1. **Štruktúra obsahu zdarma:**
2. Predstavenie sa

*Ahoj, tu Peťo Čelko...*

1. Predstavenie obsahu

*V tomto videu vám prezradím, 3 kroky ako X*

1. Prvá ponuka

*Ešte pred tým, aby som nezabudol...nahral som detailnejšie video o tom, ako Y, nájdete ho na tejto adrese...*

1. Príbeh, ako som na to prišiel

*Keď som robil toto, všimol som si toto, a zistil som, že to spôsobilo tamto...*

1. Vysvetlenie princípu

*Funguje to nasledovne. Najprv urobíte toto a vďaka tomu, potom urobíte hento a vďaka tomu, nakoniec toto a to spôsobí, že...*

1. Druhá ponuka

*Ak vám to dáva zmysel a chceli by ste ísť viac do hĺbky, tak som pre vás nahral video...choďte tam a tam a pozrite si ho.*

1. Zhrnutie

*Takže, keď chcete dosiahnuť X. Tak musíte najprv urobiť toto, potom hento a nakoniec tamto.*

1. Tretia ponuka

*Ak sa vám toto video páčilo, tak potom si pozrite aj môj tréning zdarma, ktorý nájdete na tejto adrese. A naučíte sa v ňom ako.*

1. Poďakovanie

*Ďakujem vám veľmi pekne, že ste sa dopozerali až sem a prajem vám krásny deň.*

**2. Štruktúra neodolateľnej ponuky:**

1. Ponúknite pomoc zdarma
2. Vysvetlite výhody pomoci
3. Povedzte, prečo to robíte
4. Odstráňte strach
5. Ponúknite odškodné
6. Vysvetlite, ako to bude prebiehať
7. Dajte si podmienky (hladný dav)
8. Dajte im vyplniť dotazník

<https://tomasporubsky.sk/konzultacia-zdarma-stara-verzia/>

**3. Štruktúra vzdelávaco - predajného ebooku alebo videa:**

1. Poďakovanie
2. Čo sa dozviete?
3. Pre koho to je? (hladný dav)
4. Pre koho to nie je?
5. Predstavenie sa (budovanie autority)
6. Ukážka príležitosti
7. 3 kroky, z cvičenia o V.V.P vzťahu
* *cool názov*
* *príbeh objavenia*
* *stručné a aplikovateľné vysvetlenie*
* *výsledky, ktoré to nosí*
1. Prechod na predaj
* *Teraz už viete, čo by ste mali urobiť, chcete, aby som vám s tým bezplatne pomohol?*
1. Prejdete na neodolateľnú ponuku

Príklad:

<https://namaximum.eu/wp-content/uploads/2020/01/3-kroky-v-PDF-Peo.pdf>

**4. Štruktúra C.M.F predajného rozhovoru:**

1. **3x áno**
* *veľmi rád ťa spoznávam*
* *vidíme sa?*
* *počujeme sa?*
1. **informácia, ako to bude prebiehať**
* *pozrel som dotazník*
* *budem sa pýtať, aby to neboli len moje domnienky*
* *robiť si poznámky - možno ma budeš počuť ťukať do klávesnice*
* *potom ti poviem, ako by som to robil ja na tvojom mieste*
* *dostaneš záznam*
* *a moje poznámky - aby ti nič z toho neušlo :-)*
1. **budovanie autority**
* *vypni si mobil,*
* *priprv si pero a papier*
* *rob si poznámky,*
* *kedykoľvek sa ma pýtaj - aby si nezabudol alebo ti nič neušlo*
1. **otázky**
* **cieľ** (2 - 3 otázky z úvodu tohto tréningu)
* čo **má** (rozoberieme na drobné, aké má aktíva: google analytics, FB pixel, návštevnosť, emialovú databázu, fanpage, robil reklamu?)
* ako mu to **funguje** (aké výsledky to prinieslo)
* pýtam sa na otázky o tom, ako sa dostať z bodu A do bodu B
1. **1 krokový predpis:**
* *“Na základe toho, čo si mi povedal, tak by som na tvojom mieste urobil toto”*
* autorita
* aby som ho nezmiatol
* aby som ho nevystrašil
1. **Pozitívne naladenie:**
* *Tak čo pomohlo ti to aspoň trošku?*
* *Dáva ti to takto zmysel?*
* *Čo najviac?*
1. **“Najnásilnejšia” ponuka v histórii:**
* *chceš aby som ti s tým pomohol?*
1. **Reakcie:**
* Ako to funguje? (vysvetlím)
* Koľko to stojí? (vysvetlím)
* Musím sa poradiť / musím si to rozmyslieť *(Čo chceš, aby som urobil?)*
* Nie ďakujem *(Veľmi rád som ti pomohol. Máš ešte akékoľvek otázky? Viem ti pomôcť ešte s niečim?)*

**5. Druhodňový následný predaj:**

1. poďakovanie

*Ahoj Mišo, ďakujem ti veľmi pekne, že som ťa včera mohol konzultovať.*

1. uistenie sa

*Chcem sa len uistiť, že je všetko v poriadku a prekonal som tvoje očakávania.*

1. navyšovanie hodnoty

*Posielam ti moje poznámky a záznam nášho včerajšieho hovoru. Tak, ako sme sa dohodli.*

1. nenápadná ponuka

*Ak máš akékoľvek otázky alebo ti viem nejak pomôcť. Tak mi daj vedieť :)*