

Alex: Ciao benvenuti, siete qui, e sono felice che lei ha qui perché proprio in questo periodo proprio qui, in questo momento è la tua opportunità di una vita per diventare non solo più suadente, ma per imparare a comunicare sul web, non solo tramite teleseminars, che è molto più fine evento virtuale. E la maggior parte dei paesi ha teleseminar bridgelines dove le persone chiamate a un ponte, e in cui le persone si radunano, e la testa o il docente o la persona responsabile può premere un pulsante mute, tipicamente nel corso degli anni è stata la numero cinque, e poi si disattiva tutti gli altri. E poi, se si desidera riattivare, viene riattivato nuovamente e poi tutti gli altri si parla, che è chiamata il teleseminar.

UN webinar è il punto in cui si dispone di una scheda video e si può effettivamente fare condivisione, un live cast o YouTube Live o Ustream.it , è quando si ha un evento fisico che potrebbe essere in streaming su Internet, ma invece di evento fisico. E, naturalmente, il ritrovo è quello che stiamo facendo ora, e sapete che cosa IO SONO per la maggior parte. IO SONO favorevole a ritrovi perché credo che sia il più veloce e più semplice e più economico modo per generare più reddito e profitti, e sta diventando sempre più del modo di fare business.

Bene, questo è Alex Mandossian qui e sto a San Rafael , California, collaboro da una bella giornata di pioggia. Non capita spesso che piove ma piove. E sotto tutto ciò che si può fare è digitare il testo nel quale si sono appesi fuori da, e il tuo nome e cognome. E se all'estero o nazionale, VOGLIO da voi.

E ho portato con me Sandra e Bravo chi è tornato e mi vuole a la telecamera perché è sul grande schermo. E Sandra, dove appese?

Sandra: Ciao a tutti, collaboro da Gold Coast , Australia.

Alex: E a che ora sarebbe?

Sandra: 4:00 di mattina.

Alex: 4:00 di mattina. È per 4:00 di mattina. Bene, iniziamo. Ora lasciate che vi racconti cosa MI metto e perché è importante per me, mi metto la produttività hat. Ora ogni volta quando MI indossare il cappello, e sono intorno alla gente che mi conosce, come me, credetemi, mi capiscono, mi creda e sa che, è il momento giusto per essere in mia presenza. E andremo oltre quelle sei cose: No, come, fiducia, ecco le tre ragioni per le quali le persone comprerà da voi. Capire, di credere e della distribuzione, quelle delle tre ragioni per le quali le persone non

possibile ottenere il doppio l'influenza con la metà delle parole, non sarebbe un migliore genitore? Non sarebbe meglio rendere la tua figlia o figlio? Non sarebbe meglio rendere la tua cugina o il coniuge o l'ex coniuge o qualsiasi tipo di persona che si hanno di influenzare un altro essere umano che si tratti di un venditore auto usate, spedizioniere o donna, chiunque, il boss, potrebbe essere persone che lavorano per voi, chiunque nella vostra vita, le persone del tuo elenco. Si tratta di influenza.

E influenza la persuasione non è solo di motivare qualcuno a dire sì. Che dire di sì anche se non si desidera che dicono: "sì, perché credo in ciò che si sta facendo. E' motivo, non si tratta solo di non essere un venditore e la manipolazione dei sì. Non credo che posso chiudere nessuno. Utilizzerò questo termine oggi, chiudendo le strategie, ma in realtà è un parolone. E' abusata non riesco a fare è di comprare nulla. NON POSSO che si è ispirata ad acquistare da me. Non riesco a vendere qualche cosa ma posso ispirare, motivare e convincere a vendere se stessi, in modo da cambiare i soldi da me e con me.

Quando mi dà un dollaro, quindi ho un dollaro e non. Ora non importa su quale denominazione stiamo parlando, euro, rand, rubli, qualunque essa sia. Se si danno i soldi e poi non lo so , NON HO e non ce l'hai, e che mi ha concesso un pezzo della vostra libertà se vivi in una società capitalista, che noi tutti lo sappiamo. Stiamo parlando un paese del terzo mondo che non ha che baratto andando avanti e indietro. Tutti guardare questo corso, e il corso è stato concepito per le comunicazioni via web, e questo è il quinto modulo, abbiamo un altro.

E questo è il più importante quando si tratta di influenzare gli altri. Quindi, se si indossa il tuo genitore hat o il vostro coniuge hat se ne avete uno. Speriamo di prendere il cappello per il vostro sposo o si indossa il boss hat o produttività hat. Ora il cappello mi è stato dato indirettamente. Ascoltate attentamente, indirettamente da George Lucas, il regista, George Lucas. Ora si dice qui, Lucasfilm. Ci sono davvero poche cappelli che sono stati fatti in questo modo, ci sono davvero poche cappelli che sono ricamate con Lucasfilm.

E la persona che ha consegnato a me è il mio caro amico, ed è la persona che ha letteralmente a mano in una animazione Yoda. Sapete Yoda, che poco carattere in Star Wars spada laser nel corso della sua prima scena, non in Star Wars I, ma ricordate che, quando egli era effettivamente tut, tut, tut, tut, tut, tut; [inaudibile ORE 00:05:46] che in tutta scena, spada laser, "il piccolo uomo andare."

Questa è stata la scena che, Tim, il mio buon amico animato Yoda. Tim è il padre di Katie, Katie e mio figlio, Gabriel, e mia figlia Breanna, sono ottimi amici, e vanno entrambi a scuola insieme. HO preso Katie questa mattina, e Gabe ad andare a scuola. Vanno a scuola prima di mia figlia Breanna. E che cosa hanno a che fare con qualcosa è perché Tim mi ha dato il cappello e George Lucas mi ha dato ... gli ha dato il cappello e il cappello è quasi unico nel suo genere, e ogni volta che indossare il cappello, ho impostato il mio allarme per 60 minuti o 30 minuti. Ed è chiamato un ora, una produttività ora.

E io lo faccio volontariamente, perché quando il cappello è intorno al mio capo, non si sente come sto per produttività, e so che sto andando alla produttività e non mi ricorda di controllare la posta elettronica, i telefoni non rispondere, non rispondere alla porta. In realtà non c'è un segno esterno che viene automaticamente generato da questa cosa, e si dice 'On Air.' Quando si fa clic su off e si stacca; quando si fa clic su, ora. E questo significa che nessuno dall'esterno può venire a interrompermi. Siamo in una economia, abbiamo marketing dirompente, che ho avuto. E quello che si desidera essere la causa di un disturbo al fine di ottenere l'attenzione, non interrotta da forze esterne.

Oggi è il modulo cinque, e sono certo che per arrivare direttamente a ciò che ognuno di questi moduli sono e perché sono così importanti. Vorrei iniziare direttamente i moduli. Ora abbiamo Greg e Greg dice: "Salve, Sandra e Alex, Agnesia da Johannesburg . Sì, sono qui in tempo questa settimana." Karen da Johannesburg dice ... oh, da Johannesburg, Jim da Kliprivier in Sud Africa. Mi auguro che ho pronunciato giusto, se non mi sto americano, è possibile attribuire a me, non i miei maestri. Heather appendere fuori da Benoni, Sud Africa; Garth Smithard invia i suoi saluti dalla Secunda. Posso dire che, Secunda, Sudafrica, sto solo indovinare. Grazie ragazzi.

Ora vediamo dove siamo. Oggi ci siamo concentrati sulla comunicazione Web, modulo cinque. Modulo ora quattro abbiamo coperto, quando ho fatto clic su Modulo quattro, Stick Strategia segreti. Modulo tre abbiamo coperto, Copywriting, modulo due modelli abbiamo trattato, L'eliminazione di segreti, che tutto tramite e-mail o posta indiretto, e quindi il modulo, naturalmente, abbiamo coperto che era On-Page presentata . Sembra un po' di tempo fa, ma questi corsi sono a vostra disposizione per consumare il corso. Questo corso sarà mai

Perché, dunque, tutto questo è chiamato Teleseminar Secrets? Non perché teleseminars dovrebbe essere l'unico modo di mercato, che sono il più facile. Non vi è alcun video. Si può fare con un cattivo capelli giorno, si può fare con pochi vestiti, potete farlo se avete alito cattivo e non si è spazzolato i denti, è possibile fare ciò che vuoi su un teleseminar, i cittadini non saranno mai guardare, perché solo ascoltare. È possibile farlo quando si è appena svegliato, lo si può fare ... alcuni di voi fumo, è possibile farlo, con una sigaretta, ma le persone non stanno a guardare. Ecco perché io lo chiamo Teleseminar Secrets.

