

## ❖ فرمول ۱ فرمول مقایسه

ذهن مخاطب عموماً مقایسه‌گر است پس ما می‌توانیم یک مقایسه‌ای انجام بدهیم که مخاطب بتواند در لحظه تصمیم بگیرد ولی باید در نظر داشته باشیم این مقایسه بر اساس مزیت رقابتی ما باشد. در استوری اول ۲ ستون می‌گذاریم موقعیت‌های سمت راست نکات مثبت و سمت چپ نکات منفی قرار می‌دهیم.

✔ مثلاً برای یک پیج کفش فروشی که مزیت رقابتی آن کیفیت است: سمت راست کفشی که با کیفیت هست می‌گذاریم سمت چپ کفشی که ارزان هست بعد در ۳ تا ۶ استوری ادامه می‌دهیم، در اسلاید بعدی می‌گوییم اگر انتخاب تو کیفیت بهتر است خوب جایی آمدی و در اسلاید نهایی اگر آفر ارسال رایگان یا هر مزیتی داری بیان می‌کنی و در نهایت کال تو اکشن

\*\*\* یک نکته مهم هیچ وقت در استوری‌ها از کلمه خرید استفاده نشود چون خرید در ذهن برابره با از دست دادن می‌توانید از کلمه‌های جایگزین استفاده کنید مثلاً برای داشتن این محصول یا جهت تهیه این دوره...



1

هدف اصلی ما در این پیج  
همیشه ارائه‌ی محصولات  
با کیفیت بوده.

وقتی از کیفیت حرف میزنم  
از چی حرف میزنم؟

بیا تا برات یک مثال بزنم

2



قیمت:

212



قیمت:

375

بریم ببینیم این دو کفش  
چه تفاوت‌هایی با هم دارن؟

# مقایسه پاشما

3

کفی این کفش  
کاملا صافه و تقریبا  
بعد از یک هفته  
استفاده کم درد  
میاد سرانغت



کفی این کفش  
طراحی شده برای  
پیاده روی های  
طولانی مدت



# مقایسه پاشما

4

اگر یه روز بارونی با  
این کفش بری بیرون  
رسمآ پاهات خیس  
میشه



یک لایه پلاستیک  
داخل این کفش  
استفاده شده که  
توی بارندگی آب  
نفوذ نکنه توش



# مقایسه پاشما

5

کیفیت دوخت به  
حدی پایینه که بهش  
میگن کفش یکبار  
مصرف (:)



هر هفته این کفش  
رو بنداز ماشین  
لباسشویی چون  
کیفیت دوخت  
بالایی داره.



# مقایسه پاشما

6

هر کی این کفش رو  
پاش کنه، بوی پا  
اطرافیانش رو خفه  
میکنه.



به خاطر الیافی که  
در این کفش به کار  
رفته، پاهات عرق  
نمیکنه



7

**اگر کفشی که کیفیت  
بالایی داشت رو انتخاب  
کردی، بهت تبریک می‌گم  
چون اومدی جای درست**





8

**امروز ارسال رایگان داریم**

همچنین 10% تخفیف برای سفارش اولی ها

**دیدی؟**

**من تو رو ترغیب و قانع کردم  
کفشی رو بخری که خودم میخوام.  
با اینکه در مقایسه کفش گرون  
تری بود.**

**9**



یک نکته مهم هیچ وقت در استوری‌ها از کلمه خرید استفاده نشود چون خرید در ذهن برابر با از دست دادن می‌توانید از کلمه‌های جایگزین استفاده کنید مثلاً برای داشتن این محصول یا جهت تهیه این دوره...



10

اینجا اگر میخوای خوب بفروشی باید از بقیه یه پله جلوتر باشی

فروشی در فضای مجازی کار آسونی  
نیست، خصوصا در یک فضای  
رقابتی مثل اینستاگرام

## ❖ فرمول ۲ فرمول کوئشن

سوال پرسیدن همیشه بهترین راه تعامل گیری است. از این فرمول برای اینکه به آن چیزی که می‌خواهیم برسیم استفاده می‌کنیم. باید بگردیم ببینیم در دایرکت مخاطب بیشتر چه باگی دارد روی آن کار کنیم.

✅ مثلاً پیچ تابلوهای دست ساز: در دایرکت بیشترین پیام اینه که چقدر گرونه؟

شما در استوری پرسید با مثلاً ۳۰۰ هزار تومان چه می‌تونن بخرن؟ جواب‌های مخاطب‌ها رو استوری کنیم! جواب‌هایی که بیشتر فان هستند و همچنین جواب‌هایی که به روند استوری تو کمک می‌کنند... بین ۳ تا ۵ اسلاید این جواب‌ها را می‌گذاریم، و در نهایت می‌گیریم با این ۳۰۰ هزار تومان می‌تونن این تابلوی دلبر را داشته باشن. حواسمون باشه جواب‌هایی که منتشر می‌کنیم چیز با ارزشی نباشه، طوری که مخاطب قانع بشه با این پول هیچ چیز خاصی نمی‌شه خرید و این تابلو با این هزینه خیلی ارزشمند است! در اسلاید بعد می‌گیریم که این تابلو چه مزیتی داره و یا برای کجا مناسب هست، عکس از نصب اون در اتاق می‌ذاریم، یا عکس از پیام رضایت مشتری که این تابلو رو خریده چه احساس رضایتی داره یا...

در اسلاید بعد گفته میشه از این محصول چند تا داریم و یا این رو می‌تونید با آفر ویژه یا ارسال رایگان تهیه کنید و در نهایت کال تو اکشن برای خرید...





