

## «Чеклист к формуле Евгения Смирнова»

<b>1. Написание заголовка</b>	<input type="checkbox"/>
1.1 Придумайте заголовок содержащий корневую выгоду	<input type="checkbox"/>
1.2 Добавить уникальное торговое предложение («без», «с», «за»).	<input type="checkbox"/>
1.2 Добавить конкретику (цифры), секретный элемент.	<input type="checkbox"/>
1.4 Учесть самооценку человека, обещать не слишком много	<input type="checkbox"/>
1.5 Добавить подзаголовок, который раскрывает суть заголовка и еще более интригует.	<input type="checkbox"/>
<b>2. Приветствие</b>	<input type="checkbox"/>
2.1 Обратиться в ракурсе того, что сейчас хочет получить ваш клиент.	<input type="checkbox"/>
2.2 Представиться, коротко подчеркнув свои основные регалии в контексте продукта.	<input type="checkbox"/>
<b>3. Вводный абзац</b>	<input type="checkbox"/>
3.1 Описать ситуацию, в которой находится ваш клиент	<input type="checkbox"/>
3.2 Отобразить обращение ко всем целевым группам, если их несколько (новички и профессионалы)	<input type="checkbox"/>
<b>4. История автора</b>	<input type="checkbox"/>
4.1 Описать максимально детально и подробно проблему, которая была у автора, и ее конечный результат от ее решения в формате истории	<input type="checkbox"/>
4.2 Использовать фотографии до и после, а также слова, характерные для историй	<input type="checkbox"/>
<b>5. Представление курса</b>	<input type="checkbox"/>
5.1 Название курса жирным шрифтом	<input type="checkbox"/>
5.2 Картинка курса	<input type="checkbox"/>
5.2 Для кого этот курс?	<input type="checkbox"/>
5.3 Описать методику и уникальность курса, для кого он подходит (новичкам и профессионалам).	<input type="checkbox"/>
5.4 Что вошло в курс, программа обучения	<input type="checkbox"/>
<b>6. Выгоды приобретения курса</b>	<input type="checkbox"/>
6.1 Описать выгоды, которые получит человек и как он решит свои вопросы – описание содержания каждого видео-урока	<input type="checkbox"/>

<b>7. Что вы получите, изучив курс?</b>	<input type="checkbox"/>
7.1 Описать центральные и обобщенные выгоды, которые получит человек, изучив видео-курс	<input type="checkbox"/>
7.2 Объяснить какие основные свои проблемы он решит	<input type="checkbox"/>
7.3 Акцентировать внимание не на самом видео-курсе, а на том, каким станет ваш клиент после его приобретения, что он сможем получить и как улучшить свою жизнь	<input type="checkbox"/>
<b>8. Бонусы</b>	<input type="checkbox"/>
8.1 Описание бонусов	<input type="checkbox"/>
8.2 Заказать хорошие кавер боксы для бонусов и дать им хорошее описание – 3-4 абзаца на каждый	<input type="checkbox"/>
<b>9. Отзывы</b>	<input type="checkbox"/>
9.1 Собрать отзывы клиентов эксперта о его деятельности в офлайне	<input type="checkbox"/>
9.2 Адаптировать отзывы под курс	<input type="checkbox"/>
9.3 Сделать фотографии людей	<input type="checkbox"/>
9.4 Указать контактные данные людей (e-mail, номер телефона или страницу в социальной сети)	<input type="checkbox"/>
<b>10. Подготовка к цене</b>	<input type="checkbox"/>
10.1 Описать потенциальному клиенту картину того, что он хочет добиться	<input type="checkbox"/>
10.2 Задать вопрос о том, насколько ценен для него результат и новые ощущения, что готов отдать клиент в обмен	<input type="checkbox"/>
10.3 Принизить ожидания клиента и предложить его воображению вполне достижимый и реальный результат	<input type="checkbox"/>
10.4 Заставить клиента представить в воображении, что он уже обладает результатом	<input type="checkbox"/>
10.5 Задать прямой вопрос – «Чем вы готовы пожертвовать ради этого? Насколько ценен для вас конечный результат?»	<input type="checkbox"/>
<b>11. Девальвация</b>	<input type="checkbox"/>
11.1 Снизить значение стоимости вашего продукта и повысить его воспринимаемую ценность	<input type="checkbox"/>
11.2 Сравнить стоимость своего продукта со стоимостью альтернативных вариантов в пользу вашего	<input type="checkbox"/>
11.3 Не сравнивать свой продукт с товарами, не имеющими отношения к вашему продукту	<input type="checkbox"/>
11.4 Сделать скриншоты с прайс-листами на альтернативные варианты	<input type="checkbox"/>
<b>12. Гарантия</b>	<input type="checkbox"/>
12.1 Написать смелую гарантию, без боязни получить большое количество возвратов	<input type="checkbox"/>

12.2 Добавить условие возврата денег в обмен на описание клиентом, что он сделал для получения результата.	<input type="checkbox"/>
12.3 Написать гарантию от руки обычным текстом и поставить свою подпись	<input type="checkbox"/>
<b>13. Посылка с диском</b>	<input type="checkbox"/>
13.1 Сфотографировать посылку в пакете почты России с диском в 2-3 ракурсах	<input type="checkbox"/>
13.2 Вставить фотографии в рекламный текст	<input type="checkbox"/>
<b>14. Форма заказа</b>	<input type="checkbox"/>
14.1 Отделить форму заказ рамкой	<input type="checkbox"/>
14.2 Описать, что получает в конечном счете клиент	<input type="checkbox"/>
14.3 Указать когда придет посылка	<input type="checkbox"/>
14.4 Способы оплаты	<input type="checkbox"/>
14.5 Пошаговое описание как оформить заказ	<input type="checkbox"/>
14.6 Четко и ясно сказать в повелительном наклонении, что человек должен сделать прямо сейчас	<input type="checkbox"/>
<b>15. P.S.</b>	<input type="checkbox"/>
15.1 Подвести итог вашего предложения	<input type="checkbox"/>
15.2 Подчеркнуть центральную выгоду	<input type="checkbox"/>
15.3 Напомнить время действия специального предложения и других дедлайнов	<input type="checkbox"/>
15.4 Оставить контактные данные	<input type="checkbox"/>
15.5 Оставить ссылку на регистрацию в партнерской программе	<input type="checkbox"/>