



PRÍŤAHOVANIE NAJLEPŠÍCH KLIENTOV

MARTIN MAŽÁR

PRACOVNÝ ZOŠIT

PRIŤAHOVANIE KLIENTOV

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.

Ak už dnes vytváram nejaké príspevky na sociálne siete. Aká je ich hodnota z pohľadu klienta na stupnici od 1 po 10 (*kde 1 nie je to hodnotné a 10 je to hodnotné*). Čo musím spraviť/zmeniť, aby to bola 10-tka?

Kto sú ľudia, ktorí u mňa najviac peňazí míňajú? Čo sú ich dôvody na kúpu, prečo práve u mňa kupujú? Aké problémy chcú vyriešiť?

Kto dokáže mať najväčší osov z mojich produktov, alebo komu dokážu najlepšie pomôcť?

Čo skutočne zaujíma môjho potenciálneho klienta?

S akým typom obsahu si "pílim pod sebou konár" a naopak aký typ obsahu mi pomôže dostať ľudí bližšie k predaju?

Vyplňte si skrátený redakčný kalendár:

DEŇ	ČAS	OBSAH
PONDELOK		
UTOROK		
STREDA		
ŠTVRTOK		
PIATOK		
SOBOTA		
NEDEĽA		

V čom nie som dostatočne autentický? Čo musím spraviť (alebo prestať robiť), aby som pôsobil na ľudí autenticky?