با 300 هزار تومن  
چی میشه خرید؟

10:00

SUN, NOV 28



پیتزای محتوا

10 minutes ago

با 300 هزار تومن چی میشه خرید؟

👍 819

💬 12

REPLY



Claudia Alves 12 minutes ago

میتونی یه پیتزای دو نفره بگیری.

👍 995

💬 10

REPLY



10:00

SUN, NOV 28



پیتزای محتوا

10 minutes ago

با 300 هزار تومن چی میشه خرید؟

👍 819

💬 12

REPLY



Claudia Alves 12 minutes ago

لوازم آرایش فیبیک جهت از بین

بردن پوست صورت:)))

👍 995

💬 10

REPLY



10:00

SUN, NOV 28



پیتزای محتوا

10 minutes ago

با 300 هزار تومن چی میشه خرید؟

👍 819

💬 12

REPLY



Claudia Alves 12 minutes ago

والا یه بار بری کافه دوستات رو مهمون  
کنی تمومه

👍 995

💬 10

REPLY





با 300 هزار تومان میتونی این تابلو  
جذاب و هنری رو داشته باشی





**این تابلو رو میتونی تو پذیرایی  
خونه بالای مبل بزنی که از این به بعد موقع گرفتن عکس  
تولد و مهمونی‌ها یه منظره جذاب اون پشت داشته باشی.**



10:00

SUN, NOV 28



**Claudia Alves** 12 minutes ago

**سلام تابلو به دستم رسید حتی از اونی  
هم که فکر میکردم بهتر شد**





**این هم نمونه های دیگه**

**این بهترین 300 هزار**

**تومنیه که تو عمرت خرج کردی**



**امروز نه تنها ارسالون رایگانه  
بلکه با خرید تابلوهای ما یک  
تابلو 5\*10 هم هدیه میگیری**

**همین الان پیام بده**

## ❖ فرمول ۳ فرمول دروغ مصلحتی

توی استوری‌ها شوک وارد کنید!

✔️ فرصت و محدودیتی که گذاشتی به مخاطب بگو  
تمام شد! استوری بعدی با فاصله نیم ساعت بعد  
بگذارید و بگید که این استوری رو قراره فردا یا بعد از  
پایان این فرصت ببینید... اول بهش حس از دست دادن  
میدیم، و بعد بهش می‌گیم تو هنوز این فرصت رو  
داری! این فرمول مشتری دو دل شما رو ترغیب به خرید  
می‌کنه. در استوری بعد نمونه‌هایی از استفاده محصول  
یا مزایایی که برای مخاطب داره رو عنوان می‌کنیم، در  
اسلاید بعد حتماً اعلام کنید که اگر بخوای این رو بعد از  
این فرصت تهیه کنی با اینقدر افزایش قیمت مجبوری  
تهیه کنی! در اسلاید بعدی حتماً موجودی رو میگی بیان  
می‌کنی که مثلاً از این کار فقط ۵ تا مانده...  
و در نهایت مثل همیشه کال تو اکشن





# ظرفیت دوره ادمین شو به پایان رسید

خوش به حال کسانی که برای ثبت نام دست دست نکردن  
و قراره یکی از پولسازترین مهارت‌های دنیا رو یاد بگیرن

