora questo può sembrare strano che vorrei trascorrere molto tempo in una casa pulita, una governante, ma si può dire che i due casa detergenti che ho, sono state con me per otto anni.

Non hanno mai rubato da me. Ho avuto gli anelli del diamante stabiliti deliberatamente per vedere se essi avrebbero. ho avuto banconote da 100 dollari , che non avevano mai toccato. Ci sono, ci hanno procurato gli abiti usati da noi, che abbiamo ottenuto i mobili da noi, essi sono un'estensione della nostra famiglia, Natale e regali di natale da noi. Sono amici e familiari e MI salta sopra un canyon per loro, io ti salta fuori una scogliera per loro. sono stato bloccato senza una chiave, ho chiesto loro di aprire la porta quando sono arrivato in aeroporto. Tutto è iniziato con un annuncio, la compassione, sei bravo con i bambini sotto i sei anni . Ora, come se sei un contabile, lei è buona con i documenti cartacei, in particolare con il software che è comune alla maggior parte dei contabili, compassionevole.

Sei bravo con le persone, non solo dei numeri, così ho compassione e quindi l'affidabilità, l'iniziativa e la compassione , chi siamo, ora siamo una famiglia di quattro persone. Ora, purtroppo questo è cambiato, ora non una famiglia di quattro persone perché sono in una fase di transizione, ma quando questo è stato scritto molti anni fa che siamo una famiglia di quattro persone e dico loro che stiamo vivendo. Quindi, questo è quando i miei bambini erano giovani, come noi paghiamo tutto, ciò che vogliamo, quando si chiama, cosa faccio ora ? CHE HO chiamata una reception aperta 24 ore su messaggio registrato. Ora, non è possibile allo stesso modo anche loro andare a una pagina web con il video, dicendo esattamente la stessa cosa, non è possibile farlo? La ragione per cui non ho perché non abbiamo le pagine video. Questo è stato scritto prima su YouTube che tempo fa. Poi, c'è un intero processo che io le prendo.

Agnesia, sto per andare a destra perché questo aiuto ad concetto è qualcosa che io voglio che la gente di perché è un processo in cui è possibile ottenere un sacco di soldi come copywriter a noleggio nella vostra industria o per qualsiasi settore se si sta scrivendo per gli annunci di ricerca. Tutti sempre bisogno talento per l'azienda, anche per gli imprenditori. Quali sono i vostri pensieri su questo, solo il modello, ti sembra facile, ti senti se c'è da fare a questo proposito? ho cercato di renderlo il più facile per quanto umanamente possibile, quali sono i vostri pensieri, andate avanti e riattivare l'audio.

Agnesia: Penso che sarà abbastanza facile per ottenere un buon aiuto per questo template, soprattutto nel mio settore, dobbiamo sempre gli analisti, che può prendere iniziativa per fare il lavoro e che sono disposti a fare le cose che la maggior parte degli altri analisti non e che la squadra che sarà davvero la gente, chi è disposto a fare quelle, si chiama il lavoro

Fare soldi con Google ritrovi - WCS South Africa #4

Pagina 8 Di

Alex: Sì , il problema è che nessuno sa come scrivere le help-wanted ads e c'è quello che ho appena dato a voi e come modello. È di fondamentale

importanza non solo studio, ma questo è il suo compito, e vorrei utilizzare questo modello e di scrivere un annuncio di ricerca guida per te. Se si sceglie di assumere qualcuno, diciamo che aveva i fondi disponibili per il noleggio un assistente, di un assistente esecutivo, un assistente personale che è chiamata a PA, diciamo un contabile, appena si decide e voglio che tu per esercitarsi a scrivere l'annuncio come ho avuto la pratica. Questo è il suo compito per la nostra prossima sessione e perché è così importante è senza che i compiti, non si farà. IO VI ho dato il modello, ho masticato il cibo, ho coltivato il cibo, ho aiutato a digerire gli alimenti. Ora, questo è il momento di utilizzare l'energia dal cibo.

Finora , IO TI voglio dare il più grande take-away o il più grande aha momento, hai avuto in questo ritrovo. Andare avanti e il tipo di carta, prendi la tastiera e il tipo che, in seguito, dove mai si guardi, digitare il più grande take-away, la vostra aha, Agnesia impegnare e iscriverti per continuare perché voglio che a restare occupato nel riconoscere e nel rispondere. Lei è imparare ad avere una conversazione sociale come un responsabile perché questa potrebbe essere una posizione che ha pagato le audizioni. Questo è il tipo di passo successivo di un annuncio di ricerca, HO solo noleggio entro il mio corpo studentesco, non noleggio all'esterno, per questo, perché io voglio che la gente addestrata, voglio conoscere il mio materiale, voglio essere un campione del mio materiale, voglio che abbiano pagato per il mio materiale.

Agnesia ha pagato più di quello che lei ha acquistato alcune private di consulenza e mentoring da me più di accedere a questo, ecco perché è qui. Le persone che pagano di più hanno la priorità, per questo, perché sono più vicini, famiglia ed è un modo veloce per acquistare in. Ora, alcuni dicono, "Bene, è giusto?" Tutti gli uomini sono uguali, ma non tutte le persone sono trattate allo stesso modo e ti chiedo di fare lo stesso con i vostri studenti, clienti, utenti, qualunque sia lo stesso. Se qualcuno vuole pagare più, di dare loro più opportunità. Tutti avevano la possibilità di essere chiesto di essere il mio copilota, ma Agnesia era l'ideale, che ha pagato non solo più, non ha avuto più impegno fisico e finanziario per il mio lavoro e quindi di conseguenza, voglio darle la possibilità di farlo con me e chi lo sa, questo è un periodo di tirocinio a questo punto, ma potrebbe essere un lavoro retribuito e sto guardando il modo in cui gestisce. Ella se ne occupa con grande maestria.