Ora, se non hai ascoltare l'audio, è rivolta verso teleseminar gente, li chiamiamo teleseminarians perché, come il buon Samaritano, teleseminarian è proprio questo. Essa produce risultati e stiamo per andare dopo costruzione della lista, l'accesso a eventi live, la ridefinizione, tutti questi sono sulla guida d'azione, tele-persuasione che vuole andare oltre. Ma voglio essere chiaro su una cosa che è molto importante, sia che si tratti di teleseminars, i flussi in tempo reale, che sono in un evento, YouTube Live, è possibile che su Google su che cosa. È con YouTube per una presentazione dal vivo, molto potente in un evento.

Sia che si tratti di un seminario, c'è GoToMeeting e GoToWebinar per, mazzetto di webinar e webinar di formazione, di solito non libere, ma c'è un mucchio di webinar di formazione, o Google ritrovi. Ora c'è un partito o un Google Google video che solo con l'altra, e sono limitati a otto persone all'interno del ritrovo o c'è una Google per aria, che è quello che stiamo facendo ora.

Quindi in questo momento abbiamo, ho intenzione di mettere sul grande schermo, abbiamo Sandra, e lei è in Gold Coast, e lei è al momento disponibile. E descrivere la differenza tra Google video, che si trova all'interno del Google, Sandra, quindi Google in aria, perché Google in aria in modo molto più efficace in quanto non solo registrare immediatamente ma succede qualcos'altro che altre persone, sì.

Sandra: Questo significa che è possibile vivere, è possibile tornare in qualsiasi momento e a punzone, replay e catch-up, che si può ottenere molto, ho un sacco di studenti che e-mail me, dicendo: "Oh, CHE MI è mancata, mi potete inviare il link per guardare più", in modo che c'è e quindi si può ottenere trascritto. In modo da possiamo ottenere [inaudibile ORE 00:11:10] di tutto ciò che si dice su questo, e questo è un po' il grande vantaggio che abbiamo.

Fare soldi con Google ritrovi - Sudafrica WCS 5

Pagina 4 D

Alex: Siamo in questi trascritto, che è un po' più dono per voi, e i 26 abbiamo anche la definitiva appartenenza sito sfida, e molti di voi

guardando questo proprio ora registrazione o su live lei andrà attraverso di essa, e sono molto entusiasta che sta per iniziare al momento della registrazione. Ma la cosa più importante da capire che non si tratta solo di teleseminars, si tratta di persuasione, l'influenza, IO HO scritto la persuasione qui.

E si desidera creare sub-lista di potenziali clienti altamente qualificati. Che si desidera convertire i clienti potenziali in clienti motivati. Si desidera "rapidamente", che è la parola, rapidamente massimizzare il valore che dura tutta la vita del cliente, il che significa che hanno una più lunga durata e valore. Si desidera massimizzare le attività di marketing. Che cosa è il marketing? Ciò significa l'esposizione. E desidera farlo, praticamente, più veloce, più semplice e più facile, e quindi si vuole prendere in prestito. Prestito l'autorità in ogni mercato di destinazione o di nicchia, e potete prendere in prestito la mia autorità.

Così iniziamo con il glossario dei termini. Così quello che FACCIO IO è, io vado in cima, e oggi vado a lavorare su Pete, MA sto per andare a Pete. E la parola P che iniziamo con questo, uno dei miei preferiti. Questo è quello che io insegno ai miei bambini, il percorso di minor resistenza. Ora, con i miei figli, sono i teenager, il percorso di meno resistenza è soltanto ciò che io vi dico, e avranno il percorso di meno resistenza. Periodo: fine della storia, grazie per la riproduzione.

Il percorso sarà produrre divertimento lungo la strada perché combina il viaggio con l'obiettivo. Un altro modo per dire che questo è "Lavoro smart, non è difficile." Ora il percorso di meno resistenza, ciò significa che il cammino tra due punti A e B non è una linea retta. Il viaggio tra i punti A e B non è una linea retta. "Oh, andiamo, Alex, cosa intendi?" Bene, diciamo, qui è UNA e qui è il B, e c'è una montagna. Dato che stiamo parlando di Africa, c'è il monte Kilimangiaro, come è, che è davvero un alto monte.

Ora in quella montagna, ci si deve passare attraverso una linea retta, in modo che, se siamo stati per arrivare alla montagna e scavare e scavare e scavare e scavare per andare all'altro lato, questo percorso, questo percorso non ho idea di come tempo ci vorrà, ma si presume che circa dieci anni. Perché? Perché siamo scavando in una montagna. Quindi ci vuole un po' di tunnel attraverso di esso. È una linea retta. In modo che la distanza più breve tra due punti è una linea retta con geometria, ma non in uso. Ultima volta CHE HO controllato, il tempo è più importante della geometria.

Fare soldi con il business. Se vogliamo prendere il percorso di meno resistenza e il percorso di minor resistenza è di andare alla montagna, e che può essere di 10 giorni, come succede in molti

casi, andando su e giù il Monte Kilimanjaro, non so, è di circa 24.000 piedi, il che rende circa otto a 9.000 metri. Non sono sicuro che alti, ma che, otto a 9.000 metri. Andare su e su ci vorranno circa 10 giorni, passare attraverso di essa avrà una durata di 10 anni. Cosa c'è di meglio, il percorso di meno resistenza o la distanza più breve tra due punti su una retta?

Ecco perché quando siamo arrivati in alcuni di questi termini, ti chiedo di riflettere su ciò che hai sempre pensato di essere vero. Percorso di meno resistenza è questo cammino dovrà produrre divertimento, che è la parola chiave. Ecco allora la mia figlia? Ieri mi trovo in un negozio, sto shopping con lei, che è, non so, molto più corto di me, e dice: "Papà, mi guarda, guarda a me." e IO MI sto guardando verso di lei, e cerca, va, "Guarda a me proprio qui." e sto cercando di andare a fare la spesa, va, "Papà, guarda a me." Ora la figlia ha? Ella è Alex la figlia, e quindi, ovviamente, ha visto Alex fare le cose sul palco, al telefono e ritrovi.

Allora mi sono detto, "Va bene, sto guardando." Nel frattempo, una folla di persone con i carri. Quindi, ora che ha un carrello e si blocca e lei mi ha detto "Mi scusi, tutti, devo chiedere al mio papà una domanda." Così ora sto guardando verso il basso, ora mi sono un po' imbarazzato, ma in realtà sono fiero di lei perché quello che vuole io vado a dare il suo perché lei è molto influente, se lei conosce la mia figlia, Sandra, quindi sono stato molto orgoglioso di lei. Così, dice: "Padre, voglio che spray".

Ora che lei parlando. Ella vuole che il flacone spray da mettere l'acqua in quanto, quando arriva l'estate non l'aveva veramente caldo e c'è un insegnante di scuola che ha un flacone spray che mai lasciare che il suo uso, e vuole che ce ne sia uno, che si trovava a soli due dollari, e lei mi ha chiesto se avrei potuto, e poi ha detto, "Guardami, guardami." e il percorso di meno resistenza per me era di ottenere che spray, perché se voglio andare a fare shopping, tutti gli altri carrelli di shopping sono state bloccare perché ora aveva un team di persone che guardano, sconosciuti.

Ora non so ... vi dico la verità. Questa è la mia vita in ogni modo, questa è la mia vita è strutturata. Pertanto, una volta ho detto: "Ok, Breanna, let's go pagare i \$2,20 per ottenere la bottiglia", quindi tutti, sì. E che stava sopra il Monte Kilimanjaro. Oggi avrei potuto andare direttamente alla cassa, ma che non sarebbe stato il percorso di meno resistenza. Di fatto emotivamente probabilmente avrebbe avuto un sacco di delusi gli altri genitori, che hanno avuto figli, che credo siano chiamati a fare la stessa cosa questa mattina in seguito a quanto Breanna.

Ciò è circa influenza, in modo che, quando torneremo al percorso di meno resistenza, è una definizione molto semplice, ma so che è molto, molto potente. Ecco, io ti voglio leggere ancora e ancora perché non prendere il percorso più breve, non il percorso di minor resistenza.

Quindi al di sotto di esso, c'è pay per click. Pay per click è un messaggio pubblicitario, di solito è basato sul testo ma che si trova vicino a i risultati della ricerca di motori di ricerca, Google ha tutto il tempo, si chiama PPC, ora Facebook ha pay per click. Quando si fa clic su un annuncio, l'inserzionista si carica una piccola quantità. È sempre possibile vedere sulla colonna di destra quando si Google qualcosa, e l'elenco dei risultati sono presenti. Quindi basta digitare la parola chiave, e vedrai che pay per click.

Ora la prossima P, sto facendo solo P oggi. L'ordine del giorno P voglio parlare di persone che hanno acquistato da te, proprio qui, continuerà ad acquistare presso di voi. Permettetemi di ripetere. Le persone che acquistano da voi continuerà ad acquistare da voi. Ora permettetemi di dirvi che vi sono tre, e solo tre modi per far crescere il vostro business. Numero uno, ottenere un numero maggiore di persone. Questa è la cosa più difficile, che è chiamata il frontend. Numero due, l'aumento delle frequenze tra gli acquisti di tali persone. Facile, perché una volta che hai fatto, ora sei in backend, e con il back-end di aumentare la frequenza degli acquisti, vendite in più di cose o di adesione o di quella che viene chiamata "la continuità.

