

VZORCE

NA TVORBU

NÁZVOV PRODUKTŮV



Vzor č. 1: 4-hodinový pracovný týždeň



Dosiahnutie obrovského cieľa/výsledku pri vynaložení extrémne malej námahy.

Príklad č. 1:

Názov: 60-minútová predajná stránka

(Názov pre kurz, kde sa naučia písať predajné stránky aj za 60 minút na základe rôznych pomôcok a jedinečného systému. Pritom bežné písanie predajnej stránky trvá celé hodiny alebo dni)

Príklad č. 2:

Názov: 1-stránkový marketingový plán

(Názov knihy, v ktorej sa ľudia naučia vytvoriť jednostránkové marketingové plány, pritom väčšina marketingových plánov má desiatky strán)

Príklad č. 3

Názov: 10-dňové MBA

(Je to názov programu, kde je možné sa za 10 dní naučiť najdôležitejšie veci, ktoré sa ľudia učia pri štúdiu MBA. Inak štandardne štúdium MBA trvá roky)

Vzor č. 2: **100-miliónová ponuka**



Názov produktu/programu je vytvorený tak, že maximalizujeme nejaký účinok alebo efekt

Príklad č. 1:

Názov: 100-miliónová ponuka

(Názov knihy, kde autor učí ľudí ako vytvoriť neodolateľnú ponuku, ktorá dokáže zarobiť milióny. Vychádza v názve z toho, že sa jemu pomocou dobre vytvorených ponúk podarilo zarobiť 100 miliónov dolárov)

Príklad č. 2:

Názov: 9-ciferný mindset

(Názov je odvodený od toho, že autorovi sa podarilo vybudovať 9-ciferný biznis a pripisuje to hlavne tomu, že mal iný mindset. Je presvedčený, že ľudia s dobrým mindsetom majú šancu dosiahnuť aj 9-ciferný biznis)

Príklad č. 3

Názov: 30-miliónová predajná stránka

(Môže byť skvelý názov pre kurz, ktorý vychádza z metodiky autora, ktorému sa pomocou jeho metódy poradilo zarobiť už 30 miliónov korún.)

Vzor č. 3: **Liečebný kód**



Názov produktu obsahuje slovo “kód” s nejakým prídavným menom alebo prívlastkom. Slovo kód u ľudí evokuje niečo tajné a zároveň jednoduché, čo stojí za úspechom.

Príklad č. 1:

Názov: Liečebný kód

(Názov knihy, kde autor učí ako sa pomocou špecifického postupu - kódov vyliečiť z niektorých chorôb)

Príklad č. 2:

Názov: Kód úspešných lídrov MLM

(Môže byť skvelý názov na kurz/mentoring, kde sa ľudia budú učiť zručnosti, ktoré im pomôžu stať sa lídrami v MLM.)

Príklad č. 3

Názov: Kód štíhlosti

(Názov knihy, kde autor učí princípy, ktoré stoja za štíhlymi ľuďmi.)

Vzor č. 4: **Život bez hraníc**



Názov produktu obsahuje slovo "bez". Vytvoríte ho tak, že pred slovo dáte veľký cieľ/sen/výsledok a za slovo bez dáte niečo, čo ľudia nemajú radi alebo je pre nich ťažké a náročné.

Príklad č. 1:

Názov: Život bez hraníc

(Mohol je názov knihy, v ktorej sa opisuje že neexistujú hranice pre šťastný život. Človek môže byť šťastný aj keď má nejaký zdravotný hendikep resp. ho postretne iná nepriazeň osudu).

Príklad č. 2:

Názov: Podnikanie bez pokút

(Je názov online kurzu, v ktorom sa ľudia učia ako sa v podnikaní vyhnúť pokutám a zároveň, čo robiť pri kontrolách zo strany štátu)

Príklad č. 3

Názov: Grafika bez Photoshopu

(Je názov online kurzu, kde sa ľudia naučia ako používať Canvu - nástroj, ktorý umožňuje tvoriť grafické veci bez použitia komplikovaných a profesionálnych nástrojov ako je Photoshop)

Vzor č. 5: **Od stresu k progresu**



Názov produktu vytvoríme tak, že dáme k sebe “úplný začiatok” a “vysnený výsledok”.

Príklad č. 1:

Názov: Od stresu k progresu

(Názov knihy, kde autor učí ako za z vystresovaného človeka stať človekom kludným, ktorý rýchlejšie napreduje a dosahuje výsledky.)