Impegnarsi con lei, che è il più grande o più grande aha momento da asporto e la faccio segnale acustico in un momento e dimmi ciò che andiamo dicendo. Ora, Agnesia ciò che noi facciamo è copiare e incollare alcuni dei commenti in chat, quindi siamo all'interno del ritrovo proprio ora e di ritrovo, si possono avere fino a otto persone. Le persone che si

trovano all'interno del locale, è possibile vedere la chat, è possibile vedere la chat fuori il ritrovo a [WebCommunicationSecrets.com/](http://WebCommunicationSecrets.com/) ovunque che si, /ritrovo dove ci si trovi. All'interno del ritrovo, Agnesia può fare è copiare il tuo commento e poi il tuo nome, e quindi so chi è e posso riconoscere pubblicamente e in più e più apprezzato e più riconoscimento, quindi ci finiscono per ottenere più commenti. Questo è solo il modo in cui funziona.

Tutti i diritti, il prossimo up-selling script. Ora, c'è qualcosa che si chiama voice broadcasting che abbiamo in noi, ma è possibile farlo anche con i messaggi che lasciate per le persone che sono chiamate, come un messaggio vocale, che ognuno di noi ha.

Voi dite: "Ciao, questo è il tuo nome, è la data di oggi, mi piace avere un nuovo messaggio vocale ogni giorno, ma non è necessario farlo, ho imparato che il mio amico Les Brown, che è un altoparlante motivazionale. "Ciao, sono Alex Mandossian e la data di oggi è Marzo 19th, 2014. e questa è la vostra cortesia promemoria per unirvi a noi il venerdì alle ore 12 del pacifico, 3 PM Orientale tempo per il nostro live Google Ritrovo sul tema della delega e Joint-Venture Partnership, visitare [MarketingOnline.com/evento](http://MarketingOnline.com/evento) per maggiori dettagli e se si desidera essere rimosso, opt-out in qualsiasi momento dal e-mail che si ricevono." "Non dimenticare di venire a cinque minuti di anticipo, in modo che possiamo riconoscere e può dirci se la sospensione dal."

Quello che ho fatto, ho preso questo modello perché credo nel templatizing azienda, ho preso questo modello e MI ha trasformata in un ritrovo davanti ai vostri occhi. Ora, questo è il punto in cui teleseminar teleseminar e tecnologia, l'accesso di tutti a, è come tecnologia webinar, ma ho appena fatto in un ritrovo, per questo, perché voglio dimostrare che si tratta di un modello che puoi usare per niente. Tutti i diritti, La Collin Sapsford, formatore aziendale Prodiag, credo, "il capovolgimento e a chi poi che cosa." Jim Tate dice, da Johannesburg, "amore amore amore di modelli collaudati, anch'io HO I, li amo così." Anche se io sono mispronouncing la vostra città e nome, sapete che mi rendo conto che si sta commentando.

Andiamo al Brian Tracy, egli è il mio buon amico, che ha inventato la cartolina audio con altri due miei colleghi, Dominik Raddatz Rick e Armand Morin. Cartolina audio è stata utilizzando la tecnologia Flash, che è una parola di fantasia di questa tecnologia creata da Adobe, che è una società a circa 65 miglia da dove mi trovo. Piuttosto che utilizzare la parte video del Flash, utilizzare la parte audio e abbiamo fatto queste piccole pagine web che sembrano cartoline. Quello che abbiamo fatto è, è stata utilizzata la video cartolina e ho avuto Brian

Tracy, dovete sapere che Brian è, se non lo fai, quali sono Brian Tracy 12 più importanti le strategie di vendita che vi aiuteranno a chiudere più vendite meglio, più velocemente e con meno sforzo. Suggerimento, registrati per il prossimo 25 Agosto teleseminar per un millesimo di Brian parla normale tassa.

Dove si trova il modello, qui è: quali sono le sette joint venture strategie che possono essere di qualsiasi classifica, suggerimento registrati per il live Google Ritrovo a [Marketingonline.com/event](http://Marketingonline.com/event) questo venerdì a mezzogiorno ora del pacifico negli STATI UNITI, 3 p.m. Costa Orientale tempo e scoprire. Fare clic sul collegamento per registrarsi e se si desidera registrarsi per telefono, è possibile farlo e quindi posso lasciare un numero di telefono. Ora, io uso questo modello. Ora, non è solo farlo per una cartolina audio, non corral te stesso o ad un angolo nel pensiero, ma è solo per questa cartolina. Utilizzare la copia che ho qui per tutto ciò che fate, per la cartolina. "Per la prima volta in assoluto, sto dando uno dei miei più costose ed esclusive manuali, sono stati venduti a 1.000 dollari, per chiedere. Ciò che si trova sulla parte anteriore." Che " Jay Abraham, spero che voi possiate vedere questo.

Jay è un mio buon amico e questa è una cartolina. Cara amica, caro amico , hai letto bene , mi piacerebbe, uno dei miei clienti, una libera critica" che significa che è inedito che egli non ha fatto alcun lavoro che significa che gli è costato meno di farvi avere copia elettronica integrale, che significa che il servizio è gratuito e non ha ucciso tutti gli alberi, 345 pagina \$ 1000 manuale Stealth Marketing insieme a un abbonamento gratuito di la versione elettronica di innovazioni aziendali. Ora, la strategia che sta utilizzando. Egli sta dando un omaggio gratuito per il libero accesso alla sua innovazioni aziendali Newsletter, che sarà a pagamento newsletter dopo un certo periodo di tempo. Basta visitare il mio sito [FreeMarketingBook.com/stealth](http://FreeMarketingBook.com/stealth), compilare il tuo indirizzo e-mail e nome utente, la password compare sulla parte anteriore della scheda e ti invieremo via e-mail bla bla bla bla bla bla.

