

Vaše neodolatelná nabídka

- zbavte se konkurence
- prodávejte za více peněz
- budte pro klienty a zákazníky neodolatelní

www.mamplno.cz



Už se vám nechce přesvědčovat klienty a zákazníky, proč jste lepší než vaše konkurence? Mně se upřímně nechtělo nikdy.

A právě proto vždy pro naše služby a produkty vytváříme tzv. **neodolatelné nabídky**.

Proč je neodolatelná nabídka nejdůležitější součástí vašeho podnikání?

Skvělá, špičková nabídka má tyto výhody:

-nemá konkurenci. Většina lidí je v byznysu prodeji produktů. Prodávají marketingové služby, střih videí, masáže, auta, víno. Pokud máte svoji vlastní nabídku, v očích klientů a zákazníků se nezařadíte mezi prodejce produktů a služeb. Nebudete mít konkurenci!

-dobrá nabídka vám vydrží několik let-mnohým až desítky

-budete hrát konečně svoji vlastní hru

Hrajte vlastní hru!



Pokud se vám tato představa líbí, pokračujte dále...

Jak tedy vytvořit neodolatelnou nabídku pro svoji službu/produkt?

Jaký je vytoužený výsledek vašeho zákazníka/klienta?

Pokud chcete vytvořit neodolatelnou nabídku, musíte nejdříve zjistit **vytoužený výsledek vašeho klienta**.

Vytoužený výsledek vašeho klienta zjistíte tak, že se zeptáte buď sami sebe nebo přímo klienta, proč by danou službu chtěl/co ve skutečnosti chce. Důležité je, se zeptat víckrát než jednou, protože obvykle první odpověď není ta správná!!

Příklady:

-Jste kadeřnice. Možná si myslíte, že vytoužený výsledek vašich klientek je mít hezký účes. Ve skutečnosti ale nejde o účes. Cílem a výsledkem klientky je to, že se bude cítit sebevědomě. Takže v tomto případě neprodáváme účes, ale sebevědomí.



Jste kadeřnice?
Neprodáváte hezké vlasy, ale
sebevědomí.

-Děláte reklamy na Facebooku. Možná si myslíte, že vytouženým výsledkem vašich klientů je mít hezkou a funkční reklamu. Ve skutečnosti je vytouženým výsledkem klienta, aby vydělal více peněz než teď. Ideálně co nejvíce.

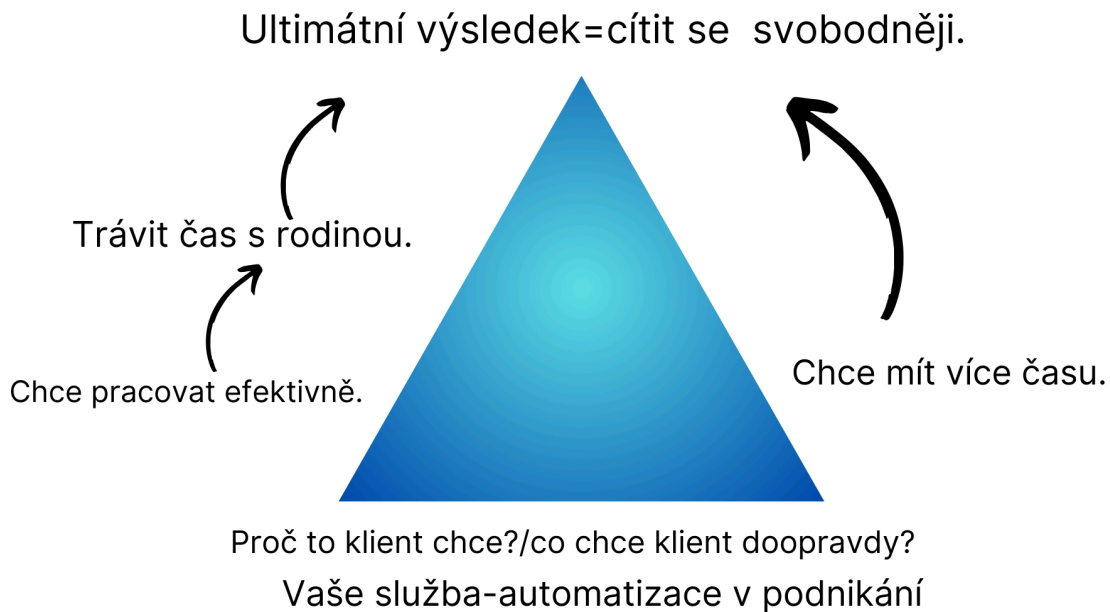


Jste marketáček?
Neprodáváte reklamy, ale to že
klienti vydělají více peněz než
teď.

Například: Nabízíte lidem, jak automatizovat svoje podnikání.

