



PREDÁVANIE **bez** **PRESVIEDČANIA**

MARTIN MAŽÁR

PRACOVNÝ ZOŠIT

PREDÁVANIE BEZ PRESVIEDČANIA

Vitajte v pracovnom zošite. Úlohou pracovného zošita je vám pomôcť aplikovať veci z tréningu do praxe. Odporúčam si nad každou úlohou sadnúť a venovať jej dostatočný čas.

Napíšte si, kto je vaša cieľová skupina *(to je dobré, aby ste mohli začať premýšľať nad tým, kde sa vaša cieľová skupina na internete nachádza a využiť to na promo)*.

Popremýšľajte nad tým, na akých miestach na internete sa združuje vaša cieľová skupina napr. v akých FB skupinách, na akých fórach, kto má e-mailovú databázu na vašich potenciálnych klientov atď. *(To sú miesta, kde by ste mohli propagovať váš obsah za určitých podmienok)*.

Nájdite najviac zdieľané príspevky vašej konkurencie (*s najväčším počtom zdieľaní*) a zamyslite sa, prečo práve tento príspevok tak veľmi ľudia zdieľali (*pomáha vám to odhaliť vzorce, ktoré vedú ľudí k väčšiemu zdieľaniu príspevkov*).

Zamyslite sa, koľko času/peňazí venujete dnes promu vášho hodnotného obsahu a stanovte si, čo treba urobiť navyše (*alebo prestať robiť*), keď chcete lepšie výsledky.

Zamyslite sa nad tým, čo dnes robíte pre získavanie kontaktu na zákazníka a čo by ste mali robiť inak, aby ste dosiahli lepšie výsledky.

Napište si, čo všetko si musí človek uvedomiť, aby bol ochotný od vás nakúpiť *(alebo čomu musí uveriť, aby od vás nakúpil)*.

Premyslite si, ako klientovi vysvetlíte dôležité veci tak, aby u neho viedli k uvedomeniu. Aké príbehy alebo prirovnania použijete, aby si uvedomil všetko podstatné?