

Skrypt filmu “Wzmacniacz autorytetu”

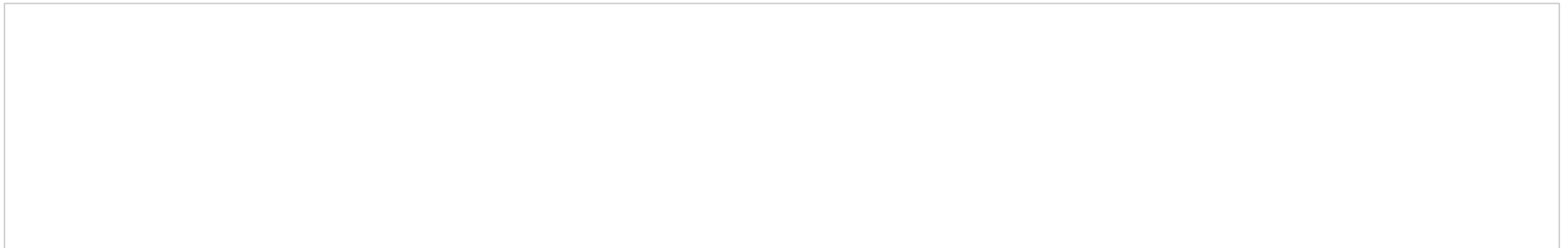


1. Gratulacje

Pogratuluj zapisania się na Lead Magnet, wspomnij, że samo to oznacza że (jest krok przed konkurencją / działa sprawniej niż inni, itp.) Zapewnij, że za chwilę rozjaśni mu się [Obietnica z Lead Magnetu] i dowie się co zrobić / jak zacząć rozwiązywać [Palący problem, który ma]

Jesteś jedną z niewielu osób która zainwestuje swój czas w nauczenie się tego, czego potrzebujesz aby [osiągnąć cel / rozwiązać problem]

Więc kiedy większość osób pozostanie sfrustrowana sytuacją lub będzie dalej próbować [nieskuteczne sposoby, których klient próbował] przez co nie [osiągnięcie celu], Ty właśnie wszedłeś na skuteczną drogę i już wkrótce możesz zobaczyć faktycznie rezultaty, dużo szybciej niż myślisz, że to jest możliwe.



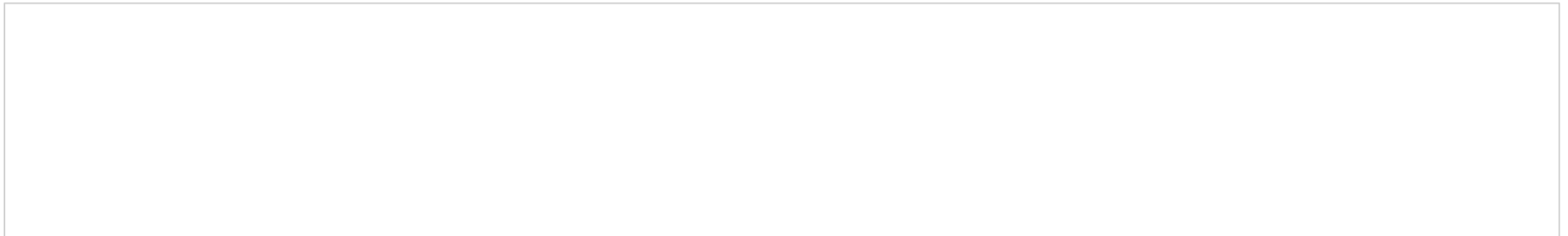


2. Autorytet /ekspertyza

A skąd to wiem / dobrze wiem o czym mówię ponieważ od X lat pracuje z [identyfikacja avataru klienta] jak Ty i pomagam im [osiągnąć wymarzony cel].

I to o czym chce Ci tu powiedzieć to jest dokładnie ten sam system / sposób, dzięki któremu moi klienci [lub identyfikacja avataru] [osiągnięcie rezultatu] podczas gdy większość innych w tej samej sytuacji wciąż boryka się z tymi samymi problemami.