La parte anteriore della scheda, il nome utente e la password è qui, lo si può vedere . Si dice, "Volta la carta " e ho aiutato Jay scrivere questo anni e anni fa e Jay è geniale, non vedo l'ora della vostra visita. Si tratta di una grande cartolina, è possibile utilizzare per il vostro commercio in linea, in modo che queste non sono altro che modelli, autoresponder messaggi. Quando hai qualcuno opt-in e, in questo caso, un'adesione sito, è possibile utilizzare un messaggio di autoresponder e questo è il mio Internet Ottimizzazione segreti. Si devono amare i modelli poiché i modelli. Questo è uno dei più originali e creativi per fare affari. Ora, Trevor Levine, questo è quello che è , mi ha inviato una lettera, una lettera normale e aveva un \$150 controllare su di esso per la mia

azienda, il patrimonio.

Quindi, egli ha detto, "Perché si riceve questo controllo, proprio per dimostrare quanto è facile raccogliere commissioni da noi praticamente senza lavoro da parte vostra, il motivo per cui un \$150 che è il diritto per deferimento guadagnerai su un 1.000 dollari copywriting lavoro." "infatti, per ogni segnalazione si invia, riceverai il 15% del lordo per i primi sei mesi la vostra segnalazione lavora con noi." "Dal momento che so e avere fiducia in voi, vi mando questo controllo sull'onore, non in contanti, invece, sulla scrivania di buona fede verso il vostro prossimo lavoro che si Inviateci." " L'indirizzo della pagina è affiliato unico e quindi VIP sta per persona importante, potete aiutare i vostri clienti aumentare le vendite e generare più segnalazioni per te semplicemente aggiungendo il link alla pagina delle risorse nel vostro sito, il collegamento garantisce che è possibile ottenere il giusto credito ogni volta che ci inviate un rinvio."

P. S. , Jonathan Mizel, egli è un altro mio buon amico, ha guadagnato \$7.500 di commissioni su un unico rinvio, e che recentemente ha detto a me, Trev , Trevor, egli è il tizio che è l'invio di questo per me, "abbiamo fatto delle joint venture con un sacco di persone che non erano così grande circa l'invio la nostra quota oltre al fatto che sei un ottimo copywriter, ci piace promuovere perché siete così solerte a inviare commissioni." che è una lettera, un \$150 controllare e sì, ho inviato Trevor Levine lotti e lotti e lotti e lotti di riferimenti. Non è che un modo elegante per ottenere nuove opportunità di business? Ora, ha inviato a tutti, no, non lo fece. Egli ha inviato, penso a come una dozzina di persone, ma egli ha avuto un rischio. Ho inviare a lui ? Sì, perché? colpa e la vergogna, G&S perchè non ho visto questo, ho detto "Oddio voglio contanti questo controllo e non in contanti, non la mia, ho avuto modo di dargli un rinvio", che è veramente il rinvio succhi.

Se si dispone di un aha momento, voglio saperne di più, Agnesia che una nuova punta che non ho mai condiviso pubblicamente, almeno secondo lei, quali sono i vostri pensieri su questo rinvio lettera. Che opera in ambiente aziendale credo, quali sono i tuoi pensieri? Vai avanti e riattivare l'audio. Non c'è problema, si guarda un po' intimiditi, così io vi farò riattivazione del proprio se è possibile ascoltare me e poi quando è necessario, è possibile commentare. Agnesia ha due schermi, non uno, ma due e sta andando avanti e indietro e lei potrebbe aver perso il video dove mi trovo ora. È alla ricerca di essa, dice, "Oh, mio gosh, dove si trova , non riesco a trovarlo." Lei deve passare attraverso tutti i suoi browser e cercare, per chiudere tutti i browser, loro riduzione al minimo e pop da qualche parte perché sono sicuro che ho perso.

Non ci si trovi, si è riattivato, andare per esso.

Agnesia: Ciò che è successo effettivamente, ho perso il mio cursore e non ho potuto recuperare abbastanza rapidamente per riattivare me. IO adoro che si Alex e ci tornerò sicuramente, perché penso che sarà utilizzato in un ambiente aziendale, soprattutto quando iniziare la nostra formazione, penso che sarà grande.

Alex: Si tratta di un vincitore e se ci sono eventuali messaggi o aha momenti da voi, se siete strettamente sorvegliato, vorrei sentire da voi in particolare. Se si è aperto, sono sicuro che stiamo sentendo da Jim e Collin, grazie, se hai dei messaggi o aha momenti, vi preghiamo di farci sapere. Agnesia, i commenti che si potrebbero condividere che è possibile condividere in modo che le persone si riconoscono da voi, perché dopo tutto ogni 12.000 miglia lontano da me, ma credo che, non so quante migliaia di chilometri, ma molto. Cosa ne dice la gente se è possibile trovare il cursore, vediamo se è possibile trovare, non ci andremo.

Agnesia: Ho detto Jim che era aperto e Collin dice open-ish e Heather dice che dipende dalla situazione e aprire o custodito.

Alex: Bene, se la recinzione, allora sicuramente custodito. E' l'uno o l'altro, sì, è possibile essere entrambi, ma in un luogo pubblico che cosa sei? Ancora una volta, se guardi, impegnarsi con noi. Torniamo a parlare di curriculum e questo è di nuovo modulo 4. Ora, questa è una garanzia di rimborso per uno dei miei famosi corsi Teleseminar segreti, ma è possibile utilizzarlo per niente. Questo è chiamato a vincere-perdere garanzia, dalla data di acquisto, hai 30 giorni di tempo per capire il motivo per cui il mio, quindi è possibile inserire il vostro corso qui o ciò che si sta offrendo, è il più veloce e più semplice, più economico modo per far crescere la vostra azienda o cambiare la vostra vita o qualsiasi beneficio che si desidera inserire. Ricorda che si tratta di un modello, cambiare il vantaggio. Esperienza di gran parte della formazione è possibile e se non riesco a superare le vostre aspettative, rimborseremo il vostro insegnamento, non appena ho il mio lettore multimediale portatile.

