

4. pracovný list

ku kurzu Podnikajte magneticky

1. Čo klienta trápi a žerie

Napíšte monológ vášho srdcového klienta, keď má problém, ktorý potrebuje vyriešiť (váš magnet rieši ten problém). Ako sa cíti? Čo prežíva? Využite tieto informácie na vašej predajnej stránke a prípadne aj pri tvorbe názvu magnetu.



4. pracovný list

ku kurzu Podnikajte magneticky

2. Ideálny srdcový klient

Vaším klientom nie je ktokoľvek. Pri zbere kontaktov do databázy stavte na kvalitu, nie kvantitu. Čo musí spĺňať srdcový klient na to, aby s vami získal úžasné výsledky? Ako by mal premýšľať? Aké má mať vlastnosti? Aké limity by nemal mať?



4. pracovný list

ku kurzu Podnikajte magneticky

3. Benefits

Aké benefity prinesie magnet pre vášho klienta? Aké výsledky bude mať v emocionálnej, psychickej, fyzickej, finančnej či duchovnej rovine? Môžete sa na to pozrieť aj z druhej strany čo klient stratí emocionálne, psychicky, fyzicky, finančne či duchovne, ak si váš magnet nestiahne?



4. pracovný list

ku kurzu Podnikajte magneticky

4. Výsledok

Aký najväčší prínos klient získa tým, že si stiahne váš magnet?

5. Pred a po

Čím váš magnet prepája priepasť medzi tým, kde sa nachádza klient teraz a tým, kde môže byť? Napíšte si, kde je TERAZ a kde bude POTOM.



4. pracovný list

ku kurzu Podnikajte magneticky

6. Názov magnetu

Napíšte si názov magnetu. Ak zatiaľ nemáte finálnu verziu, zapíšte si aspoň pracovnú. Pokojne aj viaceré varianty.

7. Vzorec názvu

Nemáte dostatok inšpirácie? Skúste si názov vytvoriť podľa jedného zo vzorcov nižšie:

[Krátky nadpis]: [výsledok, ktorý klient dosiahne], aby ste mohli [veľká výhoda] bez [problém, ktorý chce klient vyriešiť].

[Výsledok, ktorý klient získa] za [nejaký čas] ..., napriek tomu, že {námieta 1} a {námieta 2}.

