



AKČNÍ NOTES

3 pilíře pro FUNKČNÍ
BYZNYS KOUČE

Andrea
ŠATOPLETOVÁ



1D Jak objevit CESTU k vyšším příjmům, než jste měli v zaměstnání?

Budujte důvěru v sebe

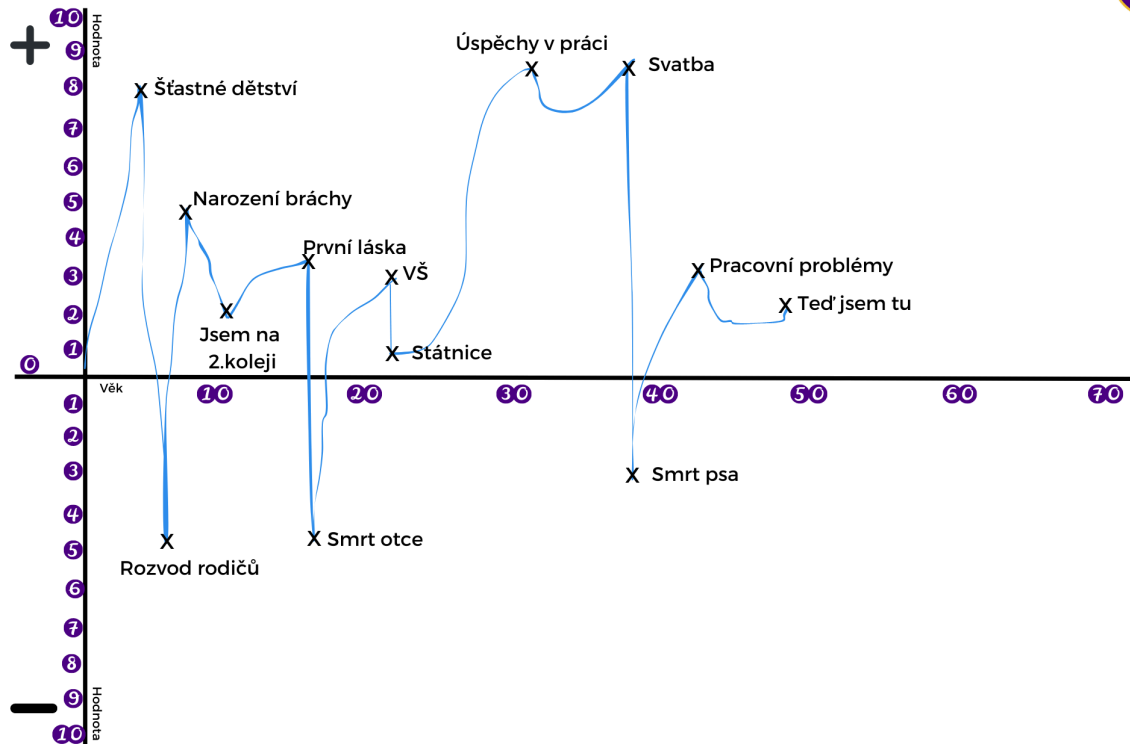
Aby vaše odpovědi byly co nejpravdivější, 3x se zhluboka nadechněte a vydechněte. Pak si (klidně i nahlas) položte jednu otázku a vyčkávejte na odpovědi. Vnímejte, co vám říká intuice a zda se snaží mysl tyto odpovědi opravit a změnit. Odpovědi si zaznamenejte klidně v obou verzích. Intuice mi říká toto, mysl toto. Teprve pak přejděte k další otázce.

1. Na jakém čísle vnímáte, že máte nyní svou sebedůvěru (jak věříte sami sobě, jak si věříte ve vztazích, ve vašem podnikání, v prodeji - napište průměr)



2. Jak vypadala vaše Životní cesta?
3. Čím vším jste si prošli?
4. Jaké jste zažili zásadní momenty vašeho života?
Napište si seznam minimálně 10 z nich a ohodnoťte, na jakém čísle na škále -10 - 0 - 10 jsou? Kolik vám bylo?