Uno dei premi, è stata MI hanno regalato un portatile precaricata media player e ho detto loro che hanno dovuto trasmettere che torna. Anche le persone che hanno mantenuto da chiedendo il rimborso, perché volevano che. Si tratta di un grande segreto. C'è una foto di me. Si vince per scoprire che cosa può, entro 30 giorni e perdo uno studente per la vita, ma spero sarà ancora parte come amici, il suono giusto. Si tratta di un piccolo grande garanzia. Quindi, il mio pensiero Leader testimonial, credo che hai visto se mi hai visto sul palco. HO tutte queste testimonianze, dico che potrebbe essere il prossimo leader per

aggiungere la recensione entusiastica . Si tratta di un molto, molto intelligente e unico modo di fare testimonianze, perché, dato che non ho mai visto uno simile. Non ho mai visto un punto interrogativo dove tutti questi leader hanno un vuoto e si potrebbe essere il prossimo, in modo che voglio leggere le testimonianze di persone.

Quindi, io sto con voi, qui presenti, le case history o formato del case study, è sempre in questo formato, problemi, azione, risultato . Questo è uno dei modi migliori per avere testimonianze da parte dei vostri clienti, gli studenti, i vostri clienti . Problema, un veterano editore campagna per problemi al lancio della sua newsletter avanzato corso di marketing diretto e ha voluto provare il suo target mailing list di cartoline invece di pacchetti di posta, la lettera di vendite , buste, brochure, il modulo d'ordine e cartolina di risposta. Cosa ci faccio qui, io vi sto dando un caso di studio per le cartoline perché questo è per il mio Marketing e cartoline . Newsletter marketer riceve \$4 in denaro per ciascuna cartolina lui cade per posta. Questo è il caso di studio.

Prima è il problema. Ora, l'azione, ha inviato oltre 5.000 pezzi per 1.000 dollari, non \$4.000 per il programma di posta elettronica standard. Egli ha offerto tre newsletter gratuita dei problemi con alcuni importanti premi, ha anche stampato fronte e retro della cartolina su un foglietto illustrativo e incluse in un basso costo corsa lungo in JV mailing, che cosa significa? Chi se ne frega, il fatto che egli non funziona. Questo va al di là dell'ambito della mia formazione, ma solo capire che l'azione è molto chiara e precisa perché voglio dimostrare che la PAR formula funziona.

Ora il risultato e il risultato non sempre è positivo, ma questo risultato. La due-passo mailing ha dato \$ 1,95 centesimi per piombo e \$10,40 costo per vendita per il suo segmento migliore, il che significa una volta una prospettiva ha ricevuto tre newsletter, 25% sottoscritto a due-anno di \$299 con un fatturato pari a \$4 per ogni post ha spedito. Egli ha fatto \$3,80 sterline di profitto per cartolina. Che è miracoloso, ora il suo profitto sarebbe meno adesso perché costa di più di inviare cartoline, ma si tratta di un caso di studio. Quello che sto cercando di fare è la seguente , sto cercando di utilizzare questi studi come prova. Ciò che la gente non ha abbastanza di sono la prova le risorse, così facciamo una rapida revisione. Stiamo parlando di stick strategie. Che cosa è uno stick strategia, questa è una cosa che rende la vendita memory stick, la opt-in stick, la up-selling o la vendita. Ed è per questo motivo che viene chiamato un bastone strategia.

Si tratta di un processo di marketing di relazione e tutto per merito del

rapporto. Più profondo è il rapporto, le rimangono più a lungo con voi. Il life time value di un cliente, un cliente, uno studente, un paziente è direttamente proporzionale alla qualità del rapporto. Se non hai mai venduto beni immobili, si sa che per essere vero. Avete bisogno sociale. Ciò che ho appena descritto è stato un caso di studio formato chiamato PAR formula e ciò che la gente non è abbastanza di non raccogliere le prove. Quali prove avete che cosa stai dicendo è vero, è importante che sia vero. Le testimonianze non sono la sola prova, è possibile avere studi di casi. Volete noleggiare stelle. Come è possibile noleggiare le stelle, avete la facoltà di assumere con il modello che vi ho mostrato poc'anzi e che la cosiddetta "help wanted ad.

Infatti, è possibile essere pagati per aiutare gli annunci di ricerca, di scrittura e di altre persone. Perché i nostri modelli funziona così bene? Perché i nostri modelli vanno così bene, è perché ho lavorato per me e il rinvio verificare strategia è un modello. È possibile dare un controllo in anticipo perché non in contanti. STO conta su di voi per darmi più riferimenti. Ora prima di andare al prossimo e per segmento, ci sono circa 15 minuti. Come una domanda, da parte di [ inaudibile ORE 00:42:39] che dice hi, dove sarebbe il posto migliore per il tuo sito web per lasciare testimonianze, che dovrebbe essere sulla vostra pagina principale? Beh, la risposta è che si può avere una testimonianza della tua pagina di ringraziamento, si hanno testimonianze sulla vostra pagina di atterraggio, si possono avere sparsi tra il vostro sito web, ovunque vi sia una dichiarazione, mi piace la dichiarazione con una promessa e la testimonianza scandisce.