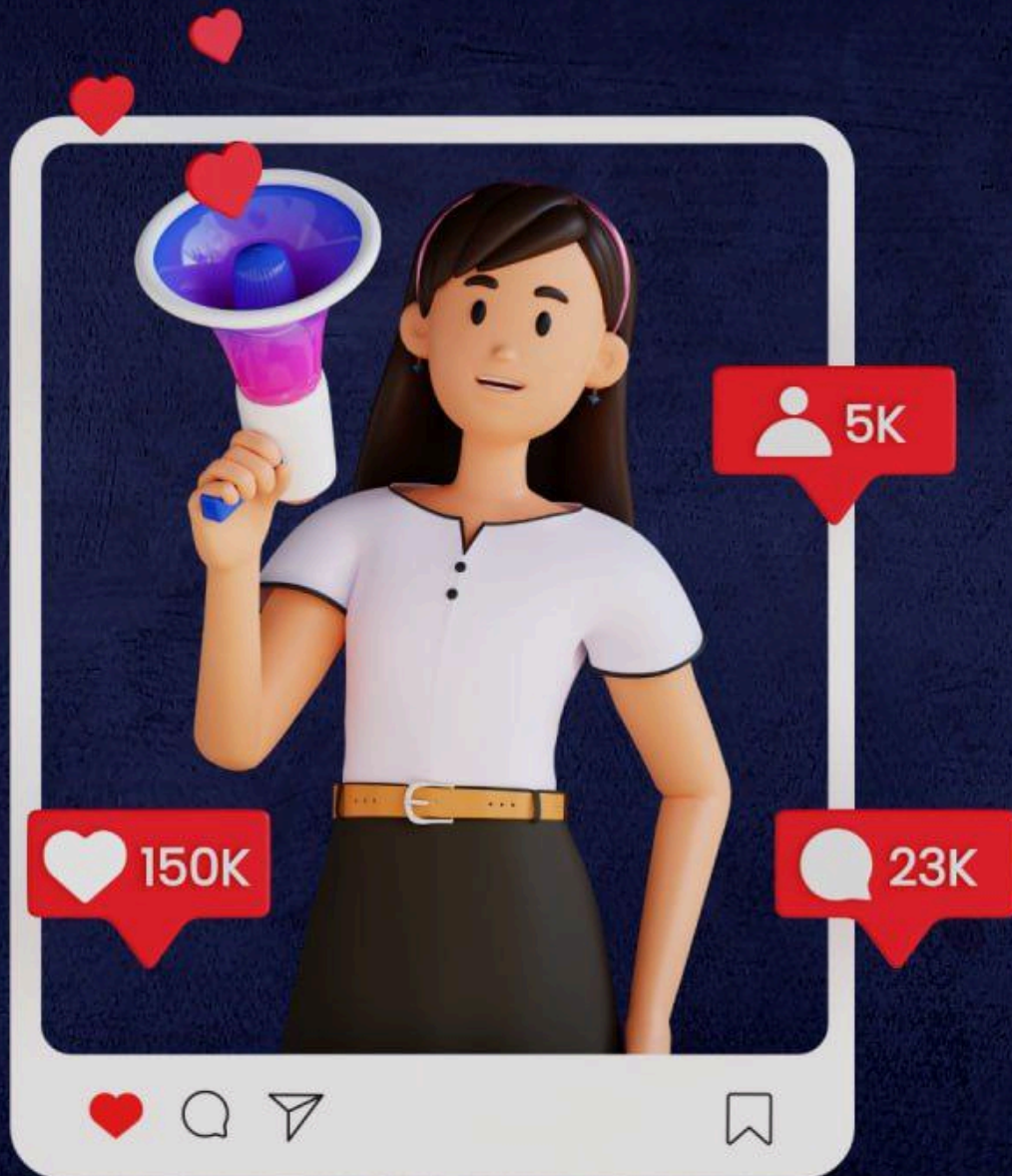
# نگران نباش

استوری قبل رو قراره به زودی ببینی

هنوز برای ثبت نام در ادمین شو فرصت داری  
اما اگر دنبال کار میگردی این فرصت تکرار  
نشدنی رو هیچ جوره از دست نده.

## چرا؟





## چون پیج کندو تنها جاییه که پس از آموزش، شما رو معرفی به کارفرما میکنه

سخنی از ادمین پیج کندو:  
والا خوش به حالتون زمان ما معرفی و این چیزا  
نبود خودمون باید میوفتادیم دنبال کار :

# بله به سال ۲۰۲۳ خوش اومدید

با این همه پیشرفت تکنولوژی و وجود نعمت  
اینترنت هنوزم شک داری که میشه یه شغل  
پردرآمد در منزل داشته باشی؟



# اندکی تفکر...

ده سال پیش ملت آرزوشون بود محل  
کارشون نزدیک خونشون باشه، الان کندو  
محل کارت رو آورده توی خونهات...



# ظرفیت محدوده

یادت باشه که فرصت‌ها همیشه در  
خونه‌ات رو نمی‌زنند، اگر تونستی استفاده  
کنی که باریکلا اگر نه باخت دادی

## مثال می‌خواهی؟



# ادمین شو دیروز قیمتش 490 بود، امروز 590

- تا ۵ شهریور ۴۹۰
- تا ۱۵ شهریور ۵۹۰
- تا ۲۰ شهریور ۶۹۰
- تا ۲۵ شهریور ۷۹۰

هم ظرفیت محدوده هم  
به مرور زمان قیمت این  
دوره طلایی میره بالا



این کیک هم داستانش اینه که یادت  
باشه بعد از شرکت در ادمین شو و  
معرفی به کارفرما، به دوستات و  
خانواده شیرینی بدی...

## ❖ فرمول ۴ فرمول دسته‌بندی دوتایی

آدم‌ها رو دسته‌بندی می‌کنیم. آدم‌هایی که این محصول یا خدمت یا آموزش رو تهیه می‌کنند این مزیت‌ها رو دارند، و کسانی که تهیه نمی‌کنند این موارد را از دست میدن.  
با استفاده از اهرم رنج و لذت آدم‌ها را در دسته‌ها قرار می‌دیم و با حس به دست آوردن ترغیب به خرید می‌کنیم.

استارت اسلایدها با این عنوان هست: **آدم‌ها دو دسته هستند:**

✅ مثلاً برای پیچ اسباب بازی فروشی: دسته اول کسانی که میرن در یه مغازه و چیزی که ببینند و خوششون بیاد می‌خرند، اسلاید بعد (دسته‌بندی خوبه رو اینجا می‌نویسیم) دسته دیگه کسانی که با مشاوره ما و بر اساس شخصیت و سن و ویژگی‌های بچه‌شون اسباب بازی رو انتخاب می‌کنند! استوری بد معایب انتخاب غلط رو می‌گیم، مثلاً بدون مشاوره انتخاب کنی بچه دو دقیقه بازی می‌کنه و خسته می‌شه میذاره کنار، و در اسلاید بعد با فیلم یا تصویر مزایای انتخاب درست رو نشون میدیم که مادر نشسته کتاب می‌خونه و به کارش می‌رسه بچه داره با اسباب بازی می‌کنه! و در اسلاید بعد می‌گیم اگه تو هم دلت لک زده واسه یه خواب راحت، یه غذا پختن بدون رفت و آمد بچه و یا... میتونی با مشاوره ما این انتخاب خوب را برای بچه‌ات داشته باشی. در اسلاید آخر نحوه ثبت سفارش یا مشاوره رایگان