Mapa Cesta životem

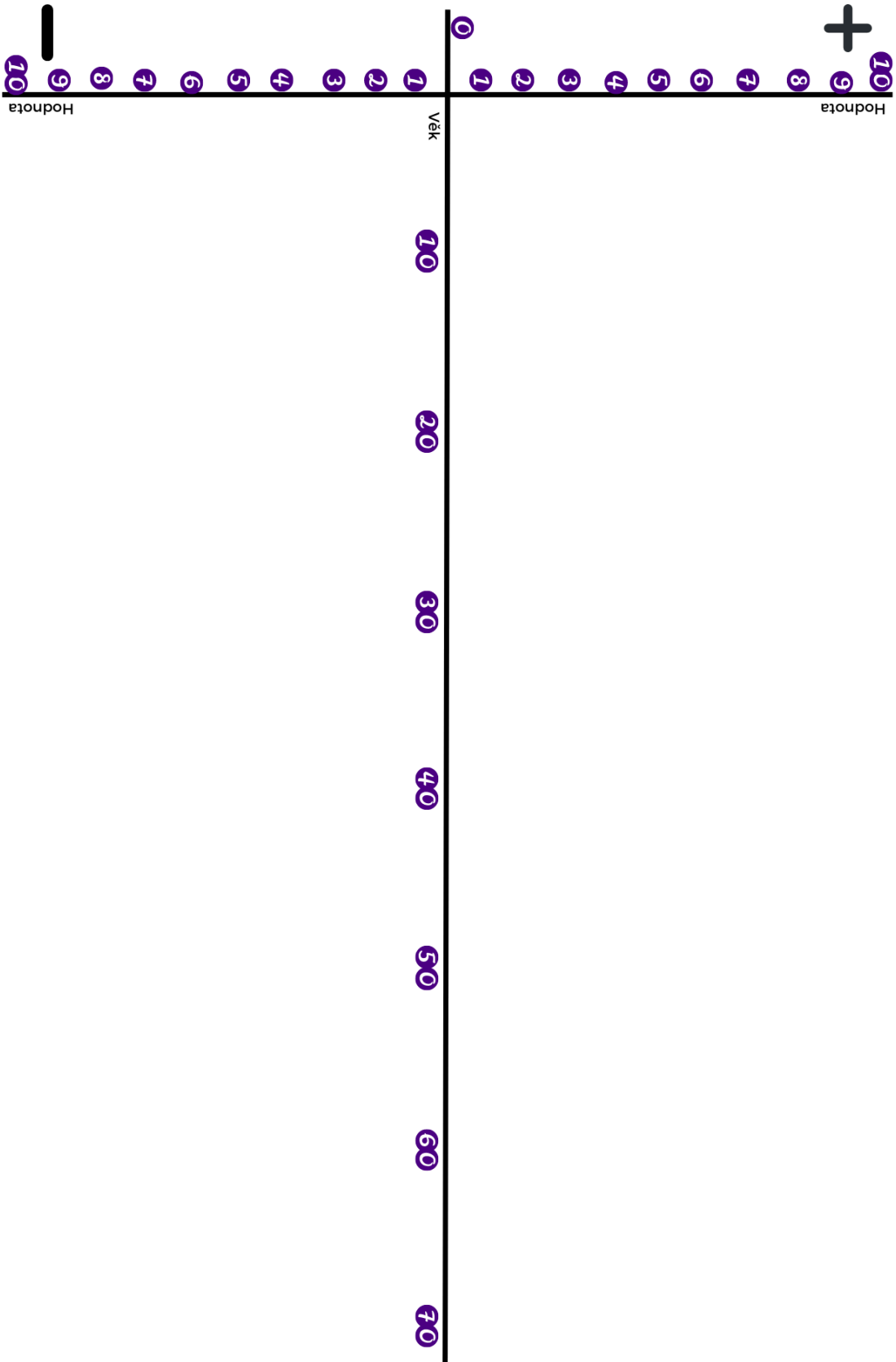


Abyste si uviděli všechny důležité momenty ve vašem životě, připravila jsem pro vás grafické znázornění.

