

AKČNÍ NOTES

K Expertní lekci



PRODEJKA

co prodává

Mgr. Andrea Šatopletová, PCC
www.andreasatopletova.cz

1. O co tady jde?

Kdo je Ideální Avatar?

Jaké problémy řeší?

Co ho tíží v běžném životě?

Čeho chce dosáhnout?

Co už všechno vyzkoušel?

Co ještě nezkoušel?

Co chce slyšet?

Na co neuslyší? Co nechce slyšet?

Čemu věří a nevěří?

Jaký z těch problémů je ten nejtěžší pro mého Avatara?

Jakou vizi produkt/služba pomůže dosáhnout?

Jak se to projeví v Avatarově životě? Co je u něj jinak v té ideální představě běžného dne?

Vyjasněte si jaký produkt/službu chcete na stránce představovat a dle toho dále pište.

Na 1. místo své prodejky nebo příspěvky vyberte TOP problém nebo vizi vašeho Avatara a nabídněte mu něco speciálního co ještě nezkoušel...

Vyzkoušejte si napsat stěžejní větu nadpis, první háček a udržení pozornosti vašeho avatara.

Jaký problém nebo vize to bude? Co získá? Čeho dosáhne? Pro koho to je?

A to i přesto...

2. Nacítění se a utvrzení

Jak se váš avatar cítí?

Co prožívá?

Co dělá stále dokola, že nežije podle svých představ?

Jak vypadá konkrétně jeho běžný den s tím “problémem”, kdy ještě nežije svou vizi?

3. Jasná vizualizace

O co přitom vašemu avatarovi jde?

Co ten avatar ve skutečnosti chce ve svém životě zažívat?

Co by rád dělal ve svém běžném dni?

Proč, z jakého důvodu, "to" zkouší stále dokola a dokola a bez velkého úspěchu vyřešit?
Proč je to pro něj důležité?

Jaký život chce žít?

Co to pro něj znamená, když si představí, že žije tak, jak si přeje?

4. Je ok nevědět

Proč to potřebuje pochopit?

Jaké jsou důvody, že ještě neuspěl?

Čím to, že ještě nezná cestu, jak z toho ven?

Proč je ok, že to ještě neví?

Jak jste na tom byli vy, když jste ještě neznali tu správnou cestu a řešení?

5. Jednoduchá POINTA

Co vy víte, že on potřebuje pochopit?

Čemu potřebuje uvěřit?

Co dosud ještě nezkoušel?

6. Bludný kruh

Co dosud dělal stále dokola bez valného výsledku?

Jaké jsou důvody, že to ještě nevyřešil - odpověď reaguje na to, že "jednoduchá pointa" je ten pomocník.

Jak to bude vypadat, když nenajde řešení?

Napište katastrofický scénář v pár bodech (dle toho, jak moc chcete být otevření).

7. Potvrzujeme argumenty “Jednoduchou pointu”

Váš životní příběh

Jaký byl váš život?

Čím jste byli vy?

Čím a jak můžete inspirovat své avatary, že žijete nyní?

Co chce váš Avatar o vás číst, aby uvěřil, že jste nej průvodce pro něj a skutečný expert?

Jaké body vašeho životního příběhu chcete vy - musíte zahrnout do argumentů?

O čem se v meziřečí zmíníte, že vám to zvýší kredibilitu?

Při prodeji produktů/služeb za vyšší ceny můžete dále zahrnout:

Příklad

Co/koho vám připomíná jejich situace?

Jako která pohádková postava, star, zvíře, příběh právě žijí?

Jak může váš avatar vyjít jako hrdina z té metafory? Ukažte jim řešení v tom příkladu.

A dále přiložte:

Důkaz pro logickou mysl

Jaké důkazy potřebujete zmínit, aby si váš avatar ujasnil, že toto je to nej řešení pro něj?

Co je třeba zmínit, aby avatar na 100% viděl, že mluvíte pravdu?

Co ho určitě přesvědčí?

8. Váš jedinečný způsob řešení

Jaký je váš přístup nebo způsob řešení těchto situací?

Jaký přístup používáte s klienty a ti pak mají skvělé výsledky?

Jaké jsou vaše zkušenosti ve zkratce, čím zvýšíte meziřečí svou kredibilitu?

9. Připomínka o co jde

Představte si:

Co potřebuje váš avatar znova číst, aby si uvědomil, o co tady jde?