**آدمها دو دسته هستند**



**دسته اول: مشتریان تصادفی**  
**این مشتریان به طور تصادفی**  
**خرید میکنند.**

**دسته دوم مشتریان متمرکز:  
این مشتریان با مشاوره و توجه به نیازهای  
ویژه بچه‌هایشان انتخاب می‌کنند.**

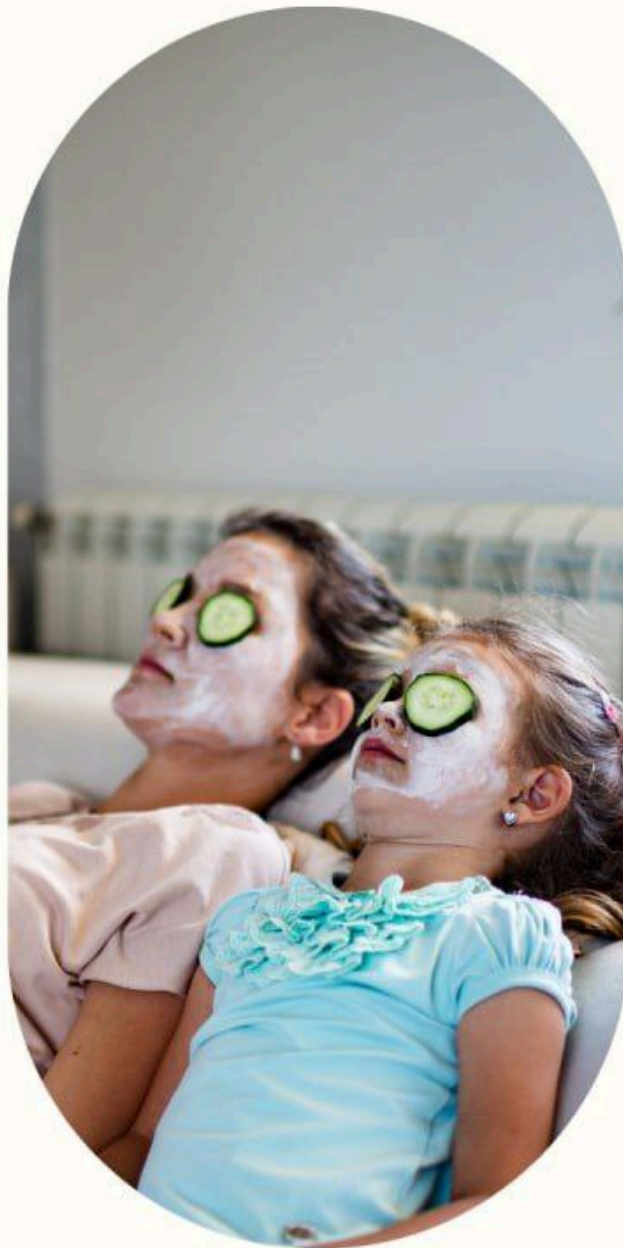




**فکر کن میری برای آقا پسر یه اسباب بازی  
میخری، بعد هم ایشون کلا یه بار ازش  
استفاده میکنه و میزاره کنار اسباب بازیش رو**

**حالا مامانی رو تصور کن که راحت برای  
خودش به کاراش میرسه و بچه اش هم  
با اسباب بازی جدیدش سرگرمه**





**کدوم دسته بهتره؟  
مامانی که تصادفی برای بچه اش خرید  
میکنه یا مامانی که با دقت و مشاوره  
خرید میکنه؟**



**میدونم که تو به عنوان یک مامان  
دلت لگ زده برای یک خواب راحت و  
بدون دردسر و سر و صدای بچه**

**میتونی با مشاوره با ما این انتخاب  
خوب را برای بچها داشته باشی.**

# برای گرفتن مشاوره و ثبت سفارش روی لینک زیر کلیک کن



لینک

## ❖ فرمول ۵ فرمول مخاطب مقابل آینه

در استوری‌ها طوری سوال کنیم که مخاطب بگه " دقیقاً من!"

با این سوال شروع می‌کنیم که تو همونی نیستی که..."

✅ مثلاً برای پیچ محصولات آرایشی: اسلاید اول تو همونی نیستی که می‌گفتی بعد از استفاده از یه سری محصولات جوش می‌زنی؟ این سوال‌ها را تا ۶ اسلاید می‌توانید ادامه دهید (این دغدغه‌ها را از بین دایرکت‌ها می‌توانید پیدا کنید)

و در اسلاید بعد میگی می‌تونی مشاوره رایگان بگیری و محصول مناسب‌تو بهت پیشنهاد بدم! اسلاید بعد رضایت مخاطبان را می‌گذارید به صورت اسکرین شات یا وویس یا فیلم. بعد باید بنویسی که این شخص بعد از مشاوره رایگان حدود ۳۰ درصد پوستش شاداب‌تر شده. یک عدد عنوان بشه که به صورت فکت مخاطب رو قانع کنه! در اسلاید بعد می‌گیم که مشاوره رایگان ما فقط تا پایان امروز هست محدودیت گذاشته بشه! و در اسلاید آخر نحوه سفارش یا ثبت نوبت یا کال تو اکشن...



**تو همونی نیستی که...؟**



**تو همونی نیستی که می‌گفتی بعد  
از استفاده از یه سری محصولات  
جوش می‌زنی؟**

**تو همونی نیستی که  
میخواه محصولات آرایشی  
بهداشتی ای که استفاده  
میکنه حتما با کیفیت بالا  
باشه؟**



**تو همونی هستی که میخوای به پوستت  
برسی ولی نمیدونی از چه محصولی  
استفاده کنی.**





**می تونی مشاوره رایگان بگیری  
و محصول مناسب تو بهت  
پیشنهاد بدم**

## بین مشتری عزیزمون چی میگه

میگن که بعد از مشاوره با ما و محصولی که ما  
بهشون پیشنهاد دادیم، پوستشون سه برابر  
شاداب تر شده



بعد از مشاوره با شما و استفاده از محصول  
شما پوستم سه برابر شاداب تر شده. مرسی  
که هستید...