Na obr. č. 1 vidíte příklad mapy Cesta životem 50letého muže. Podívejte se na jeho zásadní momenty v životě a nechte se inspirovat.

Na další straně vyplňte svou mapu Cesta života a zaznamenejte si své zásadní životní momenty. Směrem nahoru jsou to příjemné zkušenosti, opačným směrem ty méně příjemné.

Mapa Cesta životem



5. Jaký příběh dosud žijete?

6. Když byste mohli pojmenovat knihu o vašem životním příběhu, jak by se jmenovala?

7. Jaký příběh o podnikání žijete?

8. Jaký příběh si vyprávíte o penězích?

9. Co všechno vás na vaší Cestě životem podporovalo?

10. Kdo byl pro vás na vaší cestě pomocníkem?

11. Jaké zážitky byly na té cestě **nejpříjemnější** a proč (body v horní části mapy Cesta života)?

12. Díky jakým svým vlastnostem a schopnostem jste mohli zažít ty skvělé zkušenosti?

13. Co bylo na vaší cestě životem to **nejtěžší** a proč (body v dolní části mapy Cesta života)?

14. Díky jakým svým vlastnostem a schopnostem jste zvládli tyto momenty vyřešit/prožít/přežít?

15. Co by vám na vaši Cestu životem řekl váš nejlepší kamarád/ka?

16. Jaké vaše schopnosti/dovednosti by kamarád/ka na vás ocenil/a?

17. Co on/ona vidí za vaše schopnosti/vlastnosti co vy nevidíte, nechcete si je přiznat (protože přece samochvála smrdí, nechcete být pyšní,...), nebo je vidíte jen občas?

18. Jaké by to bylo, když byste u sebe měli neustále (aspoň) část tohoto jeho/jejího vnímání? Co všechno ve vašem životě by nyní bylo jinak (v rámci vašeho vnímání sebe sama, harmonie vztahů, podnikání, příjmu klientů,...)?

19. Co můžete začít dělat nově, jinak, abyste cítili tuto vnitřní podporu co nejčastěji (metafora, symbol, věta, pravidelný telefonát,...)?

20. Jak to zařadíte do svého dne (vložím si připomínku do kalendáře, naplánuji si relax day, oblíbený sport, čas s dětmi apod.)?

21. Jak se díky tomu zvedne efektivita a výkonnost ve vašem podnikání?

22. Jak toto vnímání sebe samých ovlivní i další oblasti ve vašem životě?

23. Jak si představujete svůj ideální den, co v něm chcete určitě ponechat a dělat, abyste podporovali svou sebedůvěru a sebejistotu?

Podělte se v komentářích ve skupině.