Numero tre, aumentare il valore del dollaro di ogni acquisto. Quindi, se ci sono più elementi, se l'acquisto di un biglietto più voce, quindi si fanno più soldi. Così, i tre modi per far crescere il vostro business è, numero uno, ottenere un numero maggiore di persone. Davvero difficile, che è chiamata il frontend. Numero due, questo è il backend. Ricordati FeBe, FeBe ORE 00:19:42] front e back-end, il mal di testa è il frontend, tutto il denaro è il backend. [Da ore 00:19:47] è quello di aumentare la frequenza.

E il numero tre, è di aumentare il valore del dollaro. Così persone nuove, più frequenti gli acquisti da parte di persone e una maggiore quantità di dollari acquisti, questo è il metodo per far crescere una società. Torniamo alle persone che acquistano da voi. E queste sono le persone in genere, è possibile ignorare, continuerà ad acquistare da voi. Si tratta di un imbuto, la portata in un imbuto rappresenta l'intero elenco, in particolare di coloro che sono in attivo. Non iscriverti o non annullare l'iscrizione, ma sono ancora al top. La piccola estremità rappresenta chi compra ancora e ancora e ancora.

20% Della vostra lista, 80% del vostro business. 80% Della vostra lista produrrà 20% dell'azienda, in modo che si sta per concentrarsi su? Il 20% dell'elenco che produce 80 %, o il 80% che produce 20 %? Non c'è più, ma meno riceve di più. Anche questo è il motivo per cui non bisogna avere paura di cancellato. Non sono gli acquirenti. Li lasciamo andare, ora sto andando dirvi che cosa fare della mia cancellato in un attimo. In questo modo si risparmia la lista a che cosa può effettivamente produrre reddito per voi. Essendo rimasto colpito con una grande lista è ego-basato, a meno che, naturalmente, vi è un grande elenco qualificati di acquirenti.

Un elenco di circa 30.000 persone non può tirare un elenco di 3 milioni di euro. Supponiamo ora che qualcuno sta per annullare l'iscrizione, è che la fine del mondo? No, questo è l'inizio di una nuova era, perché qui è quello che faccio quando qualcuno annulla la sottoscrizione. Non andare a una pagina perché è andato fino alla parte inferiore del messaggio di posta elettronica che detta iscrizione, non mi piace, Alex. Non mi piace, grande, grande, grande! Non vi è mai capitato vedere i tre Stooges? Ecco come mi sento. Mi sto occupando di uno dei tre Stooges, incredibile, incredibile, incredibile, ogni volta che qualcuno annulla la sottoscrizione.

Ora mi è stato divertente, perché è la mia produttività hat e ho freddo perché fuori fa freddo, io sono pronto per allenamento, mi piace il mio allenamento vestiti, ma perché voglio lavorare fuori qualcosa con voi. Quando qualcuno ha cancellato da voi, se siete in quella posizione, voglio che tu per festeggiare. Cosa significa la parola? Celebrare. Perché? Perché sono di azione. Vedi, quando atterrano su una pagina che ha chiesto per le loro e-mail, che non è un motivo per festeggiare. Quando si sceglie e vedere la pagina successiva, che si chiama la pagina di ringraziamento, che è un motivo per festeggiare, e si dovrebbe avere qualcosa di molto importante, perché la gente comprerà da voi, comprerà da voi. Questo è il glossario dei termini.

Ora perché è importante? Perché quando si guarda a chi è in procinto di opt-in, che stanno rendendo una decisione, sono decisive, essi lasciano. Essi non ti amo più, sono nauseato e wave bye-bye. Ora li perdi per tutta la vita finanziariamente? N. Se li perdi emotivamente? Spero che sia così, ti prego, e ho appena ... è quello che ho continuamente pregare per ogni singolo giorno, si prega di lasciare me, ma da qualcun altro. Bene, Alex perché? Perché acquistare da qualcun altro, non si perde denaro? N. Cosa si intende, come si fa a non perdere soldi se acquistano da qualcun altro? Perché questo è ciò che qualcuno potrebbe vedere

se annullare la sottoscrizione a me dalla lista specifica, siete pronti? Qui andiamo. Ehi, questo è Alex, e mi dispiace tanto che stai lasciando me. Beh, è questo quello che ho detto? È questo quello che ho fatto io non offenderti? Non ho idea del perché si sta lasciando, molte persone soggiorno con me per la vita, ma si sta per andare. Prima di tutto, non voglio che tu vada. Io penso di meritare una seconda possibilità.

Ma se non riesco a convincere anche voi, poi vedrete tre link dei miei diretti concorrenti, che insegna ciò che insegno e penso che alcuni di essi insegnano meglio di me. Forse non sarà più accettabile per lei, forse non offendere, magari possono essere più gradevole, e forse non si dovrebbe interrompere la formazione continua a tutti, voglio dire, sì, con me, ma forse si dovrebbe continuare con loro. Questo è il motivo per cui, a titolo di cortesia, ma io le ho messe. Così andare lì, fare clic su uno di essi, potete dare un'occhiata e capirai perché ritengo che i miei concorrenti.

E, come ho già detto, alcuni di essi sono molto più intelligente di me, e mi auguro che i nostri percorsi spesso; in caso contrario, vi auguro buona fortuna per la tua formazione continua con nessuno di questi tre ragazzi. Forse due di loro, forse tutti e tre. Alex Mandossian dicendo: "bye-bye o è, a decidere, la tua decisione. Questo è il video. Ora HO appena fatta, ma quello che sto facendo è ho deciso di inviare a tre affiliate link qui sotto. Per immaginare, sto prendendo il mio problema dei bambini, l'irritante, il fondo degli alimentatori, uno, quelli che si lamentano. Forse uno di loro, non so se si sono, sto solo scherzando, ma quello che sto facendo e mi sto su un opt-out e sto dicendo addio, e fare clic su un collegamento, e che link è il mio affiliate link.

Insomma, è veramente un'altra pagina che ritengo essere i miei concorrenti, e mi avrebbero pagato una provvigione dal mio concorrente di inviare loro il mio peggio le persone. Ora non è come avere senza l'inconveniente di morire. Così, quando tornerò a questo glossario dei termini, e si dice che le persone che hanno acquistato da te continuerà ad acquistare da voi. È vero che acquistare da altre persone e ho pagato. E questa è la bellezza. Probabilmente non vedere il valore di tale anticipo, questo è il motivo per cui sto sottolineando questo.

E quindi personal branding, c'è un collegamento diretto tra l'immagine e sulla pagina del prodotto, e diventa identificato con la tua faccia, e crea reciproca del branding. Mi permetta di mostrare qualcosa. Ora qui è la cosa, AlexOnlinePix. Queste sono tutte le vecchie foto, in modo non ridere a me, ma io sono stato il

primo, sono stato io il primo ad avere le foto come questa. Ora che cosa sono queste immagini? Queste sono le foto di me che attraversa le mie braccia, acquattato e peeking intorno agli edifici, con la punta rivolta verso il basso, appoggiata contro le cose, che si appoggia contro le cose, si è rivolta ad altre cose, facendo il mio James Bond imitazione con la pistola per le mie dita, facendo finta che io sto cercando qualcosa, sto facendo il Burt Reynolds con il mio vestito, che guarda qualcosa.

Ora questo diritto qui è sul mio blog, anche qui, ora. Tutto quello che devo fare è andare AlexMandossian.com e vi mostrerò dove che è, io sono. Sono stato il primo a farlo nel 1999. Qui è un altro, questo è il mio opt-in, questa è una nuova immagine, Sandra piace questo uno un po' di più. Si tratta di un immagine più vecchia quando mi sento spiata intorno al 45-secondo e sto chiedendo a qualcuno di opt-in. In queste immagini sono foto d'azione, e penso che tutti dovrebbero avere personal branding come questo. IO sono stato il primo assoluto. Vedi, io non tenere nulla fino qui, ma il mio webmaster può dimostrare che ho in mano qualcosa. Qui sto spiata. Qui mi sento spiata e ti guarda, qui ho spiata.

Quindi, se siete in una qualsiasi delle nostre riunioni, ci sono cose come questa che è possibile prendere la foto e si paga una piccola tassa, non so, 100 dollari, e avrai a disposizione un completo set. Ora queste foto sono personali branding ma sono in una normale immagine. Così li ho in bianco e nero. Li ho anch'io con le mie giarrettiere e, naturalmente, ho intenzione di modificare le foto. Sandra, devi modificare le foto. Ho intenzione di modificarle, ma il fatto è che sono qui.

E poi ho delle foto dei miei prodotti. Così ho foto di quello che i miei prodotti sono simili e questo è tutto su personal branding. In modo che a alexonlinepix.com. Non ho tutti qui, ma ne ho abbastanza per ottenere un senso di che cosa, ho realizzato che quello che è importante per me. In modo che è AlexOnlinePix, torniamo al glossario. Personale per il branding, questa è una connessione tra voi, le vostre foto, la pagina e il prodotto. Il prodotto viene identificato con la tua faccia e viceversa, che crea reciproca del branding. Personale di branding.

E poi uno dei miei preferiti parole nel glossario è prioritario. Emotivamente, cosa significa la parola? Emotivamente, cosa significa la parola? Sul piano emotivo. Essa solleva lo stato del chiamante, dello spettatore, l'ascoltatore, di chiunque. Allo stato sociale o prestigio per la propria posizione nella società. Quindi se sono una priorità la registrazione, come il primo al retro, siamo

i primi a dire, sì, per la comunicazione web segreti o il primo a firmare il vostro nome. Che dà la priorità.

E, cosa ancora più importante riconoscimento, in quanto mezzi prestige una buona reputazione o alta stima di sé. E non sono per sempre proteggere la vostra autostima? Non è che ti fa e consente di aumentare i prezzi, potete arrivare per l'azienda in primo luogo è l'autostima? Il mio lavoro non è di cambiare la vostra autostima, è quello di proteggere. Il mio lavoro non è di cambiare la tua mente, è quello di aprire la mente. In modo che l'agonia del processo decisionale diventa così intensa che l'unica fuga è pensare in modo diverso, si sentono in modo diverso, agiscono in modo diverso, in modo da poter essere diversamente. Pensare, sentire, fare e diventare.

Mentale, emotivo, fisico e spirituale. A questo punto, è probabile che si posso fare su [stadio ORE 00:30:22] e se venite alla riunione di luglio, il 13° attraverso il 16° al momento della registrazione, che si sta per vedere me. La cosa più importante è che voglio che acquisti in quanto la comunicazione web segreti.

A questo punto, si può iniziare la sessione prima di immergerci nel profondo e andare oltre le nozioni di base. Non ho intenzione di andare su ogni singola cosa. Questo è qualcosa che dovrebbe essere già informati. Siamo a metà della sessione, e per questo ci sono le immersioni qui ma voglio andare a Sandra e il suo feedback di ciò che dice la gente. Agnesia dice che sarò arrampicata Monte Kilimanjaro questo ottobre. Credo che non è un compito facile. Ehi, nessuno ha mai detto che si trattava di una piccola attività, le ho detto è più facile andare attorno ad esso e al di sopra di essa e verso il basso rispetto a quella che passa attraverso di esso.

Andrew [Sheeper ORE 00:31:08] dice: "Ciao, Sandra, non vedo l'ora." Andrea, discorso era così [sec ORE 00:31:13]. Staremo a vedere. "Quel discorso, Andrew ..." Chi ha scritto che? Avete scritto? Vieni a vivere.

Sandra: Siamo spiacenti, [inaudibile ORE 00:31:30].

Alex: La ringrazio. Sandra ha detto qualcosa che era molto, diciamo, proteggendo la mia fiducia, e mi ha detto che era un eccellente discorso, ma ha detto che in un modo diverso. Per questo, grazie Sandra, per i vostri commenti. Tutte le domande provenienti dai ragazzi in Sud Africa o chi sta guardando adesso perché ci fai un rapido voto. La votazione è questo, ti ritrovi ad essere una persona mattina o ti ritrovi a essere una serata persona? Mattino o alla sera. Ho chiesto prima, ma che cosa è, la sera o mattina? Ora perché sto chiedendo? È un modo di rispondere. Perché io vi

chiedo di rispondere? Perché una volta che ottenete di rispondere un po' e poi di entrare in questioni di rilievo.

Ora non ho da chiedere, sei maschio o sei femmina? Che non mi dicono nulla. Ma non posso dire, preferisci il maschio modello basato sulle transazioni di comunicazione o quella maschile, non il maschio, il maschile basato sulle transazioni caccia, o preferisci la raccolta femminile o relazionale? PREFERISCO il femminile. IO sono maschile, ma preferisco il femminile. Il femminile è solitamente collegato al cuore. Ancora una volta, quindi, non è maschilista o maschile o femminile, maschile e femminile.

Così ho chiesto due domande, sono di mattina o di sera? E preferisci il rapporto femminile primo concetto della commercializzazione o preferisci il maschile transazione prima? Hey, acquistare per me prima e poi avremo una relazione. VOGLIO che voi a votare, e diteci cosa ne pensate. Ci sono alcune persone che guardano, e dovremo Sandra ci dicono. E Sandra, ho intenzione di avere una piccola pausa. Quali sono le persone che stanno scrivendo come scrivono come si aggiorna la pagina.

Sandra: Bene, staremo a vedere. Abbiamo Jim, egli è sicuramente una mattina persona, in modo che [inaudibile ORE 00:33:40] Jim, quindi abbiamo Heather, che è la serata. E poi abbiamo Agnesia, che è una persona mattiniera. E questo è il punto. NON sono certo una persona mattiniera, [inaudibile ORE 00:33:53].

Alex: Let's go maschili e femminili. Comunicazione transazionale, che è maschile, o relazionale, che è femminile. Cosa dicono?

Sandra: In attesa che il loro commento.

Alex: È meglio lavorare velocemente.

Sandra: Maschile è transazionale e relazionale è femminile. Diamo un'occhiata. IO relazionale, naturalmente.

Alex: STO relazionale.

Sandra: Femminile di sicuro. Heather è femminile. Karen dice che è un po' di entrambi.

Alex: Non si può dire sia, 51% del tempo, va bene essere maschile se sono di sesso femminile. CONOSCO un sacco di femmine che sono maschili approccio vendita alle 00:34:56], che cosa sono voi, diteci.

Sandra: Sto aspettando la Karen per rispondere.

Alex: Poi Andrea, Agnesia, fatevi sentire.

Sandra: E poi Agnesia, ella è relazionale. Karen detto femminile finora. 12

Alex: E qualunque Garth e chiunque altro dice che piacerà troppo. Di 26
Passiamo alla formazione, e poi ti più risposte da voi. Passiamo,

ora dobbiamo dimenticare il fatto che si dice Tela. Si potrebbe dire webinar Webimmagine grafica utilizzata a scopi, o si potrebbe dire godersela. Ma Tela è perché è la cosa più facile è un teleseminar, non c'è nessun video, e questo è ciò che ho scelto di utilizzare, ma ciò potrebbe essere virtuale.

La prima cosa è una squeeze page, un modo per ottenere un indirizzo di posta elettronica, e mi è stato uno dei primi al mondo per chiedere l'indirizzo di posta elettronica. Per ottenere accesso istantaneo gratuito a oltre 60 libro virtuale registrazione del tour nazionale di best-seller autori come Donald Trump, Jack Canfield, Tim Ferriss, bla, bla, bla, bla, bla. E poi anche sto dando via, è simile a un libro, ma si tratta di "personal branding, e io sono solo una metà della mia faccia, la mia migliore metà, e si dice, cinque segreti per cambiare o fare un cambiamento.

Questo è stato un enorme opt-in, posso ancora in uso, ma io non sono ancora riuscito. Avrai accesso a questo e-book. Si tratta di un audio e-book via e-mail quando si invia il tuo indirizzo e-mail qui sotto. Accesso Alex's blog. Così ho provato per un po' di tempo prima di andare al mio blog, avrebbero per arrivare a questo e poi sarebbero opt-in, per molti, molti opt-in. Ora qui è una lista strategia di costruzione con un biglietto da visita. Si sta effettivamente osservando il mio biglietto da visita, uno dei miei biglietti da visita. Ora mi piace il mio nuovo biglietto da visita, e vi mostrerò come in un attimo, ma questa è stata la mia immagine, non vedo l'ora di incontrarvi nuovamente a questo evento, per me.

Ora, questo è stato un biglietto da visita che mi avrebbe a eventi fisici, e quindi vorrei scrivere il mio nome, CEO di, il mio nome, e quindi il mio indirizzo e quindi vorrei dare loro un numero 800-numero, che è un numero verde con un'estensione 9009, ed è stato fino a rispondere alle cinque domande più frequenti che le persone mi chiedono. Così non c'era modo di fisicamente in contatto me, sarebbero l'ascolto di un messaggio lungo, e se vogliono entrare in possesso di me.

Ora sul retro della carta, si dice, se siete un imprenditore che vuole fare di più meglio, più velocemente e più facile quindi visitare beproductive.com. Il tuo indirizzo e-mail non richiESTE, avrete accesso istantaneo gratuito di provata la produttività suggerimenti video ogni lunedì e mercoledì. Dove è possibile ottenere quelle? Si possono prendere sul mio blog, alexmandossian.com, ma questo è un biglietto da visita CHE uso solo per eventi fisici, e che è un modo per ottenere una maggiore influenza praticamente.