Se è questo che cartoline funzionano meglio di direct mail, quindi ho una testimonianza o un caso di studio che scandisce. Se dico la gente mi credete, se gli altri stanno dicendo, quindi non è attendibile per essere vero. Quali dovrebbero essere le testimonianze, che dovrebbe essere ovunque, è possibile avere un'intera pagina di testimonianze, è possibile disporre di un'intera lettera di vendite di testimonianze . Non esiste una formula. La testimonianza è intenzionalmente per punteggiano e per convalidare la dichiarazione che si sta facendo perché tutto si sta scrivendo è in dubbio. Ripeto, tutto quello che scrivete o dire o fare viene messo in dubbio. Non si è creduto per essere vera, è chiaro?

Ripeto , tutto, non qualcosa, ma tutto ha un'incrinatura che si dice che viene da voi visivamente, auditorily, kinesthetically, scritta, non importa. C'è una crepa nella diga che si chiama il dubbio. Tale dubbio è come una piccola crepa e che diga crack diventa sempre più grande e più grande, l'acqua filtra attraverso e all'improvviso , questo gigante diga che potrebbero essere migliaia di metri, mille metri di altezza può esplodere completamente, come Hoover Dam se c'era una piccola

incrinatura, in Nevada, negli Stati Uniti . UNA piccola crepa può avere che diga esplodere. Questo è ciò che accade ogni giorno. Le persone non ci credo, per cui c'è bisogno di testimonial punteggiano quello che lei dice e convalidare quello che lei dice.

Agnesia, mi siete venuti a vedere non ho ragione a voi, ciò che ho appena detto e si pensa che le risposte [inaudibile ORE 00:44:45] domanda. Se è possibile trovare il cursore , andare avanti e riattivare, ci si trovi.

Agnesia: Sì, penso che hai risposto [inaudibile ORE 00:44:54] e credo che le testimonianze veramente lavorare. Non mi sono messa sul mio sito in precedenza, ma con il nuovo progetto che sto facendo, ho fatto e che ha fatto meraviglie . Sì, le testimonianze veramente lavorare per quanto è possibile comunque.

Alex: Sono facili da ottenere, come quello che si è sempre ottenere le testimonianze quando è possibile, al momento di stupore , al punto di azione, al punto di gioia. UNA testimonianza è simile a questo, sei a Disneyland, che è un parco di divertimenti negli Stati Uniti. Sono sicuro che avete sentito parlare. Avete sentito parlare della Disney company, e Disneyland è il paese dove la gente andare e abbiamo più Disneyland in tutto il mondo, ma il miglior testamento, testimonial , approvazione, casi di studio , che dir si voglia che chiunque può dare è una foto del bambino e su una delle corse in quel momento di stupore , al momento culminante della montagne russe o il percorso in cui si sta facendo una foto di voi.

La migliore testimonianza è quella di inviare l'immagine di qualcuno, un amico, che ha anche un figlio e che vede l'immagine e non c'è nessuna parola sotto la testimonianza. È stato proprio quel momento di ciò che Disneyland è come diciamo Space Mountain, che è una delle passeggiate o il Cervino o qualunque cosa è lì che scatta foto. Che a guardare il volto di una persona diventa un testimonial e questo è tutto ciò che serve senza parole sotto, in modo che, come potente prova può essere, ma non è riuscito a ottenere in questo momento, in un momento decisivo, e spero che non ha senso solo per voi, ma che utilizzano in modo che si sarà sempre ricordare.

Andiamo ora ad affrontare l'ultima domanda, perché chiunque può farlo e io abbiamo discusso prima, ma una volta che una vendita, il modo sicuro per ottenere buoni profitti e crescita vera è semplicemente porre una domanda. Ora, questo non è stato inventato da me. E' stato inventato da un signore di nome Fred Reichheld e che ha un libro chiamato la domanda definitiva #4. Questa è una pagina che ho preso da una delle sue pagine del libro, è la sola pagina è necessario perché è la domanda definitiva, come è probabile che il consiglio e poi mettere il

nome del prodotto, agli amici e colleghi, ora su una scala da 0 a 10. Ora, 9 o 10, un promotore, 8 o 7, un passivo, 6 a 0 che è un detrattore. Se si dispone di un promotore, è possibile richiedere una seconda domanda, cosa potrebbe dire qualcuno a provare il prodotto?

Ora, se si dispone di un passivo, che cosa ci vuole per voi per il prodotto a 10. Se avete un problema che in realtà aziendali da voi che è un 6 a 0, qual è il motivo o i motivi dietro il tuo punteggio o per il tuo punteggio. Ora, se avete 100 persone e supponiamo che 60 di essi offrono 9s e 10s e 20 di essi offrono 6s a 0s, 60% meno del 20% e del 40%. Che è il net promoter score. viene sempre dimenticato i passivi. Infatti, si desidera ignorare i passivi perché? Perché è più facile a sua volta un detrattore in un promotore, che a sua volta un passivo in un promotore. Perché Alex, per quale motivo, non sembra logico? È logico, perché i detrattori e i promotori sono tutti sull'energia, che odia o ti amano. È più facile ottenere qualcuno da amare chi ti odia per ottenere qualcuno che è indifferente, non ha più energia verso di voi e li trasformano in un amante.

Si tratta di un dono, e questa è una lezione di vita, e questo è la domanda definitiva. È probabile che vi consigliamo i nostri prodotti o servizi agli amici e colleghi su una scala da 0 a 10, da 0 che non a tutti, 10 estremamente probabile che la maggior parte di quello che faccio attraverso quest'ultima questione. E' miracolosa, chiedete che tratta ogni singola volta, potete farlo fisicamente, è possibile farlo visivamente con un video, è possibile farlo via testo, che tramite testo con la AT&T, che è una società di telecomunicazioni. Lo fanno tramite testo, è incredibile. Quindi, è possibile anche fare al telefono, vivere, in modo che la cosiddetta "domanda definitiva. Quindi, la domanda definitiva potrebbe essere utilizzato in tanti modi diversi e in joint venture marketing, ora abbiamo una joint venture che abbiamo fatto con potenziali di picco, potenziali di picco è gestito da T. Harv Eker negli Stati Uniti ed è stato chiamato l'Ambasciatore Programma.

