**3 spôsoby, ako ľuďom ukázať, že im viete pomôcť**

a)

b)

c)

**3 hlavné vlastnosti dobrého H \_ \_ \_ \_ U:**

a)

b)

c)

**Z n\_ \_y hrdinom:**

1) Mal som, tento \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_

2) Chcel som d\_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ ť toto / Nechcel som mať v ž \_ \_ \_ \_ e toto

3) Vyskúšal som toto f \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ o/ n \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ o

4) D \_ \_ \_ \_ \_ \_ l som vďaka tomu toto

**Použite framework:**

* Ako sa dostať z b \_ \_ \_ - A, kde n\_ \_ \_ \_ \_ byť
* Do bodu – B, kde ch\_ \_ byť

**Využite \_ - krokovú ponuku:**

* Kedy? – Na \_ \_ \_ \_ \_
* Buďte j \_ \_ \_ \_
* Na druhej stránke môžete byť viac p\_ \_ \_ \_ \_

**Formula jemného predaja (1. kroku predaja):**

1. Toto pre v\_ \_ m\_ \_
2. Toto to pre vás u\_ \_ \_ \_
3. Čo by ste mali u\_ \_ \_ \_ \_ t \_ \_ \_ \_

**Na zväčšenie veľkostí objednávky odporúčam h\_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_e ponúk**

**Pre to, aby ste oslovili najviac ľudí vám odporúčam použiť
ž \_ \_é v\_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_e na F\_ \_ \_ \_ \_ \_ k f\_ \_ \_ \_ \_ e**

**3 dôvody prečo:**

* Vyššia i\_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ a
* Spravíte ho za pár s \_ \_ \_ \_ \_
* Dá sa na nejho robiť l\_ \_ \_ \_ r\_ \_ \_ \_ \_ \_

**Potom použite aj:**

a) r \_ \_ \_ \_ \_ u

b) o \_ \_ \_ \_ \_ p\_ \_ \_ \_ \_

c) e\_ \_ \_ \_ \_ \_ ú d\_ \_ \_ \_ \_ \_ u

d) F\_ \_ \_ \_ \_ \_ k s\_ \_ \_ \_ \_ u