24. Co chcete od dnes určitě nedělat, abyste žili více v souladu sami se sebou a měli vyšší příjmy než v zaměstnání?

25. Jaký pocit ze sebe chcete mít za 5 let?

26. Jak s tímto pocitem vypadá vaše podnikání za 5 let? C všechno je jinak?

27. Vytvořte si představu zásadních milníků na té cestě, co konkrétně se v té představě odehrává, a zapište.

28. Představte si, že máte 10x víc! Jaké milníky přibyly a jaké tu určitě nejsou?

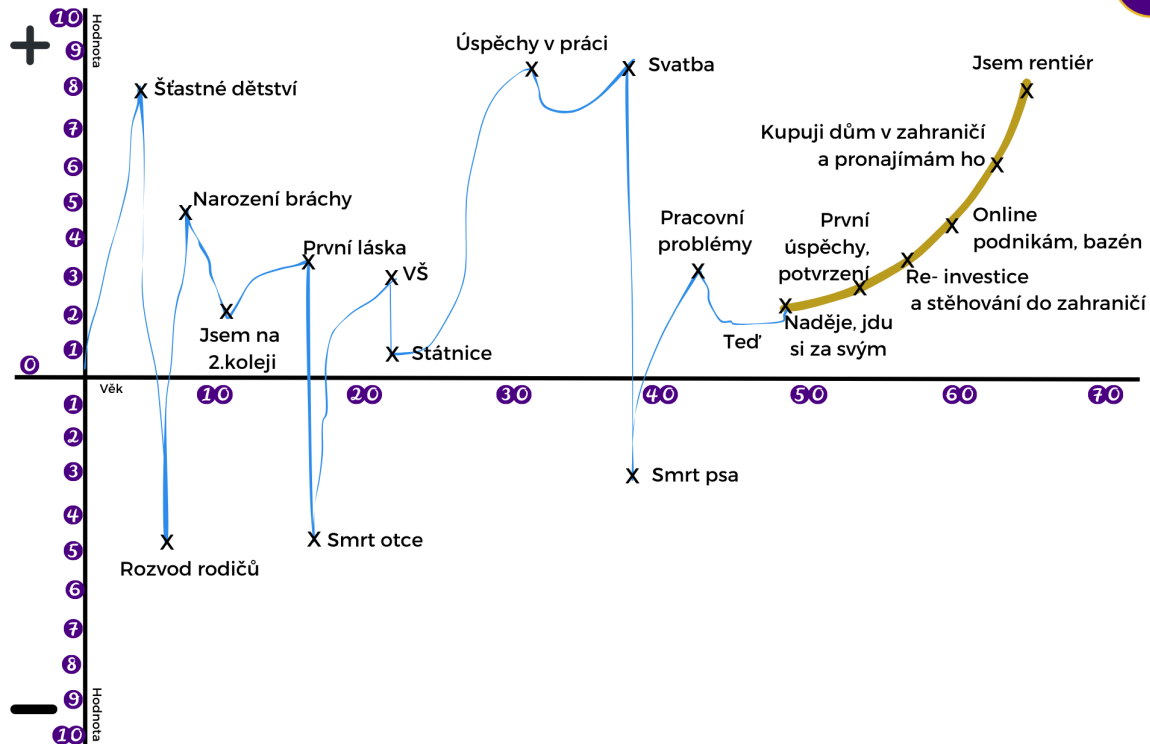
29. Jak vypadá vaše mapa Životní cesta na dalších deset let (dokreslete jinou barvou stěžejní momenty v životě do mapy Cesta životem do obr.2)?

30. Jakou jedinou věc můžete dělat každý den následující 3 měsíce, abyste šli naproti své představě v mapě Cesta životem, žili jste v souladu sami se sebou a zároveň jste měli vyšší příjmy než v zaměstnání?

Pozn.

Toto je ukázka stěžejních milníků vaší 10x větší vize.

Mapa Cesta životem



Pro hlubokou práci s vašimi přesvědčeními a vnitřními bloky jděte na www.zazracenprodeje.cz, kde objevíte kompletní trénink Jak zvýšit své prodeje pomocí metody Miracle selling™.

Když by vás zajímalo hravé organizování svého dne od efektivního pracovního výkonu naplňující stanovené cíle, po dostatek času na svou rodinu, partnera, ale taky svůj volný čas a zájmy, tak více informací najdete na www.efektivniden.cz.

Už ve středu získáte příležitost, jak své dny zorganizovat tak, aby se vaše sebedůvěra zvyšovala a zároveň jste s jistotou vydělávali víc než v zaměstnávání. Zítra 18.6, v 18:30 hod se podíváme na získávání klientů na internetu.

