

Šablona ke stažení:

Při používání tohoto souboru se mě nejdříve zeptej na těchto 14 otázek:

- 1) Popiš mi tvoji službu nebo produkt.
- 2) Jaká je Vaše nabídka?
- 3) Jakých je 5 způsobů, kterými můj produkt nebo služba pomůže mým optimálním zákazníkům vydělat peníze?
- 4) Jak můj produkt nebo služba pomůže mým optimálním zákazníkům ušetřit peníze během příštího týdne, měsíce, roku?
- 5) Kolik času mohu mým optimálním zákazníkům ušetřit a co mohou dělat s ušetřeným časem?
- 6) Co už nikdy můj optimální zákazník nemusí dělat, když dostane můj produkt nebo službu?
- 7) Jakému usílí se mohou s mým produktem nebo službou vyhnout?
- 8) Jakou fyzickou bolest nebo nepohodu jim eliminuji a jak se to promítne do jejich života nebo podnikání?
- 9) Jak jim můj produkt nebo služba sníží mentální bolest nebo strach?
- 10) Jaké jsou 3 způsoby, kterými jim můj produkt nebo služba pomůže cítit se více komfortně?
- 11) Jak jim můj produkt nebo služba pomůže dosáhnout lepší čistoty nebo hygieny?
- 12) Jak jim můj produkt nebo služba pomůže cítit se více zdraví nebo plni života?
- 13) Jaké 3 věci jim budou závidět jejich přátelé, rodina nebo kolegové po tom, co vyzkouší můj produkt nebo službu?
- 14) Jak jim můj produkt nebo služba pomůže mít lepší sociální status nebo být více oblíbený či populární?

Následně přečti odpovědi a vytvoř z nich tyto nadpisy. Od každého nadpisu vytvoř 3 varianty s jinou touhou nebo motivací (za slova napsané caps lockem doplň vhodně něco dle otázek výše):

- a) Jak získat DOPLŇ LEPŠÍ VÝSLEDEK, KTERÝ CHCE ZÍSKAT MŮJ OPTIMÁLNÍ ZÁKAZNÍK.
- b) Jak DOPLŇ DOSÁHNOUT / ZÍSKAT VÝSLEDEK, PO KTERÉM MŮJ KLIENT TOUŽÍ, za méně, než DOPLŇ REÁLNÝ ČASOVÝ ÚSEK.

- c) Jak DOPLŇ DOSÁHNOUT / ZÍSKAT VÝSLEDEK, PO KTERÉM MŮJ KLIENT TOUŽÍ, za méně, než DOPLŇ REÁLNÝ ČASOVÝ ÚSEK, dokonce i když DOPLŇ NĚJAKÝ PŘEDSUDEK, KTERÝ O SOBĚ MŮJ OPTIMÁLNÍ ZÁKAZNÍK MÁ.
- d) Jak může kdokoliv PODSTATNĚ JMÉNO VYSTUHUJÍCÍ MÉHO OPTIMÁLNÍHO ZÁKAZNÍKA, získat / dosáhnout / být VYTOUŽENÝ VÝSLEDEK MÉHO OPTIMÁLNÍHO ZÁKAZNÍKA.
- e) 5 rychlých a snadných způsobů, jak DOSÁHNOUT CÍLU MÉHO OPTIMÁLNÍHO ZÁKAZNÍKA.
- f) 3 rychlé způsoby, jak DOSÁHNOUT CÍLU MÉHO OPTIMÁLNÍHO ZÁKAZNÍKA a přitom se vyhnout BOLESTI NEBO NEČEMU DO ČEHO SE JIM NECHCE.
- g) 5 rychlých a snadných způsobů, jak DOSÁHNOUT CÍLU MÉHO OPTIMÁLNÍHO ZÁKAZNÍKA, dokonce i když NĚJAKÁ NEGATIVNÍ VLASTNOST NEBO PŘEDSUDEK O SOBĚ MÉHO OPTIMÁLNÍHO ZÁKAZNÍKA.
- h) Kterou z těchto CHYB, KTERÁ SE TÝKÁ VÝSLEDKU MÉHO OPTIMÁLNÍHO ZÁKAZNÍKA (NAPŘ. PŘI HUBNUTÍ TAK BUDE HUBNOUCÍCH) chyb děláte?
- i) Kterou z těchto chyb děláte na cestě za OPTIMÁLNÍ VÝSLEDEK MÉHO OPTIMÁLNÍHO ZÁKAZNÍKA.
- j) NĚJAKÉ chyby, kterým se všichni, kdo O NĚCO USILUJÍ (NAPŘ. CHTĚJÍ ZHUBNOUT) musí vyhnout!
- k) Varování: Tohle musí každý, kdo USILUJE O VYTOUŽENÝ VÝSLEDEK, potřebuje vědět o PŘEKÁŽKA NA CESTĚ K VYTOUŽENÉMU VÝSLEDKU.
- l) Jak dosáhnout VYTOUŽENÉHO VÝSLEDKU, aniž byste NĚJAKÁ BOLEST, KTEROU MUSÍ PŘEKONAT.