

# Стъпки за Създаване на Асансьорната Реч и Продажбено Послание

## Асансьорна реч - структура.

Помагам на \_\_\_\_\_ (коя е групата от хората, на които помагаш?)

Които \_\_\_\_\_ (какъв точно е проблемът, който имат, възможно най-ясно и конкретно)

\_\_\_\_\_ (опиши резултата, който те ще постигнат, направи го измерим)

За/със/без \_\_\_\_\_ (опиши удобството за потенциалните клиенти, откъм постигане на този резултат)

## Пример - Асансьорна реч

Помагам на мъже с наднормено тегло,

Които искат да свалят повече от 20 килограма

Да изгорят цялата излишна мазнина по тялото си

За 90 дни

Без да гладуват или да се налага да правят стриктни и невъзможно трудни упражнения

## Пример - Продажбено съобщение

*(Продажбеното съобщение е просто синтезирана версия на Асансьорната реч в директен изказ директно към потенциалния клиент.)*

„Свали повече от 20 килограма за 90 дни, без гладуване и без невъзможно стриктни упражнения“

**ВАЖНО:** Имай предвид, че цялата тази информация от горните полета, ти не я измисляш и съчиняваш от само себе си.

Това трябва да е информация, която си научил от твоите проучвания в предните стъпки. Ако нямаш достатъчно информация, за да попълниш асансьорната реч, може би ще е полезно да поработиш още над нишата и проучването на проблемите, притесненията и нуждите на нишата.

**ВАЖНО 2:** Продажбеното послание се прави въз основа на Асансьорната реч. Не се измисля само по себе си и не може да се прави отделно. Двете вървят ръка за ръка.