Ora, questa è una pagina di atterraggio CHE HO utilizzato per l'uso. Molto, molto potente, molto potente, in realtà io vado a prendere la vostra attenzione. Questa pagina ha generato oltre \$5 milioni di euro, mentre era in su un arco di tempo di quattro anni e sei mesi. Ripeto, 5 milioni di dollari per quattro anni e mezzo. Ora qui è il super headline, sapete che cosa un super titolo? Questo è il mio marchio, Alex Mandossian's Teleseminar Secrets.

Ora il motivo per questo, il motivo di questa pagina quando lo vedi, non si è neppure sarà colpito fino a comprendere ciò che ho fatto, ma il motivo era di pagare i miei affiliati un 90% di commissione. Questo è il motivo per esso. Che cosa intende dire? Ciò significa che se ho 20 dollari, stavo per pagare 18 di \$20, sono stato il primo nel business. VORREI mantenere due dollari, mantengono 18. Perché dovrei pagare 18? Per ottenere il migliore della trattativa. Perché dovrei farlo? In modo che vorrei ottenere più spettatori. Perché dovrei pagare gli spettatori? Perché pagare gli spettatori trasformata in acquirenti. Che il lavoro. Libera gli acquirenti e gli spettatori non.

L'attenzione degli imprenditori, liberi professionisti e piccoli imprenditori, tutto ciò di cui hai bisogno è presente, e c'è l'immagine di una \$20 bill con Andrew Jackson, che è una vera replica. E si dice, in questo momento, il vostro sono \$120 per scoprire il mio tempo-testato Teleseminar segreti che possono raddoppiare il vostro reddito e triplicare il vostro tempo libero. E poi c'è una casella qui, c'è una foto di me, questo è il mio James Bond guardando a destra. Ricordate che l'immagine VI HO mostrato in quella zona, AlexOnlinePix. Si dice, conta su di me Alex, per favore, mi dia accesso immediato alla tua teleseminar così anch'io può scoprire come vendere più prodotti, software, servizi, beni di consumo o praticamente qualsiasi altra cosa che mi viene in mente, meglio, più velocemente e con meno sforzo.

Ora questo è stato nel 2008. Questo è di sei anni fa, questo è rivoluzionario, ed è ancora innovativo. E notare CHE HO scritto in prima persona, è quello che si desidera che queste pagine. Scrivere sempre in prima persona. Ma insomma, consentitemi di essere un po' più grande, "ho capito", dice, "che durante questo corso di formazione, che si rivelerà", e si riunisce, di me, "possiamo rivelare provata teleseminar secrets che drasticamente aumentare le vendite e profitti senza farmi spendere un solo centesimo più di pubblicità o spese promozionali."

"Mi è parso di capire che queste sono le stesse strategie che hai utilizzato per ripetutamente e quasi senza sforzo generare più vendite e il branding valore superiore per gli imprenditori come Donald Trump, Zig Ziglar, Stephen Covey, Harv Eker, Vic Conant,

Joe Vitale, Joe Polacco, Mark Victor Hansen, Les Brown, Brian Tracy, Harvey Mackay, Robert Allen, Michael Gerber, David Bach, Robert Cialdini, Bob Proctor, Barbara per poi perderlo, Armand Morin, Scott Martineau, Steve Harrison, Kenneth Blanchard, David Allen, Ted Thomas, David Bach, Tom Antion e Jay Abramo, e tanti, tanti altri."

Quindi ho un posto per le note aggiuntive. Ora potete copiare questa pagina? Spero che sia così. È possibile mettere il proprio, è possibile inserire rand, potete mettere quello che vuoi. Vi è poi il nove Tele-Promotion timeline. Questo è anche il nove promozione virtuale timeline. Fase uno, benvenuto e incoraggiare il pubblico alle presentazioni. Posso farlo? Posso farlo? Che cosa sto facendo in questi giorni? Non chiedere loro di dirci dove sono. E dico: "Questo è Alex, in cui è appeso?"

In tal modo, non solo non si sente, e vedere, ma tutti gli altri, e ne ho fatto per oltre 15 anni, gente ospitale, che la fase uno. Fase due, che, come è accaduto e perché? Ascolta, non credo che all'inizio del suo ritrovo? HO detto, era Sandra e me. Ho detto come ciò possa essere come voi, voi, e si è acquistato il corso Web Communication segreti. E se lo hai di Guerrilla Business intensivo o altrove, non importa.

Perché si dovrebbe ascoltare, perché ho intenzione di cambiare la vostra vita, i miei amici, vado a cambiare il modo di pensare. Ho intenzione di modificare il modo di sentire, vado a cambiare il modo di agire, in modo da avere risultati diversi. Questo è il motivo per cui l'ascolto di me. Non solo ora ma in futuro. Fase tre, dare contenuto. Ho dato il caso studi? Ho raccontato storie? Ricordate il Breanna storia. Ho dato come [scegliere ORE 00:43:02] 20 dollari bill? Mi hanno dato indicazioni? Naturalmente, essi hanno. Ho letto le diciture. Fase quattro, chiamare il numero di azione.

Vi dico, andate a guardare il glossario dei termini. Non sto chiedendo di acquistare nulla. Vi chiedo di consumare questo, a circa 15 minuti e 30 minuti, cosa che ho fatto in 40 minuti. VOGLIO che voi per tornare indietro e rivivere ciò che si sta facendo qui, etica corrompere. Vi darò un regalo etico in più gratuiti. Vi HO già detto, sto trascrivendo questi ritrovi, etica corrompere per continuare ad ascoltare e guardare. Sto facendo tutto, sto facendo una domanda da fare.

Quindi POSSO fare una sintesi, ricorda come io faccio sempre la mia sintesi con il mio corso, e poi ho una sezione FAQ di domande e risposte. Questo è il nuovo Web Formula ho utilizzato per 15 anni e funziona. L'unica cosa che è una menzogna è questo grafico. Di 26 quando l'ho fatto teleseminars, c'erano delle persone che sarebbe

venuto in a circa minuto zero, picco a minuto 30, e si passerà al minuto 60. Con i suoi ritrovi, ciò va superiore. Con i suoi ritrovi e' completamente diverso, è più. Al momento non ci sono più le persone che guardano il suo ritrovo rispetto a quelli che ci sono stati all'inizio del ritrovo.

Con i suoi ritrovi sei andato in paradiso senza morire. E poi mi piace anche di timer con conto alla rovescia, perché ho sempre a MarketingOnlineHangout.com. Questa è la pagina per chiedere Ivan Misner. Ivan è un caro amico, egli è anche il Presidente della BNI, Ivan Misner. La BNI nel vostro quartiere probabilmente. Questo è il motivo per cui si potrebbe chiedere IvanMisner.com come un imprenditore, che è la cosa più importante questione di come accelerare la crescita di una rete professionale. Abbiamo migliaia di domande che ho ricevuto, e ho avuto teleseminars che Ivan, e faccio pagare persone. E ora si va in la mia rivista, miliardario Mentor, le risposte che aveva a queste domande. Così le richieste del mercato, e quindi di rispondere.

Le persone? Sì. E poi ho avuto Facebook spettacoli televisivi, che non ho più. Perché? Perché ho i suoi ritrovi, i corsi. Si è visto, non avete a AlexOnlinePix, VI HO mostrato. Queste immagini ci sono tutte, come fare queste piccole cose, con i marchi sono, tutte le immagini, e credo che la cosa che faccio le opere d'arte prima di venderli. Vorrei fare l'opera d'arte prima di vendere. Quindi, Greg Jarvis, che è da Bryanston High School sicuramente mattina e sicuramente transazionale, Greg dice.

La linea inferiore è, sono contento che sono qui, quindi se siete transazionale, sicuramente creare l'opera d'arte prima e poi se ne vende e creare il contenuto. Se non vende, non passano attraverso la confusione. Sono stato io il primo a precarico ipod e i lettori MP3. Questo è chiamato il meglio di Alex, dove siamo stati 50 ore di questa cosa. Questo potrebbe essere di 50 lettori CD, compact disc, ma non è così, perché sono persone che sono precaricati, e questo è il mio marchio. Nessuno ha mai fatto questo. Questo è il cosiddetto Imparare Pod, non un iPod. HO chiamato questo nel 2002, si chiama Imparare PoD. E quindi questo è il mio famoso vincere-perdere garanzia. È possibile leggere che più tardi, e poi vi do la mia formule.

