МАРКЕТИНГ

Конструктор оффера

Инструмент: Конструктор оффера

Результат, доказательства, скорость, ноль усилий: предложение, от которого трудно отказаться, за 3 часа

ВРЕМЯ
2-3 часа на сборку, неделя на проверку

УРОВЕНЬ
средний

МЕТОД
Формула ценности, Алекс Хормози, «$100M Offers»

> КАК ЗАПОЛНЯТЬ
> Заполни рычаги словами клиента, собери фразу, проверь на 10 людях.

1 Четыре рычага ценности

серые строки: пример заполнения

Рычаг	Вопрос	Мой ответ
Желанный результат	Что клиент получит, в цифрах и его словами?	
Вера в результат	Почему он поверит, что получится у него?	
Скорость	Что он увидит в первую неделю?	
Усилия	Что трудно клиенту, что я беру на себя?	

2 Гарантия

Условие для клиента

Что я гарантирую

Что получает клиент, если не вышло

Сколько стоит, если запросят 15%, ₸

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

3 Оффер одной фразой

Версия 1

Версия 2 после проверки

Цена

4 Проверка на 10 клиентах

Кто	Что понял	Возражение	Готов купить?

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Конверсия рекламы в заявку: ×1,5-2 при том же бюджете
- Заявка в покупку: от 30%
- Запросили гарантию: до 15%
- Средний чек новых: растёт при той же цене заявки

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба