

SPIS TREŚCI

<i>Przedmowa</i>	9
<i>Wstęp</i>	13
<i>Uwaga dla czytelników</i>	17
<i>Wprowadzenie</i>	19

SEKCJA I: TAJNIKI LEJKÓW SPRZEDAŻOWYCH 29

#1 Tajemna formuła	42
#2 Haczyk, Historia, Oferta	52
#3 Drabina wartości	67
#4 Atrakcyjna Postać	87
#5 Hakowanie lejków	102
#6 Siedem faz lejka	107
#7 Lejki podtrzymywania kontaktu	120

SEKCJA II: LEJKI W STRUKTURZE DRABINY WARTOŚCI 143

Początkowe lejki leadów145

#8 Lejki „wyciskające” leady	148
#9 Lejki ankietowe	155
#10 Lejki szczytowe	162

Lejki wyodrębnienia170

#11 Lejki książkowe	179
#12 Lejki koszykowe	191
#13 Lejki konkursowe	203

Lejki prezentacyjne215

#14 Lejki wideolistów sprzedażowych	218
#15 Lejki webinarOWE	224
#16 Lejki wprowadzania produktów	238

Końcowe lejki telefoniczne245

#17 Lejki aplikacyjne	247
-----------------------------	-----

SEKCJA III: SKRYPTY LEJKÓW	257
Skrypty początkowych lejków leadów	259
#18 Skrypty „wzbudzających ciekawość nagłówków”	260
#19 Skrypt „Kto, co, dlaczego, jak”	270
Skrypty lejków wyodrębnienia	274
#20 Skrypt „Gwiazda, historia, rozwiązanie”	275
#21 Skrypt „OTO”	286
Skrypty lejków prezentacyjnych	291
#22 Skrypt „Perfekcyjnego webinarium”	292
#23 Skrypt „Wprowadzania produktu”	301
Końcowe lejki telefoniczne	308
#24 Skrypt „czterech pytań”	309
#25 Skrypty „sondującego” i „zamykającego”	314
SEKCJA IV: BUDOWANIE LEJKÓW	323
#26 ClickFunnels	325
#27 Łączenie lejków	342
#28 Taktyczne działania naprawcze	350
<i>Zakończenie</i>	<i>364</i>
<i>Podziękowania</i>	<i>367</i>
<i>O autorze</i>	<i>368</i>