Ora ascolta attentamente e guardare questo. Si tratta di un importante formula, è possibile guardare in un secondo momento. Si tratta di una formula, è la cosiddetta "strategia Esecutivo ... Sintesi Modello di pianificazione. Ecco la soluzione. Si desidera rispondere alle cinque domande. Stiamo andando con questo, è molto, molto importante. Qual è il problema urgente il mio ascoltatore o spettatore o lettore? Scriverla. Qual è il problema

urgente che il mio ascoltatore, il mio visualizzatore o mio lettore o ascoltatore? Qual è il problema urgente la mia prospettiva è vivere? Questa è la prima domanda. Fase uno.

Fase due. Qual è la soluzione unica che adesso è a disposizione il mio ascoltatore, spettatore o lettore? HO messo ascoltatore perché questo era per teleseminars. Numero tre, questione più importante, perché è quella persona bloccata con questi problemi? Perché sono bloccati con l'urgente problema? Se una donna soffre con la menopausa, non possono essere bloccati con i sintomi associati alla menopausa? Non possono essere bloccati con vampate di calore negli sbalzi di umore, il marito o il partner non capisce? I vostri clienti? So che molti, perché ho scritto molto, ma che cosa è il problema urgente, qual è l'unica soluzione, perché sono bloccati?

Il numero quattro è qual è la procedura per il pubblico per trovare una soluzione? Che la fase quattro. E il numero cinque, qual è la prima azione fisica per iniziare? Adesso ho bisogno di guardare a lei con gli occhi perché io uso questa formula per fare 1 milione di dollari, 10 milioni di rand, circa 1 milioni dollari australiano è di circa uno a uno, e non so quanti euro, forse 700.000 dollari . Ho fatto tutto questo in 28 minuti nel 2007. Non ho fatto perché, vorrei che lo avesse fatto, ma era su un teleseminar e che per un prodotto chiamato marketing makeover generatore. Ora ho fatto 1 milione di dollari all'anno, ho fatto 1 milione di dollari al mese, ho fatto 1 milione di dollari in una settimana, mi hanno anche 1 milione di dollari dal giorno ma non ho mai avuto \$1 milioni di ore dal 2007.

Quindi se volete imparare a farne un milione bucks, e farete \$1 milioni o 10 milioni di rand, è possibile. L'unica cosa che è, avete intenzione di fare, 40 anni, 30, 20, 10, ora ci stiamo avvicinando, cinque, due, non è il piano di uno? Se avete intenzione di imparare a fare 1 milione di dollari in un anno, non si vuole imparare a farlo da qualcuno che abbia fatto in meno di 30 minuti? Vuoi sapere come ho intenzione di fare di milioni di dollari. Non sapevo CHE fare e che veloce, ma vorrei fare 1 milione di dollari di questo programma. Ho realizzato diversi milioni di dollari, ma ho fatto un milione dollari in meno di 30 minuti.

Vuoi sapere come? Spettacolare la pianificazione, pianificazione spettacolare nulla di tutto ciò. Ci è nessun qualcosa come un qualcosa di spettacolare per la pianificazione. Spettacolare realizzazione è ciò che vi è una tale cosa. E spettacolare risultato ottenuto è sempre preceduta da mediocri, noioso. Ma che cosa se fate 1 milione di dollari in 30 minuti, la pianificazione è di più

divertente? Diamo un'occhiata alla programmazione che ho fatto. Quindi mi faccio il mio milioni di dollari e ho detto: ma insomma, sto cercando di fare questa sintesi. Così qui è il marketing makeover generatore, non c'è, si guarda.

Ecco ciò che ho fatto, questo è ciò che il mio piano come prima sono andato al mio partner. Qui è stato il problema urgente. Non è facile e conveniente modo per i liberi professionisti, titolari di piccole aziende o imprenditori per generare lead online. Letteralmente generare lead online di HTML e di non avere, senza HTML o programmazione web know-how. In altre parole se non sapete come fare HTML, se non sai come fare programmazione web, ci si trova al di fuori di fortuna, non c'è modo che avete intenzione di fare lead online. Che era un problema molto urgente. Sandra riattivare l'audio, d'accordo oppure no?

Sandra: SONO d'accordo.

Alex: E quello che ho fatto è ho fatto il problema molto amplificato e punteggiato. Soggiorno riattivato con me. Soluzione. C'è una soluzione unica nel suo genere. Marketing makeover generatore può istantaneamente, cosa significa la parola?

Sandra: Istantaneamente.

Alex: Esplosione le vendite e i profitti in linea automaticamente. Cosa significa la parola?

Sandra: Automaticamente.

Alex: Creazione pagine opt-in che cattura prospettive altamente qualificato, che cosa?

Sandra: Potenziali clienti qualificati.

Alex: Con il minor sforzo possibile. Questo è ciò che si dice, che è l'unica soluzione. Ora il problema è credibile. La soluzione non può essere, non mi importa, perché non ho fatto. Non siamo neppure a metà. Questo è ora in fase tre. Fase tre è perché bloccato, perché si è bloccato con questo urgente problema? Mi chiedo. E perché non hanno trovato la soluzione unica? Perché non c'è tutto-in-una soluzione di e-business che ha modelli di sito web, registrazione audio/video, database on-line, a bulk e-mail mittente e un numero illimitato di auto responders, uscita sondaggi, split test di software e di altri potenziali strumenti per meno di \$40 al mese. Nessuno. Ci sono stati alcuni per oltre \$300 al mese.

A questo proposito ho intenzione di avere questo per qualcosa che si chiama Ritorno milionario che sarà un'applicazione che sarà disponibile, in modo che sia altrettanto grande, spero di fare un milione di dollari in 10 minuti, ma questo è ciò che la gente si è

bloccato. Pertanto, è d'accordo sul fatto che non c'è nulla, in modo qui è il processo. Senza MMG, Marketing Makeover generatore, è necessario trovare strumenti di marketing da fornitori affidabili. Questo è il processo che si è costretti a procedere senza di me.

Numero uno, devi avere un database. Numero due, è necessario disporre di un bulk e-mail mittente. Numero tre, devi avere registrazioni audio e video dove inserire tutte le registrazioni in un unico luogo. Questo è il anni prima su YouTube è stato intorno per la strada. Ancora oggi è ancora necessario. Numero quattro, è necessario uscire indagine pop-up. Perché uscire indagine pop-ups? Così è possibile fare soldi dalla vostra uscita il traffico. Perché un sacco di gente dal vostro elenco? Circa il 90% della popolazione lasciare il vostro sito web senza leggere una sola parola, amici miei, che è la maggioranza.

Numero cinque, risponditore automatico sistema, è necessario che. E il numero sei, web design, è necessario web design, che costano un sacco di soldi. E web designer probabilmente tiene in ostaggio. E il numero sette, è necessario dividere il test di software per sapere cosa funziona e cosa non funziona, ecc. ecc. ecc. ecc. ecc. Possiamo dire che la brillante, sudafricani? Si accende.

Questo è dunque il processo. Qual è il problema urgente? Qual è la soluzione unica? Perché siamo bloccati e qual è la procedura dobbiamo andare attraverso? Guardare tutto ciò fa schifo devi andare attraverso, qui è una chiamata all'azione. Visita TripleYourConversion.com per richiedere il tuo \$1 utilizzo illimitato, dopo aver effettuato la sottoscrizione avrete accesso istantaneo gratuito per due ore teleseminar formazione online. Quella che ho fatto, su come Marketing Makeover generatore può triple che le conversioni con MMGtraining.com.

Ora non ho idea se i collegamenti sono ancora vivi, ma quello che so è che abbiamo più persone che guardano questo ritrovo ora che abbiamo fatto 10 minuti fa. E so anche che questo è il sommario esecutivo formato. Qual è il problema urgente? Qual è la soluzione unica? Perché sono bloccati? Qual è la procedura, se non hanno la mia soluzione? E qual è la prima azione fisica? Questo è un grande strumento di pianificazione. Sandra, non sarebbe d'accordo? Sì o no.

Sandra: Assolutamente, sì.

Alex: Ora non ho fatto, perché non abbiamo fatto. HO cinque minuti con te. Così lascia che ti mostri, le tre domande che stanno per ottenere risultati eccezionali durante la progettazione di una presentazione. Ora non ho intenzione di spendere così tanto

tempo a questo perché ho già detto prima, ma mi piacerebbe raccogliere, direi che non sei lo stesso che si era di circa un'ora fa, o forse non sono la stessa persona si erano dieci minuti fa prima tu hai visto la mia 1 milione di dollari in 30 minuti, o mi scusi 27 minuti e 38 secondi, il tempo richiesto per rendere il mio milioni di dollari, il mio strumento di pianificazione.

Andate a vedere questo per la seconda volta, una terza, quarta, quinta, ma è altrettanto potente. Quando si esegue una presentazione, è possibile chiedere tre perché le domande, perché questo, perché noi perché ora? Perché questa cosa che sto vendendo che voglio acquistare? Perché scegliere noi? Perché SI o perché siamo qualificati a vendere a voi? Perché acquistare da me? E il numero tre, perché acquistare ora, perché ora? Perché se non lo fai, potrai ancora perdere un sacco di soldi perché c'è un costo dell'inazione. Non è vero? Questo è chiamato COI. C'è un costo. Non c'è il ROI, il ritorno sull'investimento, ma c'è anche COI costi del non fare.