**• فقط امروز •**

**مشاوره، ایگان ما فقط  
تا پایان امروز هست**



**برای دریافت مشاوره و ثبت  
سفارش همین استوری رو  
ریپلای کن**

## فرمول ۶ فرمول نمک روی زخم ✨

طوری بیان می‌کنیم که اگر شما این محصول یا خدمت من را نداشته باشید، این مشکلات براتون پیش میاد و بعد این مشکل رو بولد می‌کنیم و در آخر راه حل بیان می‌کنیم! اصول فرمول اینه که اول درد رو بیان می‌کنی و در اسلایدهای بعد تصویرسازی می‌کنی، دردناکش می‌کنی و نمک روی زخم می‌پاشی، سپس راه حل خودمون رو بیان می‌کنیم...



# مگه چی میشه اگه مبلمان

## درستی رو انتخاب نکنم؟

- انتخاب اشتباه مبلمان ممکن است  
به مشکلات جسمی منجر شود.
- هدر رفتن زمان و پول.
- پس از خرید، ممکن است مبلمان  
به سرعت فرسوده شود.



**تو خودت متوجه نمیشی ولی به مرور زمان با  
نشستن روی مبلمان غیر استاندارد، می فهمی که  
این تصمیم نادرست منجر به ایجاد مشکلات در  
جسم و راحتی تو در طولانی مدت می شود.**



**یعنی خدایی نکرده قرار نیست که به  
جای اینکه هزینه مبلمان کنی، بعدا  
هزینه دکتر ارتوپد بدی که...**





ما به عنوان تولیدکننده مبلمان با بیش از 20  
سال تجربه در این صنعت، به شما مبلمانی با  
کیفیت بالا و طراحی شیک ارائه می‌دهیم.



همچنین ما ضمانت کیفیت و خدمات پس از  
فروش را فراهم می‌کنیم تا مشتریان از خرید  
خود اطمینان داشته باشند.

**لینک دریافت مشاوره**

## ❖ فرمول ۷ فرمول منفعت

به مخاطب بگیم اگر سه برابر بهتر از اینی که هستی،  
می‌خوای بشی من کمکت می‌کنم!

✅ مثلاً در فروش محصول کتاب؛

اسلاید اول: می‌خوای این کتاب را سه برابر ارزون‌تر  
بخری؟

اسلاید دوم: هیچ می‌دونستی با پول یک کتاب می‌تونی  
سه تا کتاب داشته باشی؟

اسلاید سوم: این کتاب مثلاً چون موضوعش کسب و  
کاره توی ۵ روز اول، خودش پول خودش رو در میاره! با  
تکنیک‌هایی که توی این کتاب هست می‌تونید  
راحت‌تر بفروشی!

اسلاید چهارم: این کتاب توی لیست کتاب‌هایی هست  
که توی ۵ روز اول پول خودشون رو در میارن!

اسلاید پنجم: کد کتاب‌هایی رو که می‌خوای بفرست تا  
کتاب‌ها رو برات ارسال کنم!

در این فرمول وقتی منفعت‌ها رو بیان می‌کنی سریع  
باید بری سراغ فروش! نباید زیاد کش داد که تا

منفعت‌ها در ذهن مخاطب هست مخاطب ترغیب به  
خرید بشه!



# میخواهی کتاب پیتزای محتوا رو سه برابر ارزشون تر داشته باشی؟





**باید به اطلاعات برسویم که با  
پول یک کتاب میتونی سه تا  
کتاب داشته باشی.**



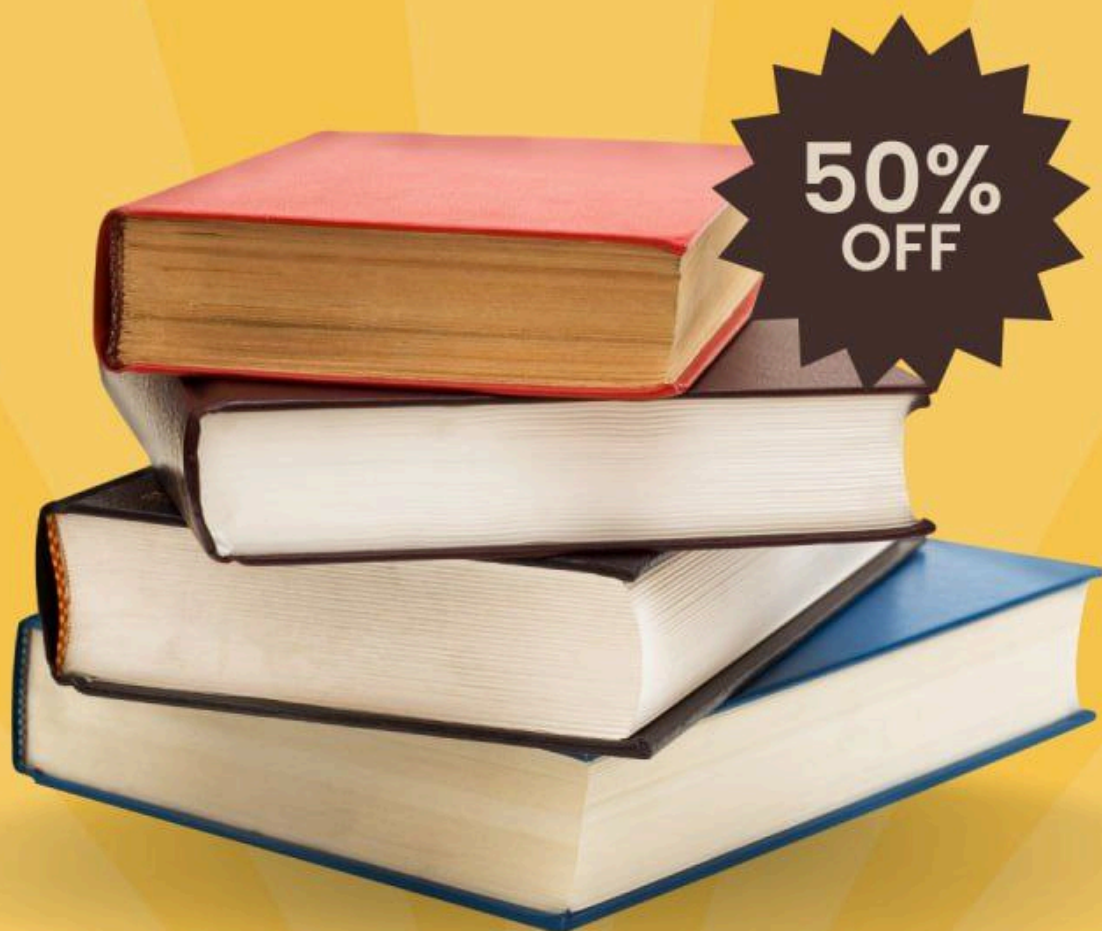
**با به کار گیری تکنیک‌های  
پیتزای محتوا، به سرمایه  
گذاری کردی که که بعدا پول  
خودش رو در میاره.**