Jak může vypadat jeho život a běžný den ideálně?

Jaké jsou jeho hodnoty, které chce žít?

10. Vaše neodolatelná nabídka

A tak vznikla tato služba/produkt. Už nemusíte “do Ameriky”/ číst tuny knih...

Jak se bude váš produkt/služba jmenovat, aby byl atraktivní, krátký, výstižný, dobře zapamatovatelný a odpovídal přání klienta? Dále následuje obr. produktu/služby tzv. mockup.

Co to je za produkt v krátkosti? Napište gró služby, které avatara mile překvapí a udrží jeho pozornost.

Co v sobě vaše neodolatelná nabídka musí mít, aby ji jen blázen odmítnul?

★ Jaké má parametry, co všechno je uvnitř?

★ Jaký výsledek zaručuje? Jakou změnu přináší vašemu teď už klientovi?

★ Co se klient uvnitř naučí?

Co mimořádného nabízíte uvnitř oproti jiným průvodcům? Čím se odlišíte? Bonus?

11. Cenotvorba

Kolik času vám zabere vytvořit produkt/službu?

Kolik času jste strávili studiem, abyste mohli předávat své know-how dál?

Kolik času to bylo dohromady?

Na kolik si ceníte svou hodinu?

Kolik Kč stálo vaše veškeré vzdělávání, které podpořilo tvorbu vašeho současného kurzu/produktu?

Jakou hodnotu v sobě produkt/služba má? Vyčíslete výslednou hodnotu produktu/služby, kterou tu dnes nabízíte.

Jak předáte tuto informaci čtenářům vaší prodejní stránky? Sepište 1-2 věty o tom, jaká je hodnota vašeho produktu/služby.

12. Hra s cenou

Proč snižujete cenu? Sepište si jeden důvod, proč tomu tak je.

Jaká je běžná cena vašeho produktu/služby a proč?

Jaká je akční cena vašeho produktu/služby a proč?

13. Ponouknutí k rozhodnutí

ČAS

Jaké časové omezení má tato vaše akční cena a proč?

UTVRZENÍ

Kdo bude z produktu nadšený?

Pro koho produkt/služba určitě není?

GARANCE

Jakou garanci dáváte ke svému produktu/službě a proč?

REFERENCE

www.andreasatopletova.cz

©2024, Mgr. Andrea Šatopletová, PCC

Jaké reference použijete jako další důkazy pro podnícení k nákupu vašeho produktu/služby?

DALŠÍ OTÁZKY A ODPOVĚDI

Jaké další otázky mohou vaši stále čtoucí avataři mít?

- strachy
- průběh
- platba
- garance

14. Shrnutí

Jak bude vypadat shrnutí graficky? Prvně si to namalujte zde, pak nákres jděte zpracovat do canvy - [práci s canvou najdete v předešlých Expertních lekcích v programu Intuitivní Mentorink™](#). Více informací k němu najdete [zde >>](#)

Jaké hlavní body bude shrnutí obsahovat, aby čtenář - avatar - skoro klient - viděl, co všechno je uvnitř?

15. Svobodné rozhodnutí Avatara

Jak napíšete o tom, že finální rozhodnutí je na Avatarovi a může jít klidně starou cestou, která dost pravděpodobně spěje k nevykročení z bludného kruhu?

Jak napíšete o tom, že druhá verze řešení je ta pravá pro něj a hlavně nenese žádné riziko díky garanci?

Co dál?

1 Nechte si udělat AUDIT vaši prodejní stránky!

Nebudte na svou prodejku sami.

Pošlete mi odkaz na vaši prodejku
a já vám ve videu nahraju co a jak upravit a změnit,
aby avatary zaujala, byla pro čtenáře atraktivní a prodávala.

[Zde využijte jedinečnou příležitost,
kterou jinde nenajdete>>](#)

2 Nebo pojďme probrat strategii vaší prodejní stránky, kroky před i po prodeje v komplexním programu

[Intuitivní Mentorink™>>](#)

“Spotřebitelé kupují to, co si přejí, nikoli to, co potřebují. Cestou k ziskovému růstu je
uspokojování přání, nikoli potřeb”.
Seth Godin - volný překlad

Never give up!

Nikdy se nevzdávejte!



Andrea Šatopletová

Mgr. Andrea Šatopletová, PCC

www.andreasatopletova.cz

©2024, Mgr. Andrea Šatopletová, PCC