HO aiutato la joint venture pagina, così abbiamo un modello, in modo che jv, joint venture o alleanze strategiche effettivamente stick e fanno affari con noi. Che a pagina 12 della guida d'azione. Non ho intenzione di parlare adesso, la maggior parte, se non disponete del vostro programma di affiliazione, ma se si desidera studiare pagina 12 perché è cosa buona e vi consentirà di risparmiare molto denaro. Non saltare in testa, bastone con ciò che avete. Questo è qualcosa che tutti possono utilizzare, si chiama MI manchi lettera. Cara amica, caro amico, questo è Alex Mandossian, il proprietario di Heritage Marketing. Mai vinto una stanza, fino a [200 SF ORE 00:50:48] deputizia della moquette assolutamente gratuita, no strings attached, teeny piccolo stampa, uno spazio libero. In altre parole, stiamo

ricevendo pulizia tappeti, questo è di una pulizia della moquette, in modo che voglio mostrarti anche un battitappeto può farlo.

E' molto stretta nicchia. Essi sono in palio una stanza e la cedola è racchiuso. Ora, chi è. E' per i clienti attuali, perché, perché perdere.

MI manchi, hai ottenuto le vostre moquette pulita dalla nostra società prima e non si è ottenuto è stato pulito per un certo periodo di tempo. MI manchi, non vi ricordate come il tappeto era quando abbiamo pulito e ultima volta, che praticamente nuova di zecca, pulito, fresco profumo, fresco, è stato fantastico, è stato un po' di tempo da quando hai acquistato il tappeto pulito, troppo a lungo. Sai dove, ma so che hai intenzione di ottenere la vostra moquette pulita, ma non avete avuto il tempo. Sono sicuro che ci sono molti buoni motivi per cui non l'hai fatto. Si sono occupati, occupati con il lavoro e i bambini. Sei stato tirato in 63 direzioni diverse in una volta, stanco. Chi ha tempo o l'energia anche solo pensare a tappeto? Per il momento in cui la crisi del giorno fissato, si vuole solo rilassarsi. Solo un momento di pace, te lo meriti e nei fine settimana, e vanno da molto veloce, come lunedì mattina c'è poco dopo che venerdì notte ha lasciato , bla bla bla bla.

Si tratta di una lettera per riattivare qualcuno e si chiama MI manchi lettera, così mi manchi, MI manchi è, tornare e scrivere da qualsiasi tipo di attività per tutto il tempo che hanno fatto una joint venture o hanno acquistato in passato. Che la cosiddetta " MI manchi lettera e che finalizza questa impostazione, consente di fare i compiti e scrivere un annuncio di ricerca guida per voi e potete scrivere un annuncio di ricerca per aiutare qualcun altro. Si può dire: "Guarda che ho scritto un annuncio di ricerca", avrai bisogno di circa 10 minuti di cammino dal momento che è necessario modificare il template, quindi si può dire: "Guarda, se funziona, mi potete pagare, se non funziona, non dovete pagare me." Che cosa noi ti pagheremo, vorrei iniziare con oltre 20.000 Rand. HO usato per pagare \$2000 , adesso molto più, ma si carica oltre 20.000 Rand.

Se non è più possibile fare il diritto dei lavoratori, se sono trovare il giusto salario, un mis-noleggio costa 15 volte lo stipendio annuo. Questo non è ciò che sto dicendo, questo è quello che Brad Smart, il gentiluomo che ha scritto sopra la classificazione, che ha fatto assumere persone per General Electric e Honeywell e massiccia. È un mio amico e ha scritto un libro. Egli ha detto: "Guarda se si mis-assumere qualcuno, solo il costo di tale assunzione sbagliata e il costo è 15 volte quello che è il loro stipendio." Cosa fare se avete un mondo di classe ad che si scrive che si ho dato un modello per, e possibile fare soldi? Sì, è possibile ottenere i vostri soldi indietro da quello che avete pagato me diventando un web copywriter e non aiutare gli annunci di ricerca

utilizzando il modello ho. E' molto semplice, è molto schietta e molto approfondito. E' facile e si può fare, così ho deciso di praticare.

Scrivere almeno due annunci, uno per te. di assumere qualcuno, anche se non lo si utilizza, e uno per qualcun altro e poi uscire e avviare prospezioni per business. Agnesia, se ci sono eventuali commenti, potete venire a dirci che cosa è stato, altrimenti andremo a finire per vedere se qualcuno vuole venire qui e ho intenzione di dare il link da copiare e incollare in ritrovo , che ho appena copiato in chat. È possibile copiare e incollare, e fare clic su di essa e, così facendo, essi possono entrare in questo Ritrovo e chiedere tutte le vostre domande nel tempo che ci resta , ma andare avanti e riattivare l'audio. Ci sono domande o commenti che ritieni che dovremmo condividere?

Ci andiamo con il cursore ancora una volta, buon lavoro.

Agnesia: Sì, ho fatto. Non abbiamo fatto che molti commenti, ma [non udibile ORE 00:55:06] in effetti, abbiamo chiesto, ha voluto alcuni commenti su un video, ma non ero sicuro che è possibile visualizzare il video sul ritrovo. L'altro era da Jim, dove ha appena detto che gli piaceva il controllo idea, perché costruisce la fiducia .