**کتاب پیتزای محتوا جزو پنج تا کتاب  
دنیاست که ملت بعد از استفاده ازش  
تونستن بهتر بفروشن**

**OK**

**کد کتاب‌هایی رو که  
می‌خواهی بفرستی تا کتاب‌ها  
رو برات ارسال کنم**



## ❖❖ فرمول ۸ فرمول پل

در این فرمول باید قبل از یه شرایط مهم و بعد از یه شرایط مهم را شرح بدی!  
یعنی اول شرایطی که خوب نیست و بعد شرایطی که خوب شده، و پل رسیدن به اون رو توضیح داد.

✅ به عنوان مثال در پیج فروش روتختی: اسلاید اول:  
دیدنی یه بار روی تخت تکون بخوری کل روتختیت به هم می‌خوره و جمع می‌شه؟ اسلاید دوم: این روتختی جدیداً دیدنی که مد شده پشتشون کش داره و فیکس میشه!

اسلاید سوم: ما این روتختیا رو موجود کردیم و در اسلاید آخر آفر یا ارسال رایگان یا... رو بیان می‌کنیم و در نهایت کال تو اکشن





**دیدنی بعضی از این تیشرت ها  
رو تا میثوری پرز پری میثه و  
انگار ده ساله کار کرده؟؟؟**



# T. SHIRT

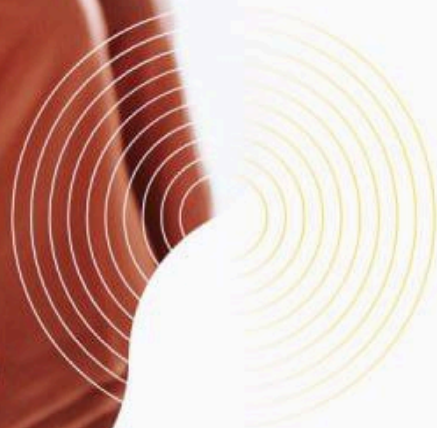
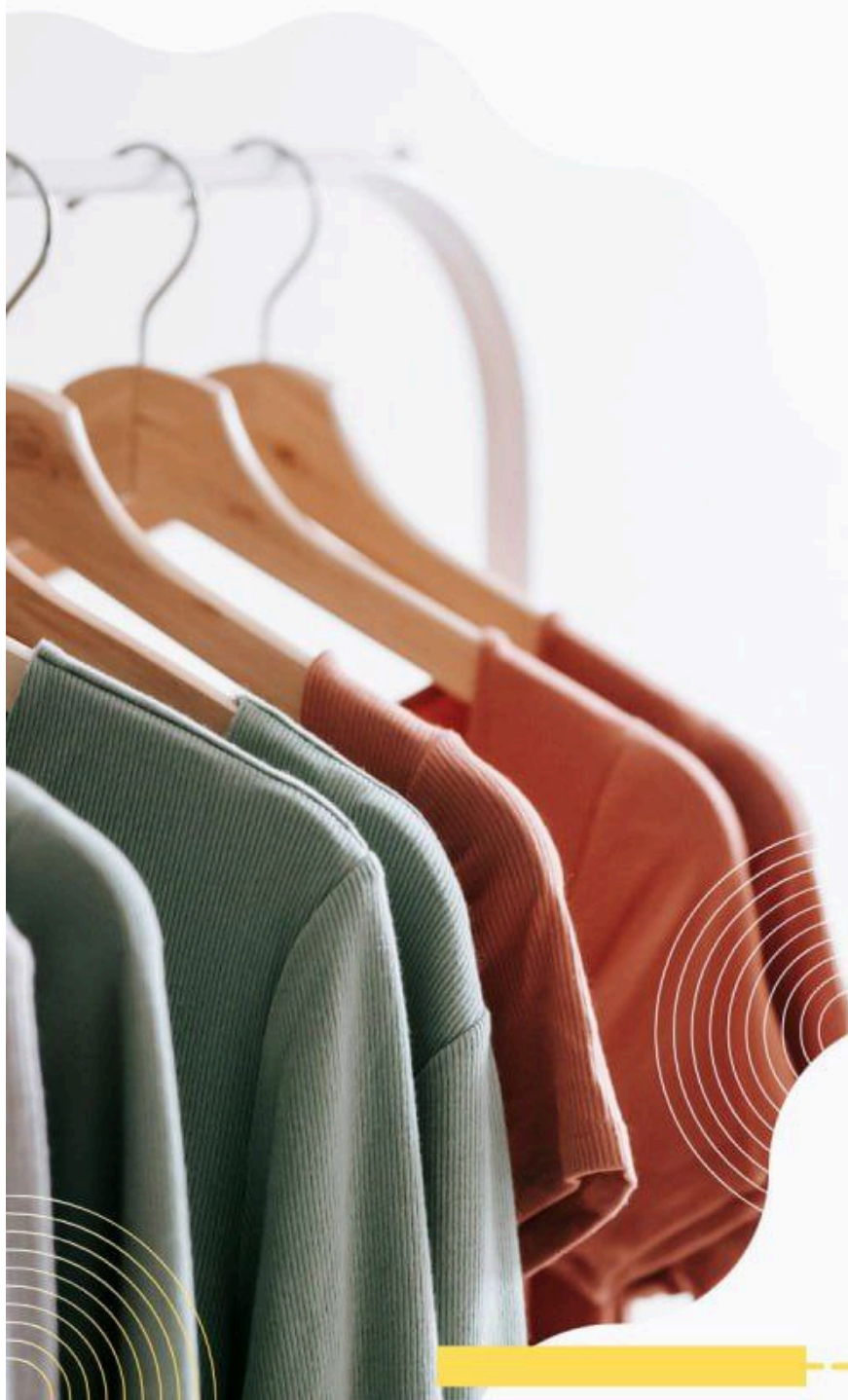
**یه تیشرت‌هایی مد شده نانو،  
باورت همیشه؟؟؟ اصلا پرز نمیشه که  
هیچ، هر بار میشوری اتوش میکنی  
انگار تازه خریدیش**