Príklad č. 2:

Názov: Z nuly na milión

(Názov knihy, kde autor učí, ako rozbehnúť svoje online podnikanie a vďaka nemu zarobiť svoj prvý milión korún)

Príklad č. 3

Názov: Od príspevku k predaju

(Názov VIP seminára, kde som učil ľudí ako pomocou predajných príspevkov dosahovať predaje a zárobky v krátkom čase)

Vzor č. 6: **Stres pod kontrolou**



Názov produktu vytvoríme tak, že pred slová “pod kontrolou” dáme tému, ktorú ľudia nezvládajú.

Príklad č. 1:

Názov: Stres pod kontrolou

(To by mohol byť názov vzdelávacieho programu, kde ľudí učíte, ako sa zbaviť stresu a zažívať klud v živote)

Príklad č. 2:

Názov: Emócie pod kontrolou

(Názov knihy, kde autor učí, ako pochopiť a zvládať svoje emócie pomocou jednoduchých techník)

Príklad č. 3

Názov: Budúcnosť pod kontrolou

(Názov knihy, ktorá je zameraná na to, aby jej čitateľ pochopil, že budúcnosť nie je nemenná a každý ju môže mať pod kontrolou, keď sa preto rozhodne a začne konať)

Vzor č. 7: **Škola úspechu**



Názov produktu vytvoríme tak, že použijeme slovo škola (alebo jeho ekvivalent napr. univerzita) a pridáme k tomu tému.

Príklad č. 1:

Názov: Škola úspechu

(Škola úspechu je názov knihy, kde autor učí a inšpiruje ako dosiahnuť úspech v osobnom predaji)

Príklad č. 2:

Názov: Klavírna škola (pre začiatočníkov)

(Klavírna škola je názov knihy, v ktorej sa čitateľ dozvie základy hrania na klavíri)

Príklad č. 3

Názov: Digitálna univerzita

(Názov programu, kde sa ľudia v období niekoľkých mesiacoch učia ako robiť online marketing)

Vzor č. 8: **Milionový expert**



Názov produktu vytvoríme tak, že použijeme slovo “miliónový” alebo slovo milión.

Príklad č. 1:

Názov: Miliónový expert

(Názov knihy, v ktorej autor vysvetľuje ako môže expert využiť svoje vedomosti a začať predávať online kurzy a semináre)

Príklad č. 2:

Názov: Blog za milión

(Kniha, v ktorej autor vysvetľuje ako vytvoriť blog, vďaka ktorému bude získavať klientov a zarábať)

Príklad č. 3

Názov: Miliónový poradca

(Názov programu, kde sa finanční poradcovia naučia ako využívať online marketing na získavanie klientov a mohli tak zarobiť svoj prvý milión)

Vzor č. 9: **Metóda glukózovej bohyně**



Názov produktu vytvoríme tak, že použijeme slovo, ktoré vystihuje použitú unikátnu metódu

Príklad č. 1:

Názov: Metóda Glukózovej bohyně

(Názov knihy, v ktorej autorka vysvetľuje ako sa zbaviť závislosti na cukre pomocou získania kontroly nad svojou stravou)

Príklad č. 2:

Názov: Mexická metóda (učenia sa jazykov)

(Kniha, v ktorej autor rozoberá, ako sa naučiť cudzí jazyk do jedného roka pomocou vo svete populárnych techník)

Príklad č. 3

Názov: Silvova metóda ovládania mysle

(Názov knihy, kde autor opisuje, ako sa pomocou ovládania mysle zbaviť zlozvykov, napätia, citovej neistoty atď.)

Vzor č. 10: **Mysli a zbohatni**



Názov produktu vytvoríme tak, že spojíme “jednoduchú a ľahkú činnosť” a “cieľový stav” alebo výsledok.

Príklad č. 1:

Názov: Mysli a zbohatni

(Názov knihy, v ktorej autor vysvetľuje ako je dôležité vedieť správne myslieť a tiež ako myslieť, aby sa dosiahol úspech a bohatstvo)

Príklad č. 2:

Názov: Jedz a chudni

(Jedz a chudni by mohol byť názov programu, kde sa ľudia budú učiť správne a zdravo jesť bez držania obmedzujúcich diét)

Príklad č. 3

Názov: Lež doma a zarábaj

(Môže byť názov online programu, kde sa ľudia naučia ako si vytvoriť automat na predaj online kurzov a vďaka tomu zarábajú, aj keď nič nerobia a len tak doma ležia)

Vzor č. 11: **Umenie žiť nekonvenčne**



Názov produktu vytvoríme tak, že použijeme slovo “Umenie” a doplníme k nemu tému

Príklad č. 1:

Názov: Umenie žiť nekonvenčne

(Názov knihy, v ktorej autor ukazuje ako žiť život podľa svojich pravidiel a užívať si ho.)