Jeśli widzisz mnie pierwszy raz to nazywam się [Imię i Nazwisko], jestem [kim - krótko!] i w tym krótkim filmie chciałem powiedzieć Ci o [zagadnienie z Lead Magnetu]



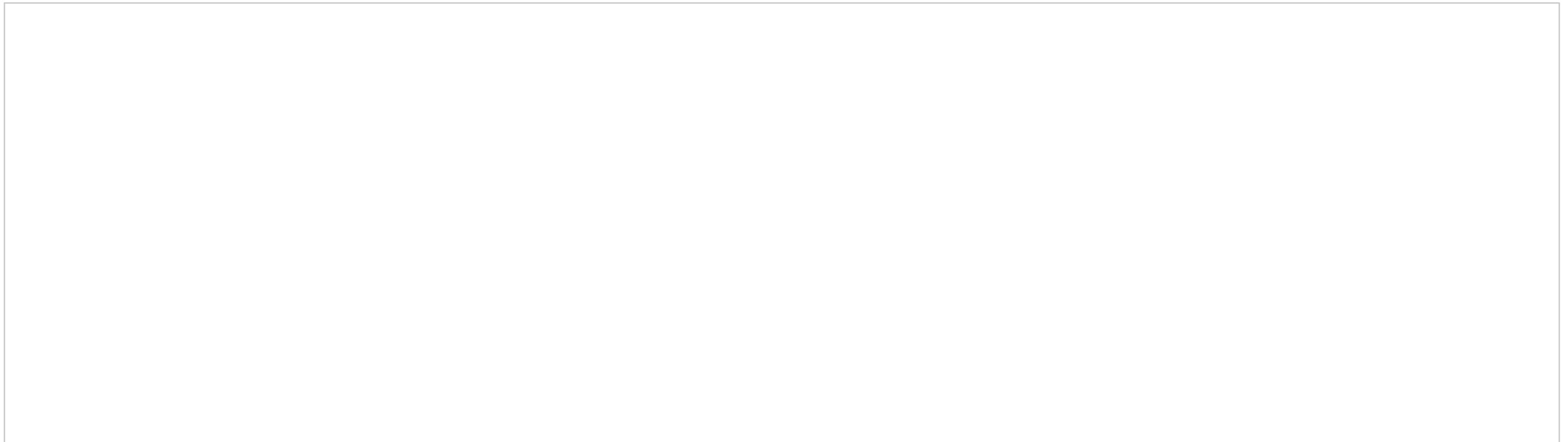


3. Co zobaczą

Ale tak naprawdę to jest tylko część całego rozwiązania. Dlatego chcę Ci powiedzieć jak [z Lead Magnetu] oraz wskazać jak to się ma do całościowego obrazu sytuacji

Ponieważ od [Palący problem] do [wymarzone rozwiązanie] prowadzi szersza droga.

Ale zacznijmy od [zagadnienie z Lead magnetu]





4. Przeprowadź ich

Pokrótkie opowiedz o tym, co znajdą w Twoim Lead magnecie i w czym im to pomoże



5. Pokaż lukę

Tak jak wspomniałem wcześniej [cel Lead Magnetu] jest tylko fragmentem większego rozwiązania, ponieważ aby [osiągnięcie wymarzonego celu] trzeba jeszcze [inne kroki Twojego rozwiązania]. Dokładnie w taki sposób pracuje z moimi klientami, dzięki czemu sprawnie osiągamy efekty.

Dlatego właśnie chcę Cię dziś zaprosić, do zainwestowania tej niewielkiej ilości czasu i [wezwanie do akcji - umówienie się na wstępną rozmowę lub obejrzenie strony sprzedażowej, ew: obejrzenie serii maili lub zapisanie się na webinar].

Dzięki temu będziesz mieć jasność co do tego [czym powinieneś się teraz zająć w sprawie... / lub czy moja oferta jest dla Ciebie i pomoże Ci ruszyć w odpowiednim kierunku]



6. Wezwanie do akcji

Wezwanie do akcji (opisz dokładnie co mają zrobić) Dlatego kliknij teraz przycisk pod tym filmem, który zabierze Cię do strony z kalendarzem i umów się w dogodnym dla Ciebie czasie na niezobowiązującą rozmowę

Albo przejdź teraz na stronę na której zobaczysz dokładnie w jaki sposób możesz osiągnąć [wymarzony rezultat]