Alex, non ho mai sentito parlare di COI. È corretto, non hai mai sentito parlare, ma perché non si tratta di un importante termine. Il motivo è che ho appena fatto. E avrai la possibilità di vederlo in un momento, che è il motivo per cui siete qui, perché faccio tutto che funziona. E tutto ciò che ho fatto e che ti è stata mostrata, ho fatto e CHE HO tirato da fonti CHE migliori è possibile. A volte da qui e poi si arriva direttamente a voi, in modo che non sia necessario sedersi e fare gli stessi errori.

Ora qui sono due questioni che voglio chiedere il vostro popolo prima della loro partenza. E le è stato chiesto questo sul palco, cosa succederebbe se non dice sì? Praticamente le cose rimane invariato. Si sarebbe bloccato. E se si sono bloccati perché guardi? Se si sono bloccati, perché siete interessati? Se non si è bloccato, perché torturarsi con il tempo di imparare qualcosa che non si è neppure. Stiamo sprecando tempo e si sprecano risorse mie, che è quello che dico.

Sei qui perché non dire sì, perché si sapeva la risposta a questa, cosa succederebbe se non dire sì? Si sarebbe tornato in Sudafrica lamentarsi Internet è troppo lenta o in un paese del Terzo Mondo o quant'altro si sono lamentarsi se si sibilo, MA NON ne sono sicuro se fosse a caso. E che cosa ho detto? Mi trovavo sul palco e ho già detto, questo è un primo mondo, e la persona che ha detto è stato un Primo Mondo paese è venuto dal Terzo Mondo. Sto parlando di Mandela. E ora avete la possibilità di cambiare il mondo, e il cambiamento, vuoi vedere nel mondo, sono venuto dall'India, il Mahatma Gandhi.

E tutto ciò che dovete fare è dire di sì e unisciti a me perché uno studente per volta, possiamo cambiare il mondo, se si comunica sul web. E' quello che ho detto sul palco. E che cosa succede? Lei ha detto sì. Cosa potrebbe succedere se hai detto sì? Vedere la differenza. Che cosa accadrebbe se non dice sì? Niente. Cosa potrebbe succedere se hai detto sì? UN miracolo. Albert Einstein ha detto che non c'è solo due modi per vivere una vita. Come se tutto è un miracolo, e gli altri come se niente è un miracolo, dicendo: "come un genio, la vita è binaria. E' un miracolo o non lo è.

Se si supera i 65 miliardi di altre anime, e il gomito, si è iniziato il suo cammino, si abbatte le persone per poter fecondare le uova e si è diventato un milione di volte più grande, nove mesi e mezzo dopo, 40 settimane, e che è venuto fuori il altro modo testadavanti spero, altrimenti tua madre sarà veramente ricordare. E hai fatto la 25 cm freestyle, e hai vinto e sei uscito l'altra estremità e ora eccoti qui. È nato un vincitore, sei nato forte, si erano solo imparare a crescere debole, se la pensate in questo modo, quindi, ascolta questo discorso evangelico, perché ciò che potrebbe accadere se non è dire sì è ancora allo studio del materiale e applicarlo.

Ora, dove ho fatto queste domande, ci sono solo due di essi. In realtà non c'è quattro domande per risolvere qualsiasi problema. Se si desidera vedere come risolvere qualsiasi problema che avete sempre desiderato, e ho insegnato questa, e ho insegnato questo, quindi si desidera porsi domande Cartesiano. Ora insegnano in programmazione neuro-linguistica, LA PNL, ma non studio TEMPO NLP. Ho avuto un molto più forte, più forte e insegnante di Bandler articolarono questo punto mola che hanno cominciato NLP circa 120 miglia di distanza da dove mi trovassi proprio ora, a Santa Cruz, in California. Mia madre, Carol Mandossian è molto più forte delle vendite trainer di qualsiasi di questi professori. Questo è da dove vengo io. La mia famiglia mi ha insegnato come vendere.

Ora il cartesiano quattro. Ora non ho intenzione di andare oltre questo a meno che non si dice, sì, voglio sentire tutto questo, perché non andare oltre in circa cinque minuti. Così quando ho sì da tutti sto per mostrarti i quattro domande che è possibile utilizzare per risolvere qualsiasi problema. Così si vuole guadagnare, sto solo qui e sto per lasciare qui in circa un minuto perché ho fatto. Il mio lavoro è fatto, il tuo sta per iniziare. Se a me dà sì, sto per andare. Lei mi dice che ha detto, sì, Sandra. E se vedo che molti spettatori sono qui, se non ho molti sì, allora non andare avanti. Si può rimproverare i suoi colleghi sudafriani

per quanto mi riguarda. Questo è molto emozionante giorno. Sto solo scherzando, voi lo sapete bene.

Così, incredibile, sì, Alex, Erica, appena testato il tuo link e funziona ancora. Oh uomo, vorrei che qualcosa da voi. Che dice sì, Sandra, let's go, ho 30 secondi. Let's go, let's go, let's go, meglio dire di sì. Meglio dire di sì. Okay, here we go. 20 Secondi. Si tratta di dire sì, che si desidera ascoltare queste domande. Tutto ciò di cui avete a che fare è il tipo, sì. Non hai la scrittura Cartesiano, non è necessario scrivere, dire sì, sì, sì.

Sandra: Agnesia dice di sì, Heather dice di sì, Sandra dice di sì.

Alex: Continuare ad andare avanti. Quindi questi sarebbero più degli uomini. Let's go, che cosa sta facendo. Non voglio chiedere.

Sandra: [Inaudibile 01:01:35] dice di sì.

Alex: Let's go. Ho bisogno di altri due. Let's go. Ecco, dieci.

Sandra: Garth dice di sì.

Alex: Uno più, nove, otto.

Sandra: Greg detto.

Alex: L'abbiamo ottenuto. Ecco, buon lavoro tutti. Ora prima di illustrarvi queste domande, io vi darò un bonus. LOI, LOI mezzo lettera d'intenti. Prima di tagliare un accordo con chiunque, prima di prendere da chiunque, dovete avere una lettera di intenti. E la lettera di intenti è l'intenzione, non è un contratto vincolante, è un'intenzione che conduce al contratto. Le LOI, è molto potente, si tratta di un'applicazione, e quando sei quasi convincente qualcuno, inviarli a un'applicazione che diventa la sua lettera di intenti, LOI, lettera di intenti.

Poi, POI. Forse non hai mai sentito del POI, che è chiamata punto di flesso. Ora, se si guarda il ritrovo marketing intensivo, che è stata la nostra riunione che abbiamo avuto nel mese di febbraio. Sandra, Sandra sa che POI significa punto di flesso. Ora un punto di flesso è qualcosa nella vita che vi porta la oop, intendo dire il grafico che come questa e poi si whoop, Andy Grove Intel. Intel, è una società nella Silicon Valley, a circa 65 miglia di distanza da dove mi trovassi. Andy Grove chiamato un punto di inflessione, strategico punto di flesso è un evento che provoca una persona a pensare in modo diverso e si sentono in modo diverso, e quindi in modo diverso. Questo è quello che POI è.

NON HO mai vendere su questo che sto per mostrarti, vendere sui punti di interesse. VENDO legacy. In questo modo un punto di flesso, per te vale e si possono lasciare me per sempre perché cambierà la vostra vita. Ora IL ROI, il ritorno sull'investimento. Ecco come la maggior parte delle persone vendere. Non lo so.

Perché? Perché non riesco a garantire il ROI. Se a me dà \$25.000 , in modo che si potesse venire nel mio ufficio dove ho potuto fare due Skype incontri di quattro ore, e poi noi si susseguono per circa tre mesi, è un ulteriore approfondimento della vostra azienda, e io. Ma NON HO alcuna garanzia che si sta per avere ritorno sull'investimento, ogni singolo uno di loro ad eccezione di quello finora ha avuto un ritorno sull'investimento.

Il motivo non è garantito, infatti ho una garanzia, non si può vedere che 25.000 dollari. Questa è la mia garanzia. E, a questo proposito, si muore un giorno, e probabilmente pagare le tasse nel paese in cui vi trovate. Queste sono tre garanzie, non si può vedere il denaro che si paga sempre. No ... non è previsto alcun rimborso. Numero due, sarà assolutamente positivamente morire un giorno. E il numero tre, si pagano le tasse. Queste sono le tre garanzie.