# NEWLY ADDED



**خبر خوب اینکه که ما این  
تیشرت ها رو موجود کردیم.**

**به یمن ورود این تیشرت‌های  
شگفت‌انگیز در پیچ ارسال  
رایگان گذاشتیم**





**تو هم تو شوکی هنوز؟؟؟  
برای ثبت سفارش بیا دایرکت**

## ❖ فرمول ۹ فرمول معکوس

آدما طبیعتاً وقتی بهشون گفته میشه این کار رو نکن، ذهنشون به این سمت میره که اون کار رو انجام بدن! از این فرمول استفاده میکنیم برای فروش بیشتر! می‌گیم ثبت نام نکن! رزرو نکن! تهیه نکن! اگه می‌خوای این آسیب‌ها رو ببینی!!! اگه نمی‌خوای این آسیب‌ها رو ببینی ثبت نام کن!

✅ مثلاً برای پیج آموزشی نوازندگی:  
اسلاید اول: پیش من آموزش نبین!  
اسلاید دوم: اگه قرار نیست برای آموزشی که می‌بینی، وقت بزاری و تمرین کنی!  
اسلاید سوم: اگه قرار نیست با عشق بنوازی! اسلاید چهارم: اگه روحیه هنرمندی نداری!...  
تا ۵ یا ۶ اسلاید میتونی ادامه بدی...  
اسلاید بعد اما اگر...  
اسلاید بعدش: تمام اون المان‌ها رو برمی‌گردونیم و برعکسش رو می‌گیم!  
اگر می‌خوای وقت بزاری و آموزش ببینی و...  
و در اسلاید آخر مثل همیشه کال تو اکشن




اگه دوست ندارید روزهای سرد سال  
را با یک روسری گرم و شیک آغاز  
کنید..



Bailey Scarf



**اگر نمیخواهی از شالت زمزمه‌ای  
از فرمی و گرما بشنوی...**



اگر فقط به تماشای روسری‌ها  
اکتفا می‌کنید و نمی‌خواهید آنها  
را در دوره‌های گرمای  
زمستانی ببندید، اینجا ممکن  
است برای‌تان مناسب نباشد!