Pokud tušíte, že nestíháte, není nic jednoduššího než si pořídit záznamy s transformačním balíčkem ve verzi KOMPLET nebo KOMPLET V.I.P. zde: www.andreasatopletova.cz/zaznam

Jak JISTĚ získávat klienty ke koučování na internetu, i když vám to teď nefunguje?

Budujte důvěru mezi vámi a vašimi sledujícími

Prvně si pojdme potvrdit vaši důvěru v sebe. Bez vědomí toho, na které úrovni se nacházíte, nejde jít dál.

A. POTVRZENÍ - DŮVĚRA V SEBE

1. Jak moc jste nyní přesvědčení, že svou práci děláte dobře?



2. Jak věříte sami sobě, že umíte své klienty podnítit a vést k naplnění jejich snů?



Věříte, tak na co čekáte?

Jděte a šiřte to do světa... (můžete klidně pokračovat otázkou č.18.)

B. Když ne... STÁLE CÍTÍTE VNITŘNÍ NEDŮVĚRU?

3. Čím to, že si nejste jistí sami sebou (první odpověď, která vás napadla)?

4. Už jste v životě zažívali něco podobného? Co to bylo za období?

5. Kdo co vás v tom období podpořil?



Vzpomeňte si na čas, kdy se vám podařilo prodat svou službu nebo cokoli jiného (vaše první prodeje, prodeje za vyšší cenu apod., projít něčím podobně náročným).

6. Kdy se vám podařilo prodat svou službu?

7. Co to bylo za podmínky, co tu bylo jiné, "speciální"?

8. Kde to bylo?

9. Co je nyní ve vaší situaci jinak?

10. V jakém rozpoložení jste byli a čím to?

11. Jak jste se cítili (tady může být faktorem i ranní dobrá snídaně nebo hezké oblečení na sobě)

12. Co všechno dalšího asi podpořilo prodej?

13. Jaký to byl pocit, když se prodej (nebo ta vaše situace) povedla?

Cítíte vnitřní důvěru? Pak můžete dál pokračovat otázkou č.18.

C. Pokud si stále nevěříte... STÁLE NEDŮVĚRA

14. Co vás brzdí v tom prodávat své služby (ne sebe)?

Sepište si vše, co vás napadne, všechny vaše ale... domněnky, myšlenky, strachy, bolesti, zranění...



15. Jak jste to dosud řešili?

16. Co cítíte, že by vám nyní pomohlo?

17. Nyní si upřímně odpovězte a zakroužkujte, skutečně chcete dělat toto povolání?

ANO / NE

Pokud odpovídáte ano, je potřeba jít do akce, samo vám to do klína nespadne. Otevřete se proudu a využívejte příležitosti, které se objevují. Věřte tomu, že nyní je tímto rozhodnutím konečně uvidíte.

Díky internetu nebylo nikdy jednodušší získávat klienty než teď.

D. Získávání klientů na internetu

18. Jak nyní budujete důvěru na internetu mezi vámi a vašimi potenciálními klienty (zaškrtněte na další stránce v obr. č.3)?

19. Kolik lidí jste dohromady oslovili? Jaké z toho byly prodeje? (Máte 2% konverzní poměr z prodejů? Tak je to normální výsledek!)