Proč to klient může chtít? Odpověď by mohla znít, že chce být efektivnější. Ale vy se musíte znovu zeptat proč chce být efektivní? Protože chce více času. Proč chce více času? Odpověď může znít-chci se cítit svobodněji.

Takže ultimátní výsledek by v tomto případě mohl být, že se chce klient cítit svobodněji.



Další příklad: Prodáváte meditace pro ženy na zvýšení sebevědomí.

Proč to klientka může chtít? Protože chce mít větší sebevědomí. Proč chce mít větší sebevědomí? Aby se sama se sebou cítila lépe. Proč se chce sama se sebou cítit lépe? Aby lidi kolem ní vnímali, že je silná a sebevědomá žena a proto se k ní chovali jako k silné a sebevědomé ženě.

Ultimátní výsledek: Klientka chce, aby se k ní lidé chovali jako k silné a sebevědomé ženě.

Dílčí výsledky patří k vytouženému výsledku

Pokud budete chtít opravdu skvělou nabídku pro vaše klienty a zákazníky, zakomponujte do nabídky také dílčí výsledky.

Dílčí výsledek jsou menší výsledky pro klienty, po kterých touží.

Například: Pokud chce klient automatizovat svoje podnikání.

Jeho ultimátním výsledkem může být, že se chce cítit svobodněji.

Díličními výsledky jsou: Bude mít více času pro sebe, svoje koníčky a rodinu.
Bude podnikat efektivně.
Nebude muset najímat další asistentku.
Ušetří peníze díky automatizacím.
Bude si více užívat života.

Pokud prodáváte meditace pro ženy na vyšší sebevědomí. Ultimátním výsledkem je, že chce, aby se k ní lidé chovali jako k sebevědomé a silné ženě.

Díličí výsledky mohou být: Bude se cítit odpočatě. Bude se mít více ráda.
Konečně si udělá čas sama pro sebe. Bude v životě klidnější a vyrovnanější.

Sestrojení neodolatelné nabídky za pomoci vytouženého výsledku zákazníka.

O tom, jaká bude vaše nabídka rozhodujete jenom vy sami. Pokud vytvoříte opravdu neodolatelnou nabídku, nebudete mít konkurenci.
Nezapomeňte také na to, že neprodáváte produkt nebo službu, ale vytoužený výsledek vašich klientů a zákazníků.

Jak vypadá neodolatelná nabídka?

Příklad:

Automatizace v podnikání

Pokud se ve svém podnikání chcete cítit daleko svobodněji než teď a cítíte, že potřebujete pro sebe více času a jediné co vám k tomu chybí je automatizovat činnosti, které neustále opakujete, něco pro vás máme.

Máme pro vás něco, co vám pomůže žít svobodněji a vydělávat více peněz a také:

Mít daleko více času pro vaši rodinu a koníčky.
Podnikat efektivně.
Ušetřit peníze.
Více si užívat života.

Nebudete muset najímat další asistentku.

Příklad:

Prodej meditací pro ženy ke zvýšení sebevědomí.

Pokud jste žena a chcete, aby se k vám lidé chovali jako k sebevědomé a silné ženě a takto s vámi i jednali, něco pro vás máme.

Máme pro vás něco, díky čemu se můžete:

Cítit odpočatě.

Mít se ráda.

Mít čas sama pro sebe.

Cítit se klidně a vyrovnaně.

Co tedy prodáváte?

Neprodáváte produkt, ani kurz, ani školení, ale musíte se soustředit na vytoužený výsledek vašeho klienta/zákazníka.

Čím více dílčích výsledků do vaší nabídky zakomponujete, tím bude vaši nabídka atraktivnější.

Musíte měnit svoje produkty?

Ne!!! A v tom je kouzlo! Protože se svými produkty nemusíte dělat absolutně nic a přesto díky neodolatelné nabídce vydělávat x násobně více peněz!

Můžete pořád prodávat ty stejné produkty jako doteď, jediné co uděláte je, že změňte svoji nabídku=to, jakým způsobem prodáváte lidem svůj produkt/službu.

Extrémní výhody neodolatelné nabídky:

Pokud máte svoji neodolatelnou nabídku, tak:

Můžete prodávat svoje služby a produkty draž.

Lidé budou z vašich produktů a služeb nadšeni.

Nebudou vás porovnávat s konkurencí, která prodává produkt.

Nebudete se muset hádat o cenu.

Prodej vytouženého výsledku má mnohem větší hodnotu na trhu:

Pokud prodáváte produkt musíte řešit také cenu a konkurenci.

Pokud prodáváte vytoužený výsledek klienta, můžete prodávat to stejné za mnohonásobně více peněz.

Prodej produktu	Prodej vytouženého výsledku
Prodávám meditace pro ženy na zlepšení sebevědomí.	Prodávám to, že se k ženě budou lidé chovat jako k silné a sebevědomé. Budou si jí více vážit.
997Kč	2790Kč

www.mamplno.cz

info@mamplno.cz