Alex: Sì, non è costruire la fiducia e questi possono essere avanzate strategie che possono essere inizio strategie, sono principio centrato. non lo farò un video controllo perché poi sarebbe mentoring, in modo che sarebbe una questione a parte. Questo non è ciò che facciamo in questa sede, ma mi auguro che gli esempi e gli studi di casi che abbiamo presentato sono non solo utile, ma è possibile modificare i video. Abbiamo parlato di stick strategie e quindi che si fa una vendita stick o un'azione che si sta facendo. Nel caso in cui opt-in, è impedire loro di opt-out a causa di loro prova sociale. Prova sociale è la più importante prova, in quanto è l'utilizzo che sono state raccolte, che probabilmente non hanno, che ho appena sceso , la prova .

A questo nella scrittura è importante, perché quando si ha qualcosa per iscritto, rende , in modo da avere l'assunzione il diritto le stelle e le stelle sono quello che vuoi . Si desidera che i driver, vogliamo che le persone che stanno per essere guida, non solo guidare se stessi. Si desidera self-starter, si desidera che le persone che hanno compassione e iniziativa. Avanti con help-wanted ads, è possibile fare soldi con l'aiuto di gli annunci di ricerca di qualsiasi settore con il tempio che io vi ho dato. Perché i nostri modelli vanno così bene, perché fare soldi. ho utilizzato, i miei studenti hanno utilizzato . Chi ha mai scritto un annuncio nella loro vita sono diventati professional

Fare soldi con copywriter, se si sono pagati utilizzando tale modello perché la maggior parte delle persone non lo fanno, in realtà, la maggior parte delle persone non sanno nemmeno che esiste già un modello. Funziona più

meglio.

Il rinvio verificare strategia dove Trevor mi ha dato un controllo al posto di me lo manda nuovi business, che alla fine ho fatto e HO incassato che verificare dopo gli ho inviato il business. Quindi, la domanda definitiva che è stata in moduli, il documento, è probabile che vi consigliamo il nostro prodotto o servizio, nome del prodotto o servizio ad amici o colleghi e poi a seconda di quanto sono in grado di fornire, da 0 a 10, si avrebbe una seconda domanda che ne è seguita. Controllare che la pagina che ho e il replay. Quindi, la lettera MI manchi strategia, se ci sono persone che non sono nuovo, un modo per farli aderire nuovamente, per re-stick perché non bloccato, non sono più con voi, è il MI manchi lettera. Ho dato abbastanza, in modo da poter tirare e imparare da esso.

Ho visto un jet ala [inaudibile ORE 00:57:51] che aveva come fill-in per le sue foto. E' stato molto interessante, stiamo parlando di reclute e aladonne e ala-persone, quindi sono stato compagno mispronouncing il tuo nome, così mi dispiace. Ma sto supponendo che [impercettibile alle 00:58:06] sì, è possibile disattivare la funzione mute, andare avanti.

Altoparlante 1: Hi Alex, spero che mi udite.

Alex: Sì, è fantastico, sei venuta in perfetta, è come se fossi accanto , eccellente, così che cosa è il problema?

Altoparlante 1: La mia domanda era per quanto riguarda quando si esegue un intro iniziale e quindi prima di tutto, la ringrazio molto per il vostro tempo a disposizione, il modo in cui si sta facendo, penso che è assolutamente fantastico. sto utilizzando lo stesso concetto di ciò che si è qui adesso , in realtà fare la formazione all'interno della nostra società perché ci sono persone di tutto lo spettacolo, disperdersi in Africa.

Una delle domande che mi aveva anche oltre come potete fare i soldi con che cosa è "re" utilizzando, in realtà voglio tornare a una delle altre domande su quale sia il modo migliore per iniziare un'anteprima in un senso di che cosa stai facendo ora, è bene avere qualcosa con la musica e come se fosse un potente, o è qualcosa di più di quello che hai, che è ciò che ho copiato in questo video su YouTube, è come passeggiare in e Dire "ciao, questo è ciò che sono e questo è ciò che siamo qui." Mi sembra di capire, avete ottenuto un mercato diverso, ma è il migliore in base all'esperienza acquisita .

Alex: Prima di tutto , dipende dal contesto della presentazione , se sei in

Fare soldi con Google trovati - WCS South Africa #4  
trasmissioni televisive, quindi sarei in un cappotto e cravatta e mi piacerebbe molto formale perché TV esige che. UN ritrovo che è molto casuale. Vedete, io sono in un cappello. Non ho ancora ben rasata.

Agnesia sembra bellissimo , ma non ho nemmeno barba stamattina perché si tratta di un ritrovo. Ora, se mi trovo in un webinar, di solito è un po' più formale perché richiede un po' più di formalità, amo i suoi ritrovi perché vi posso dare contenuti e posso essere molto informale perché francamente , sto molto più comodo da indossare cioè che sto indossando adesso rispetto a quando mi trovo in una giacca e cravatta.

Mi piace avere le mie scarpe e mi hanno un po' massaggi cosa qui ai miei piedi sapere. sto sfregamento i fondi nel i miei piedi, ma ciò non è possibile in un ambiente aziendale se stai facendo formalmente, in modo che si hanno la musica. Se sei a evento fisico, nel caso in cui si decida di venire all'adesione Sito Intensivo a San Diego, in California, il 13° al 16° di Luglio, prendiamo una vacanza. Voi invece mi vedrete più formale, MA DEVO essere vestito in pantaloni. non mi hanno un cappotto e cravatta perché è prigioniero per me. IO sono solito camicia manica corta in quanto sto usando così tanto energia se mi vedi sul palco. Ma, sarò molto più formale. Ci saranno musica e sarà molto più premeditato.