20. Jaké to pro vás je pravidelně vytvářet obsah na internet?

21. Na jaká témata nyní přispíváte?

22. Jaká emoce, symbol, metafora to nejlépe vystihuje?



23. Jaká témata ve vašem oboru vás baví?

24. Jaká aha uvědomění chcete sdílet v budoucnosti a inspirovat tak svoje potenciální klienty na internetu?

25. Jak byste se chtěli cítit při vkládání obsahu na internet (podrobně popište)?

Budování důvěry online

Zaškrtněte, které využíváte



TEĎ

	Fanpage	<input type="checkbox"/>	Stories	<input type="checkbox"/>	Osobní profil	<input type="checkbox"/>	Živá vysílání	<input type="checkbox"/>
	Reels	<input type="checkbox"/>	Messenger	<input type="checkbox"/>	Skupiny	<input type="checkbox"/>	Další	<input type="checkbox"/>
	Příspěvky	<input type="checkbox"/>	Reels	<input type="checkbox"/>				
	Video	<input type="checkbox"/>	Shorts	<input type="checkbox"/>				
	Video	<input type="checkbox"/>	Shorts	<input type="checkbox"/>				
	LinkedIn	<input type="checkbox"/>	LinkedIn Group	<input type="checkbox"/>				
	Twitter	<input type="checkbox"/>	Discord	<input type="checkbox"/>	E-maily	<input type="checkbox"/>	TikTok	<input type="checkbox"/>

VIZE

	Fanpage	<input type="checkbox"/>	Stories	<input type="checkbox"/>	Osobní profil	<input type="checkbox"/>	Živá vysílání	<input type="checkbox"/>
	Reels	<input type="checkbox"/>	Messenger	<input type="checkbox"/>	Skupiny	<input type="checkbox"/>	Další	<input type="checkbox"/>
	Příspěvky	<input type="checkbox"/>	Reels	<input type="checkbox"/>				
	Video	<input type="checkbox"/>	Shorts	<input type="checkbox"/>				
	Video	<input type="checkbox"/>	Shorts	<input type="checkbox"/>				
	LinkedIn	<input type="checkbox"/>	LinkedIn Group	<input type="checkbox"/>				
	Twitter	<input type="checkbox"/>	Discord	<input type="checkbox"/>	E-maily	<input type="checkbox"/>	TikTok	<input type="checkbox"/>

FREKVENCE A PRAVIDELNOST

Zaškrtněte

PO	ÚT	ST	ČT	PÁ	SO	NE
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
několikrát denně	<input type="checkbox"/>	1x denně	<input type="checkbox"/>	obden	<input type="checkbox"/>	3x týdně
<input type="checkbox"/>	2x týdně	<input type="checkbox"/>	1x týdně	<input type="checkbox"/>	2x měsíčně	<input type="checkbox"/>
						nepravidelně

PO	ÚT	ST	ČT	PÁ	SO	NE
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
několikrát denně	<input type="checkbox"/>	1x denně	<input type="checkbox"/>	obden	<input type="checkbox"/>	3x týdně
<input type="checkbox"/>	2x týdně	<input type="checkbox"/>	1x týdně	<input type="checkbox"/>	2x měsíčně	<input type="checkbox"/>
						nepravidelně



26. Proč je pro vás důležité využívat sociální sítě?

27. Co pro vás znamená úspěch ve virtuálním prostředí?



Zítra 19.6. v 18:30 hod si povíme, jak znásobit prodeje pomocí 3D pilíře.

Ve středu v 10 hod se také těšte na rozhovor Vztahy a podnikání s Denisou Říhou Palečkovou, která posdílí jak to má v podnikání ona.

Ve čtvrtek 20. 6. v 10 hod pak na rozhovor na Alešem Kalinou, který prozradí svá tajemství budování byznysu kouče na internetu s více jak 25letou praxí. Aleš využívá online svět jako akcelérátor svého podnikání.

Všechny své otázky si sepisujte a ve čtvrtek vepište do vlákna, které se objeví ve skupině. Ve čtvrtek v 18:30 hod na vše odpovím ve speciální vysílání a ještě se těšte na překvápko.

Nezapomeňte, že ve skupině soutěžíme o úžasné ceny v hodnotě +140 tis. Kč. Vaše aktivita bude odměněna v neděli 27.6. v 18:30 hod.