اما اگر می‌خواهید  
در زمستان یک شال  
گرم و شیک داشته  
باشید اینجا جای  
شماست



**اما اگر میخوای لطافت و نرمی در  
زمستان رو حس کنی خوش اومدی**



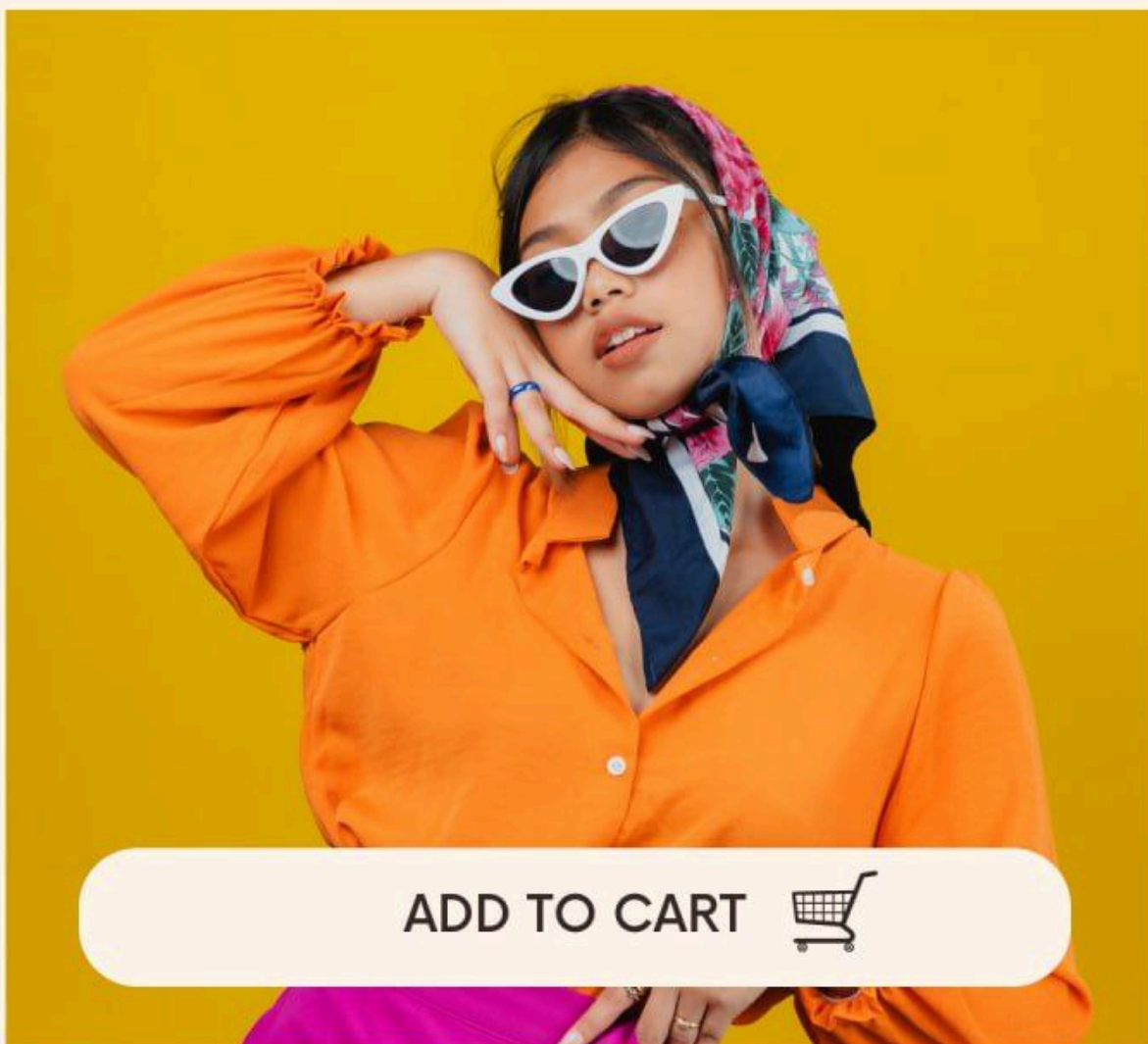
**اگر فقط به تماشای روسری‌ها اکتفا  
نمی‌کنید و می‌خواهید آنها را در  
دوره‌هایها و گرمای زمستانی ببندید،  
اینجا بهترین جا برای شماست**

SHOP NOW SHOP NOW SHOP NOW SHOP NOW SHOP NOW

SHOP NOW SHOP NOW SHOP NOW SHOP NOW SHOP NOW

# همین الان بهم دایرکت بده تا صاحب گرم و نرم ترین شال و روسری دنیا بشی

UP TO 50% OFF DISCOUNT ON ALL ITEMS



ADD TO CART



## ❖ فرمول ۱۰ فرمول شوک

باید به جمله شوک آمیز بگیم!  
توی اسلایدهای بعد عکس یا ویدیو جذاب می‌ذاریم و در  
اسلاید بعد داستان سرایی می‌کنیم...

✅ مثلاً برای فروش اکسسوری و بدلیجات: اسلاید اول:  
همه بدلیجاتم رنگاشون پریده، حالا چه کار کنم؟  
اسلاید دوم: یه دایرکت رو منتشر می‌کنیم که پرسیده  
شده چرا چی ریخته روش؟ زیرش می‌نویسیم هیچی  
نریخته با همدیگه نشستیم فیلم ترسناک دیدیم 😂  
اسلاید سوم: عکس از بدلیجات هزار میتونی روش چشم و  
دهن یا افکت بزاریم که انگار رنگ پریده‌اند و بگیم این  
پدر خانواده، این سمت راستی مادر خانواده، این دختر و...  
همشون هم رنگشون پریده!  
اسلاید چهارم: یکی از نمونه کارهاتو بزار و بگو اگه یه  
روزی یکی از محصولات ما رو خریدی، یا اتیکت ما رو  
داشت محال رنگش بره، مگر اینکه فیلم ترسناک ببینه:  
اسلاید پنجم: یه تست محصول بزار، مثلاً پدر خانواده از  
اسلاید قبل را بندها توی آب، چند دقیقه بزار و در اسلاید  
بعد میگی که با خیال راحت و با ضمانت من میتونی  
محصولات ما رو بخری...

❖ توی فرمول شوک باید جمله‌ای رو بگیم که اصلاً  
مخاطب انتظارشو نداره و همیشه مزیت رقابتی تو بوده!



همه بدلیجاتم رنگاشون  
پریده حالا چه کار کنم؟



چرا مگه چیشده؟



هیچی والا نشستیم دور هم  
فیلم ترسناک میبینیم





این خدمت شما، یک بشقاب  
جواهرات رنگ پریده

# LUXURY

JEWELRY



اما اگر یک روز از ما چیزی  
خریدید و اتیکت ما رو داشت  
و رنگش رفت، میتونی برام  
پس بفرستیش.

این بچه‌ها یک ساعت توی آب بودن  
و تازه شستم و آوردم تا خشک بشن

نه تنها رنگشون نرفته





با خیال راحت و با ضمانت من  
میتونی محصولات ما رو بخری...