Ora, con il ROI, non riesco a garantire un ritorno sull'investimento per il mio biglietto le persone, perché se non fanno il lavoro, proprio come se non l'hai già fatto il lavoro di comunicazione nel Web i segreti, non magicamente venuto dal cielo con gli dèi, si deve farlo. Ma nessuno di coloro che, persino rispetto a qualcosa che ho già parlato, COI, il costo dell'inazione. COI è a basso costo, vedi, il costo dell'inazione. Se non si interviene, allora non c'è un costo associato e si stanno perdendo migliaia al mese.

Ora ti mostro se siete bloccati con il problema Cartesiano, quattro, e queste sono le questioni più importanti è possibile porsi. Essi sono qui. Ora mi accingo a leggere, queste sono le domande Cartesiano. Qui è molto semplice, ma altamente efficace serie di domande che vengono utilizzati per esplorare, cosa significa la parola?

Sandra: Esplorare.

Alex: La ringrazio. I risultati. Cosa significa la parola?

Sandra: I risultati.

Alex: E le conseguenze, e l'ecologia di alcune decisioni. Qualche cosa?

Sandra: Le decisioni.

Alex: La ringrazio. Quando voi o qualcun altro si trova di fronte a una decisione ... una cosa?

Sandra: La decisione.

Alex: Verificare gli effetti e le conseguenze. E?

Sandra: Le conseguenze.

Alex: E i risultati, e?

Sandra: I risultati.

Alex:

Durante l'esplorazione ecologia globale. Ora, diamo un'occhiata a questo. È anche possibile renderlo più grande. Così, guardando i risultati, qui è ciò che abbiamo. Ecco le quattro domande. Chiedere loro nell'ordine in cui sono presentati, dopo ciascuno e che altro? Ecco la questione. Cosa succederà se X? Cosa non accadrà se X? Che cosa accadrà se non si fa X? E che cosa non accadrà se non si fa X? Così qui è il quadrante, in alto, non in fondo, nella parte superiore, e non sul lato destro. Così, che cosa succederà se X? Cosa non accadrà se X? Per questo è possibile e non lo fa, sì e no. Che cosa accadrà se non si fa X? Che cosa non accadrà se non lo fai X?

Così ti darò un esempio. Facciamo qualcosa di molto, molto semplice. Questo modo di fare, cosa succede se si sposano questa persona? Scriverla. E si desidera chiedere ai vostri genitori di scriverla. Così il matrimonio è una decisione importante, nessuno si è mai posta la domanda: cosa succede se sposare questa persona? Vi è un'altra questione, che cosa accadrà se questa trattativa? Cosa succederà se si acquista un altro corso con Alex? Cosa succede se un \$25.000 immersione profonda con Alex? Sono posti a sedere. Bene, in modo che non.

Domanda successiva, che altro? Cosa non succede se sposare questa persona? Cosa non accadrà se non faccio questa trattativa? Cosa non accadrà se si acquista un corso, un altro corso con Alex o a \$25.000 deep dive? Domanda successiva, che altro? Cosa succede se non sposare questa persona? Cosa succede se non presentare questa proposta? Cosa succede se non proseguire l'istruzione con Alex? Questa è un'altra questione, se che cosa accade se per farlo. Questo è, se non lo faccio. Se non faccio l'azione, che cosa succederà?

E ricordate, si tratta di una parola o un potrebbe, a potrebbe, davvero, non so se questo accadrà, ci sono solo, stiamo usando, perché è più facile. Che cosa accadrà se non ottengo un tuffo profondo con Alex? Ciò che accadrà è che non avrete un tuffo profondo? Tenete i vostri \$25.000 e di tenere i vostri problemi, che impercettibili 01:08:41]. Cosa non accadrà se non lo fai? Così non succederà se non sposare questa persona? Mi sembra un doppio negativo, ma non c'è un sacco di buone idee. Cosa non accadrà se non sposarsi questa persona? Cosa non accadrà se non presentare questa proposta? Che cosa non accadrà se non presentare la proposta non c'è modo che si possa valutare. Questo non accadrà. Valutazione non accadrà.

Fare soldi con Google trovati - Sudanica WCS
E quello che vorrei fare è che vorrei assegnare alle persone solo per rispondere a ciascuno di questi, in modo da fare davvero bene. NON HO davvero alcune persone buone che non e non Quei

ragazzi sono divertenti con circa 10 minuti, un giorno, al massimo. HO una ... mia madre è una non non persona, veramente bene. Vuole continuare ad andare avanti, IO, "Stop mom, che è molto." e poi cosa non accadrà se non acquisti un altro corso con me? Che cosa non accadrà? Quindi questo è il cartesiano quattro, e spero che guardando a questo, viene visualizzato il valore del non e il non.

Vorrei fare una breve recensione. Qui andiamo. Quick review. Andiamo alla condivisione e siamo qui, è il quattro domande. Quali sono le quattro domande? Chiedere loro nell'ordine in cui sono presentati, dopo aver chiesto ciascuno e che altro? Cosa succede se X e cos'altro? Che cosa non accadrà se faccio X e cos'altro? Cosa succederà se non faccio X e cos'altro? Cosa non accadrà se non lo faccio X? Ecco, allora qui è il quadrante. Questa è fatta. Questa è la formazione, e che è il modulo cinque. Spero vi sia piaciuto. HO fatto di tutto per voi. E se vi piace o non mi sono divertito. Credo quindi che sia importante per la mia fine.

Mi piace ascoltare i vostri commenti. Se vi piace commentare solo per un attimo, HO Sandra ti dà il link, ed è possibile entrare in un saluto, e sarò qui forse per altri cinque minuti. Vado in giro a Sandra, qualcosa da bere. E, Sandra, andate avanti e consentire loro di entrare, se vogliono entrare. In caso contrario, finiamo il ritrovo.

Sandra; Sì, HO appena premuto il collegamento, quindi, se voi ragazzi che vogliono entrare, devi solo cliccare sul link e, naturalmente, è necessario essere connessi per il G+ account, così ti dico. Se non è possibile vedere il link, basta fare clic su Commenti e poi giù in basso si dice ordine cronologico inverso, e che, in questo modo il mio commento sarà in cima alla pagina, è possibile fare clic sul link di entrare.

Alex: Dal modo in cui sto versare acqua in un bicchiere se vuoi sentire l'acqua colata.

Sandra: Sì, grazie, grande energia, Alex.

Alex: La ringrazio, Agnesia. Ha la mia energia sempre basso? È venuto a dirmi che cosa accade in modo assicurarsi che mi solleva un po' il piede. A proposito, sapete questo cartesiano quattro e le cinque domande. Non credo che avremmo potuto Lucy, la cugina fare una bella figura fuori che e laminato? Mi sarebbe piaciuto.

Sandra: Lei mi ha chiesto ieri che cosa ne pensi del suo lavoro. Ella è simile [inaudibile 01:12:23] tutto il resto, sono ancora felice con il mio lavoro?

Fare soldi con Google Trovi - Sudafrica WCS 5 Pagina 25

Alex: Noi amiamo il suo lavoro. Noi amiamo il suo lavoro. Sembra che nessuno è in arrivo. In modo che sto per dire addio per il modulo Die 26

numero cinque, e interrompere la trasmissione, sarà disponibile e vi sono la trascrizione in modo tale che non possiamo continuare a fare. Se vuoi essere uno dei nostri studenti insegnanti e passa attraverso il nostro programma studente-professore, vi costerà denaro, si trova a circa 3000 dollari USA, ma se desiderate andare attraverso di essa, e fare un po' di soldi lungo la strada come uno dei nostri pullman o studenti, che sarà, mi piacerebbe portare a bordo di un nuovo gruppo di queste persone.

Vado in Malaysia di fronte a 500 persone, in modo che non vi sarà probabilmente circa 50 nuovi studenti. È possibile iniziare a insegnare loro perché non farlo rivivere, ma vi costerà denaro per essere addestrato da me. Quindi sto guardando per cinque di questi ragazzi, circa ... è costoso, l media non si aspetta. E' 3000, che è ciò che circa 30.000 rand, 3000 dollari USA, in realtà è \$2.997 perché suona meglio. E' \$1.000 al mese, in modo che si può pagare mensilmente, e io vi mostrerò personalmente in un piccolo ritrovo, e sto cercando per cinque persone in modo che possano iniziare a insegnare questo insieme, così non devo farlo.

E quando ciò accade, allora finisce con l'avere un'ascensione programma dove ho il mio insegnamento e la formazione degli insegnanti e non vedo l'autobus e pullman per me, in modo che io possa andare avanti e a salire sul palco e fare transazioni il maschile, e quindi concentrarsi meno sul relazionale perché mi piacerebbe essere più maschile e meno relazionale, in modo che io possa portare più soldi in e con il resto del corpo studentesco. Questo è il mio obiettivo, se potete aiutarmi, fantastico. Se non è possibile, e conoscete qualcuno che può, inviarli a noi, li inviano alla Sandra, lei sa il suo indirizzo e-mail, e in avanti e verso l'alto. Tutti i buoni auspici, grazie per aver partecipato, e che è per oggi.