Príklad č. 2:

Názov: Umenie obchodnej konverzácie

(Knihy, v ktorej autorka vysvetľuje, aké pravidlá a triky použiť pri presviedčaní ľudí na osobných stretnutiach)

Príklad č. 3

Názov: Umenie zvládať konflikty

(Toto by mohol byť názov programu, kde sa človek naučí predchádzať konfliktom a tiež ako ich riešiť, aby neboli devastujúce)

Vzor č. 12: **Čítaj ľudí ako knihu**



Názov produktu vytvoríme tak, že použijeme slovo, ktoré vyjadruje činnosť (napr. čítaj) a prirovnanie

Príklad č. 1:

Názov: Čítaj ľudí ako knihu

(Mohol by to byť názov kurzu, v ktorom sa ľudia učia rozoznávať neverbálne prejavy ľudského tela)

Príklad č. 2:

Názov: Hovor ako hovorca

(Kniha, v ktorej autor vysvetľuje metodiku a dáva cvičenia ako začať plynule rozprávať tak, ako to poznáme u hovorcov)

Príklad č. 3

Názov: Ži ako milionár

(Toto by mohol byť názov online programu, kde sa ľudia naučia ako vybudovať miliónové online podnikanie, aby si mohli užívať život)

Vzor č. 13:

Skoncuju s bolesťami chrbta za 6 týždňov



Názov produktu vytvoríme tak, že použijeme slovo "Skoncuju" a za neho doplníme nejaký problém alebo neželaný stav

Príklad č. 1:

Názov: Skoncuju s bolesťami chrbta za 6 týždňov

(Názov knihy, v ktorej autor predstavuje návod na cvičenie, vďaka ktorému človek dosiahne to, že ho prestane bolieť chrbát)

Príklad č. 2:

Názov: Skoncuju s emočným jedením

(Môže byť názov online programu, kde ľuďom vysvetlíte dôvody emočného jedenia a taktiež aj metódy ako sa tohto zlovyku zbaviť a zhodiť tak prebytočné kilá)

Príklad č. 3

Názov: Skoncuju s prokrastináciou

(Toto by mohol byť názov online programu, kde ľudia naučia ako sa zbaviť prokrastinácie a byť výrazne produktívnejší)

Vzor č. 14: **Cesta pravého muža**



Názov produktu vytvoríme tak, že použijeme slovo “Cesta” a pridáme koho alebo čoho, prípadne použijem slovo “cesta” k niečomu

Príklad č. 1:

Názov: Cesta pravého muža

(Názov knihy, v ktorej autor predstavuje návod ako docieľiť, aby muž bol mužom a mohol byť skutočným partnerom pre svoju ženu)

Príklad č. 2:

Názov: Rýchla cesta uzdravenia

(Môže byť názov online programu, kde ľudí učíte vašu špeciálnu metódu na rýchle uzdravenie za krátku dobu)

Príklad č. 3

Názov: Cesta k finančnej hojnosti

(Toto by mohol byť názov online programu, kde sa ľudia naučia ako sa naladiť na hojnosť a pritiahnuť si hojnosť do svojho života)

Vzor č. 15:

Majster živých vysielaní



Názov produktu vytvoríme tak, že použijeme slovo “majster” alebo inú obdobu nejakého “experta” a doplníme v čom je ten človek veľmi dobrý.

Alternatíva slova “majster”: kráľ, guru, mág, maestro, virtuóz, pán, génius, expert, líder, šampión

Príklad č. 1:

Názov: Majster živých vysielaní

(Názov kurzu, v ktorom autor vysvetľuje ako robiť živé vysielania tak, aby boli úspešné a prinášali požadovaný efekt)

Príklad č. 2:

Názov: Kráľ fanpage

(Kurz, v ktorom autor vysvetľuje ako pracovať s fanpage tak, aby sa zvyšoval počet sledovateľov, fanúšikov a aby v konečnom dôsledku človek cez fanpage získaval klientov)

Príklad č. 3

Názov: Mág verejného prejavu

(Mohol by byť názov kurzu, kde sa ľudia učia ako vystupovať na verejnosti sebavedomo a pútavo)