**Миша**: Супер!

**Ира:** Супер! Все ясно.

**Миша:** Супер, спасибо, отлично, отлично, отлично! В качестве - всё огонь, Паш! Всё огонь, все понятно. Дерево только нихрена непонятно зачем, да. Ну, то есть, ты вот либо объясни это, либо переназови. Но сейчас не надо. Ну вот...ты очень хочешь свое дерево, но как бы оно непонятно пока. Давайте!

**Паша:** Рабочая сторона какая у нас?

**Настя:** Да! Ты туда шагаешь, потому что у меня эта рабочая сторона

**Паша:** Хорошо.

**Настя:** Нет! Меня, наверное, не закрывай.

**Миша:** Тема какая?

**Настя:** У нас Паша хочет написать скрипт продаж.

**Миша:** О! Паша пишет скрипт продаж?

**Паша:** Да.

**Настя:** Да.

**Миша:** (нрзб 00:05:28) кстати, да.

**Паша:** Нормальная!

**Настя:** Да! Скрипт продаж, во-первых, ведёт к сделке, да? Чтобы сделка состоялась, нужно сделать шаг назад и сделать так, чтобы у клиента не было возражений. Шагай! Чтобы не было возражений, нужно сделать такую презентацию, чтобы она уже предзакрывала все возражения и был там такой "вау-эффект" , что до возражения у человека даже не дошло! Шаг назад. Чтобы была крутая презентация, важно выявить потребности, понять боль и понять проблему и тогда презентация будет крутой! Шаг назад! Чтобы вопросы задавали эффективные, да? И человек в целом отвечал на эти вопросы и сделка была гладкой и быстрой, нужно запрограммировать клиента, чтобы он в целом понимал, что мы сейчас будем делать. Чтобы всё прошло гладко и в целом было состояние на подъёме, нужно такое приветствие, чтоб там была суть, чтоб там было классное состояние, настроение..

**Миша:** Начать разговор, да?

**Настя:** Начать разговор! То есть - приветствие. Перед тем, чтобы начинать приветствие, в целом - звонить, нужно определить: кому ты будешь звонить? Целевые портреты, портреты клиента. Потому что сценарии крипта будут отличатся в зависимости от портрета. Чтобы это понять и классно определить целевую аудиторию, нужно еще поставить цель скрипта. Часто скрипты плохие, потому что неправильно поставлена цель. Как только ты понимаешь цель скрипта - дальше становится все логично и понятно. Ну и перед тем, как поставить цель, нужно понимать - что ты будешь продавать этим скриптом. Ну, допустим, ты уже знаешь. И, чтобы круто это все сделать, нужно купить курс у Настасьи Белочкиной "Безотказные скрипты"!

**Миша:** Ну. Да! Круто, давайте похлопаем! Я бы не рекомендовал вам, ну, это понятно, что сейчас юмор, да - купить курс.

**Настя:** Это понятно.

**Миша:** Я бы не рекоментодвал, ну, методику "Шаг назад" замыкать на покупку, да. Лучше так не делать .

**Настя:** Ну, простой шаг - определить цель скрипта.

**Миша:** Да. Не совсем. Давайте тот шаг, который ну очень легко сделать, типо, сесть поговорить 20 минут по этому шаблону.

**Настя:** А, окей!

**Миша:** Понимаете, да? Сесть в кафешке и поговорить 20 минут по этому шаблону. Или, например, взять и заполнить вот эту анкету, понимаешь, да?

**Настя:** Угу!

**Миша:** Или взять, написать вот такое голосовое сообщение своему другу: "Привет, встретимся в среду там, начинаем работать!". Понимаешь, да? Ну, то есть. Потому что когда вы говорите абстрактную..абстррактный шаг "определиться с критериями выбора"......Ну, как бы, непонятно, че делать, да? А вы, ну, в натурально понятно делайте, чтобы было вот, типо: сядем, попьем чайку. Понимаешь, да? И определимся, и стартанём. Чтобы в мозгу у человека было такое: "то есть надо пить чай, и тогда будет миллион баксов!". Понимаешь, ну, дальше..? Всё!

**Настя:** Спасибо!

**Миша:** Спасибо огромное! Спасибо актерам! Да! Выведем участника из онлайна и посмотрим, как он шагал назад. Давайте выведем. Выводим! Как зовут? Ром, как зовут участника? Сейчас представится. О! О! Здрасте! Привет! Сейчас.... микрофон включен, попробуй ещё что-нибдуь скажи! Надеюсь, что мы тебя услышим. Елена!

**Елена:** Меня...Елена, Да!

**Миша:** Всё! Слышно, отлично - всем привет!

**Елена:** Хорошо слышно?

**Миша:** Да! Елен, привет! Ага!

**Елена:** Всё супер, привет! Я занимаюсь онлан-обучением скрапбукингу!

**Миша:** О, скрапбукинг!

**Елена:** Это создание своими руками альбома для фотографий.

**Миша:** Это такой кра..Я давай еще тоже....Я, прикиньте, знаю че такое скрапбукинг, не спрашивайте откуда....Это такие книжечки, которые состоят из разных таких красивых наклеечек, пёрышек, бисера там всяких каких-то ништячков, которые очень красиво смотрятся! Вот это вот умение делать такие книжечки и альбомы очень хэндмейдовские, вот, называются - скрапбукинг. Правильно?

**Елена:** Да, да - всё правильно!

**Миша:** Да! Их, конечно, проще показать визуально, чтоб было понятно. Но окей! У тебя есть с собой скрапбукинг?

**Елена:** Да, есть, сейчас могу показать!

**Миша:** Вот прям рядом!? Надо далеко бежать или нет?

**Елена:** Не, я уже!

**Миша:** Молодец. Вот это вот скрапбукинг. Да? Иногда так проще объяснить, да?

**Елена:** Да.

**Миша:** Вот она делает так, что другие так делают!

**Елена:** Да! (нрзб 00:09:32)

**Миша:** Хорошо. И давай шаги назад.

**Елена:** Самый последний шаг - у нас готов вот такой альбом. В этом альбоме у нас собраны фотографии семейные: самые любимые, самые классные, и это мы сделали своими руками.

**Миша:** Отлично.

**Елена:** Это последний шаг. Предыдущий шаг - у нас готовы отдельные детали этого альбома.

**Миша:** Отлично!

**Елена:** То есть у нас отдельно есть обложка, отдельно странички, отдельно переплет.

**Миша:** Отлично!!

**Елена:** Еще предыдущий шаг - мы делаем эти отдельные детали.