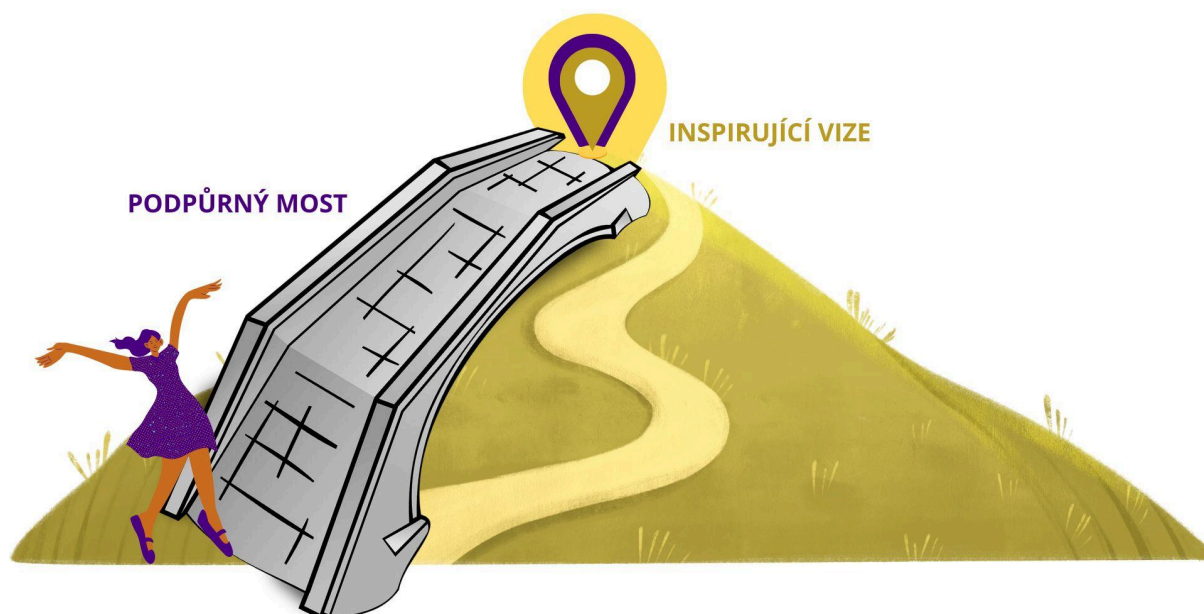


Pozn.



Jak PRAKTICKY budovat byznys kouče na sociálních sítích od A do Z?

Získejte důvěru v 1 strategii



A. ANALÝZA ODRAZOVÉHO MŮSTKU

Kdo jste (jaké všechny role máte, co je vaše identita)?

Jaké všechny kurzy, semináře máte za sebou?

Kolik klientů máte za sebou?

Za kolik peněz?

Využívali jste reklamu, příp. kolik peněz jste do ní investovali?



Jaká byla návratnost z té reklamy (v%)?

Jaká jsou nejčastější témata, která se objevují ve vašich konzultacích?

Jaká jsou vaše témata, oblasti, která vás nejvíce baví?

Jaké cesty, rady, techniky byly ty nejvíce užitečné a vedly k cíli avatarů?

Jaké téma vás nejvíce baví s klienty a sami se v tom dále vzděláváte?

O jaké téma je zájem na trhu? Zanalyzujte trh offline a online.

Jaký je ten největší problém tady a teď ve vašem podnikání?

Co všechno jste zkoušeli pro vyřešení?

Jak se cítíte - pojmenujte pocit?

Co chcete publikovat na sociální síť a co pak budete prodávat?



Tvoříte to, co chtějí vaši ideální avataři (a máte to ověřené), nebo je to něco co myslíte vy, že jim pomůže?

Jakým kanálem na internetu nejraději komunikujete?

Napište, “kdo jsem já, moje silné stránky, přednosti”, znáte je?

Jak se odlišuji, co je moje unikátnost?

Co je moje typické já na videu, v mailu, ve statusech?

B. ANALÝZA DOSKOKU - VIZE

Jaká je vaše vize za rok?