Con un ritrovo, so di cosa sto parlando, ho puntato. Tutto il mio ritrovo è su questi punti qui, il modulo 4 stick strategia, glossario dei termini , cosa, perché, come, templatize, annuncio di ricerca, compiti, up-selling, la segnalazione ci è, lì, il ritrovo è tutto lì. Allora, io ho scritto le parole che avrei voluto per il glossario dei termini e questo è il mio profilo, perché questa è la prima volta mi trovo in realtà insegnando in questo modo, prendo il contorno, Sandra Bravo e poi si fa un quadro, in modo che altri insegnanti possono farlo. La mia prossima cosa, sto per essere offerto, è un processo di certificazione di vendere la mia roba o qualcun'altro con i suoi ritrovi in questo modo. Ritrovo con il concetto, non si vuole che la musica, si desidera molto informale e ci sono persone che hanno una conversazione sociale.

Con una trasmissione, più formale, come un video con musica e molto più brioso e formale, e si vuoi musica, è che la gente a non essere come annoia perché questo è vivere, essa richiede un sacco di impegno. non mi serve la musica, che cosa ho bisogno per la musica. Infatti, ecco che cosa accadrà. Se si utilizzano su licenza music, YouTube, senso, e ci verrà chiusa perché ricordate che ritrovi sono di proprietà di Google che possiede YouTube. Se si utilizzano su licenza musica da persone che sono su iTunes che hanno la musica in vendita, su YouTube e senso che ci chiudono verso il basso. Come faccio a sapere, perché l'abbiamo già fatto a Ritrovo Marketing formazione intensiva, avevamo musica sul palcoscenico e abbiamo dovuto mute , perché il nostro ritrovo è stato arrestato perché siamo stati utilizzando la musica che ha ottenuto la licenza, anche se era in YouTube.

Mai su un ritrovo di certo. È possibile farlo su di un webinar se vi piace ed è tutta una questione di target di pubblico. Il più formale sì, meno intimo. Ripeto, il più formale, la barriera è tra voi e il vostro pubblico, meno intima è diventata, in modo da ottenere molto intima, e io sono con voi il mio profilo, quanto più intima è possibile ottenere. L'intimità non è solo parlare il mio amare la vita o la mia vita personale, l'intimità è come , come, "Guarda che è tutta la ritrovo su una scheda, questi sono i glossario dei termini, volevo solo cinque, essi sono qui. Il motivo è proprio quello che faccio a matita, così posso cancellare se faccio un errore. Non so perché le persone non utilizzare matite più, ma solo le matite, ma NON utilizzare matite. IO non uso questo. Non mi piace graffiare roba. Mi piace la cancellazione.

L'aspetto per me è più informale , più formale con un altro contesto . Ora, se vado in un evento business networking, sarò in un cappotto e cravatta. Se vado a un corso di formazione, dove sto molto, sarò in un bel paio di pantaloni, pantaloni, ma a breve manicotto o camicia a maniche lunghe, ma non un cappotto perché consente di mantenere in cattività . NON riesco a muovere e quando sono su un ritrovo, sto solo informale, proprio come questa. Non che le vostre domande?

Altoperlante 1: Eccellente, assolutamente, la ringrazio molto.

Alex: Certamente, tutti i diritti, eccellente. Perché non la fine con l'ultima parola, Agnesia, andremo con lei, che cosa è l'ultima parola, la parola è per voi, per questo evento che punteggiano e dicendo: "Va bene questa è la parola che ho imparato e questa è la parola che è la cosa più utile da ricordare per questa particolare ritrovo." Che cosa parola mi viene in mente per voi, ultima parola?

Agnesia: La mia è stata presentata la proposta.

Alex: Referral, molto buona e [inaudibile ORE 01:04:33] la tua parola definitiva .

Altoperlante 1: Mi limito a cercare di riattivare me . Sì, sono d'accordo con il rinvio. Per me è un po' più di un semplice rinvio, per me è il target più alto. Per me, soprattutto con quello che lei ha detto, andare per le 20.000 persone, non andare per il piccolo cambiamento, poiché è il rischio che si sta facendo al tempo stesso e bisogno di qualcosa che è duplicabile. È qualcosa che hai già fatto ed è molto facile da copiare e incollare. Seduta su questo lato, hai nulla da perdere, solo da guadagnare. È assolutamente, sì.

Alex: Ti chiamiamo noi che alta realizzazione.

Altoperlante 1: [Inaudibile ORE 01:05:09]

Alex: La possibilità che la tua parola definitiva, è sufficiente che i buoni ? i 23

Altoperlante 1: Mi piace, c'è la possibilità, non ci andremo.

Alex: Il mio è che con la realizzazione e l'unico modo è possibile ottenere è effettivamente concepire prima, il che ho già fatto per tutti voi la visione e l'unico modo è possibile concepire ciò che è già stato fatto, è in grado di raggiungere. Effettivamente a farlo, in modo che sia possibile interrompere la visione e dire: "Va bene, e che è stato interessante e bambino, egli è un appassionato e wow, quello che funziona", o lo si può fare con , rimboccarsi le maniche e iniziare a scrivere il vostro aiuto gli annunci di ricerca per vedere se qualcuno vuole pagare. Questo è quello che voglio fare. Questo è il motivo per cui sei qui. Questo è quanto siete importanti, soprattutto prima di dire addio, non si è mai buono come quello che si pensi che la tua, sei sempre meglio, per dimostrare che inizio. Andare lì e utilizzare i modelli che hai ricevuto, fino alla prossima volta, questo deve essere continuata.

Sono Alex Mandossian, a nome di Agnesia, torneremo con Sandra Bravo. Vedremo in questa guida ritrovo di Web Communication segreti. Tutti i buoni auspici, bye bye.