Jak vás motivuje, příp. co v sobě má mít, aby vás skutečně motivovala ráno vyskočit z postele?

Co všechno je v té vizi jinak (konkrétní měřítka)?

Co všechno chcete ze současného života udržet?



Kde a s jakými klienty se vidíte?

Kdo je váš ideální avatar, který odpovídá vizi za rok?

Kolik takových klientů chcete týdně mít?

Za kolik peněz?

Kolik vyděláváte v té představě dohromady měsíčně?

Co dalšího se děje, kde všude se ty příjmy berou?

Jakou formou chcete získávat klienty?

Chcete za rok využívat reklamu, za kolik?

Kolik hodin denně v té představě za rok pracujete?

Jak tento stav v naplněné představě za rok ovlivní vaše podnikání, co všechno je jinak?



Jak tento stav v naplněné představě za rok ovlivní další oblasti vašeho života/vztahy/volný čas?

Jak se cítíte - pojmenujte pocit?

Co se stane, když to nenastane?

C. MOST - strategie

Jaký komunikační kanál 1-3 (ideálně začínat s jedním) chcete využívat pro propagaci svých služeb?

O čem budete pro svého ideálního avatara přispívat na internetu a sociálních sítích, aby viděli a uvěřili, že jste ta nej osoba pro vyřešení jejich potíží?

Co potřebujete ještě proto, abyste vytvořili identifikační status a komunikovali s lidmi na sociálních sítích, příp. pak na messengeru?

Co bude obsahovat vaše ukázka rozhovoru?

Jak poznáte, že je to vhodný člověk pro další spolupráci v konzultacích s vámi (na něm, na sobě)?



Co je součástí vaší nabídky na konci na rozhovoru (kterou nabídnete, když si ujasníte, že budete umět člověku pomoci)?

Přeji hodně štěstí a úspěchu při komunikaci s vašimi fanoušky na sociálních sítích. Už teď máte kolem sebe zlatý grál. Jen ho uvidět.

Pozn.

Můžete se těšit na závěrečný rozhovor již zítra ve čtvrtek 20. 6. v 10 hod s Alešem Kalinou na téma Jak úspěšně podnikat jako kouč více jak 25 let?

Dále pak na mastermind, pokud jste si pořídili transformační balíček se záznamy ve verzi KOMPLET V.I.P. Odkaz vám přijde emailem.

Nakonec se těšte na na finále soutěže a překvápko v neděli 23.6. v 18:30 hod.

Shrnutí a závěr

3D Důvěra ve strategii

Přijměte, že sociální sítě jsou ta nejjednodušší cesta k vašim zákazníkům, ve které nikoho neobtěžujete.

2D Důvěra mezi vámi a klienty

Lidé neustále něco řeší. Objevte to a ukažte jim, jak se jim může krásně (bez problému) žít. Mluvte s nimi, projeďte o ne skutečný zájem a buďte spolu v kontaktu.

1D Důvěra v sebe

Ukažte, že jim rozumíte a se sebedůvěrou jim nabídněte pomocnou ruku s naceněnou hodnotou.

Když byste měli jakoukoliv otázku, pište na podpora@andreasatopletova.cz

Pokud cítíte, že je pro vás vhodný komplexní mentorinkový program Intuitivní Mentorink™ pak klikněte zde: <https://andreasatopletova.cz/balicek/>

Vnímáte, že jste pokročilejší podnikatel/ka a potřebujete individuální přístup? Pak mi napište do komentáře do skupiny slovo “mentorink” a já se brzy ozvu.

Pokud chcete zachovat anonymitu, napište mi na email podpora@andreasatopletova.cz či [zde na Messenger>>](#) a já se vám brzy ozvu.

Věřím, že se vám Akční Notes líbil a přeji ať vše hravě překlopíte do praxe.

Těším se pokud se setkáme v některém z dalších mých produktů nebo služeb.

Přeji vše dobré!

A pamatujte:

Never give up!

