



STRATÉGIA

AKO ZÍSKAVAŤ HOVORY A STRETNUTIA S KLIENTAMI Z INTERNETU

bez toho, aby ste museli
telefonovať
na studené kontakty

PETER ČELKO

WWW.NAMAXIMUM.EU

Posuňte sa nižšie a začnite čítať vašu kapitolu zdarma – nie je prvá v knihe ani posledná...

Ak už teraz viete, že chcete získať zvyšok tejto knihy v PDF tak [kliknite sem a využite 58% zľavu.](#)

Prajem vám príjemné čítanie a veľa klientov z internetu 😊

Dnešní kupujúci = horúce publikum

Toto nie je 1. Apríl.

Potil som sa! Viac ako obvykle.

[Kliknite sem a získajte celú knihu v PDF – ebook s 58% zľavou hneď teraz >>>](#)

BOL prvý Apríl...

...a ja som práve odoslal najkratší emailov v mojom živote. A to som ich odoslal už doslova stovky, ak nie tisíce.

Mal som stres, či to bude fungovať. Nevedel som, či mi vôbec niekto odpovie.

A ak áno, ako budú ľudia reagovať?

Budú sa hnevať? Tešiť? Budú chcieť moju pomoc?

Mal som pocit, že sa celú večnosť nič nedialo, tak som...

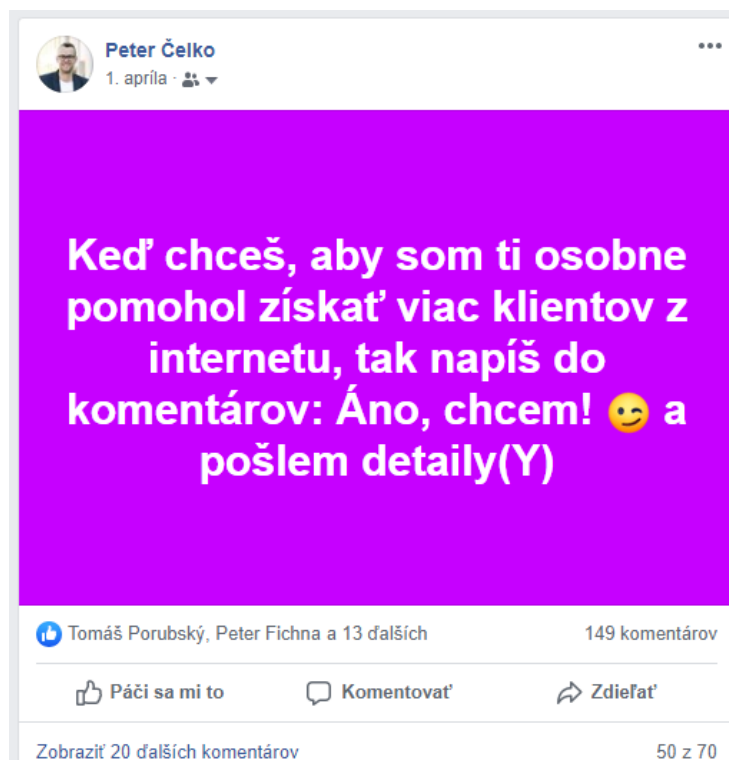
Skopíroval text emailu, trochu ho upravil a dal aj na môj osobný profil na Facebooku.

A TO SOM NEMAL ROBIŤ!

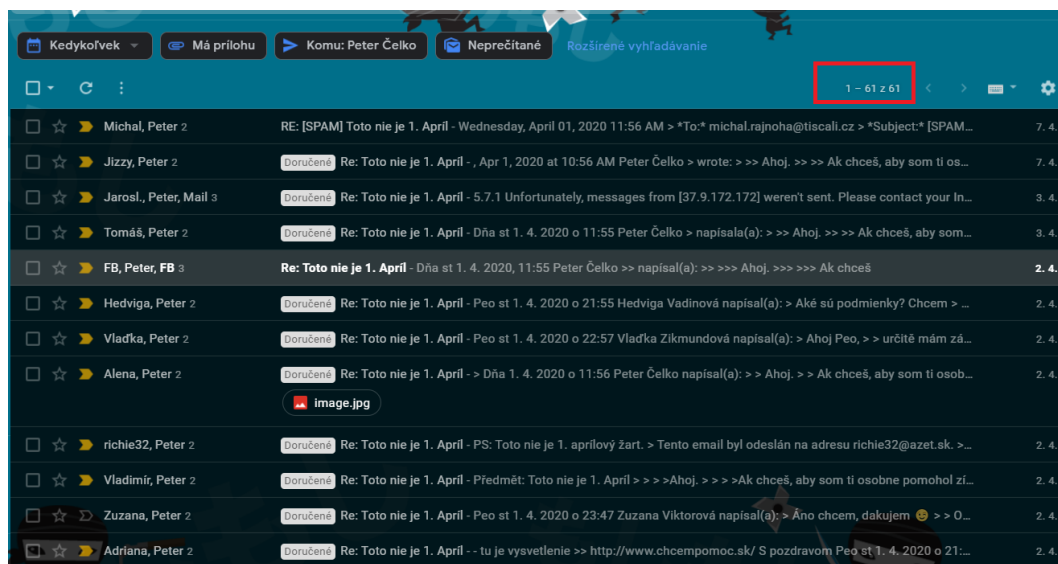
Ubehlo desať minút a mne prišlo 11 odpovedí na email!

Konečným výsledkom bolo 149 komentárov, ako môžete vidieť na screenshote tohto statusu:

[Kliknite sem a získajte celú knihu v PDF – ebook s 58% zľavou hneď teraz >>>](#)



(A áno, polovica z nich boli moje odpovede, takže reálne to bolo okolo 74 záujemcov)



a 61 emailových odpovedí :-)

Samotný email vyzeral takto:

[Kliknite sem a získajte celú knihu v PDF – ebook s 58% zľavou hneď teraz >>>](#)

Ahoj.

Ak chceš, aby som ti osobne pomohol získať viac klientov z internetu, tak **daj odpovedať na tento email a ja ti pošlem detaily.**

S pozdravom

Peo

PS: Toto nie je 1. aprílový žart.

Nič zložité 😊

Je to ako keby ste ľuďom povedali: „*Mám pre vás koláčiky, chcete?*“

(Keď som tento príklad spomínal mojej priateľke Stanke, tak ma skoro „zjedla“ – miluje koláčiky a ja milujem ju <3)

Proste som, v emaili aj statuse:

1. *Ponúkol pomoc (Keď chceš, aby som ti osobne pomohol s X)*
2. *Ponúkol benefit, ktorý získajú, keď si vyžiadajú moju pomoc (to je to X – v tomto prípade získať viac klientov z internetu)*
3. *Dal inštrukcie, čo majú urobiť (tak potom Y – daj odpovedať na tento email alebo napíš do komentárov Áno, chcem!)*
4. *Prezradil, čo sa stane potom, aby nemali obavy (pošlem detaily)*

Celý vzorec potom vyzerá nasledovne:

„Keď chcete, aby som vám pomohol s X, tak potom urobte Y a stane sa Z.“ – Ako vravím, nič zložité.

Napadlo mi, že veľmi veľa ľudí komplikuje veci a ponuky, preto som si povedal, že to urobím veľmi jednoducho (dokonca na 1. Apríla).

[Kliknite sem a získajte celú knihu v PDF – ebook s 58% zľavou hneď teraz >>>](#)

Na komentáre som odpovedal: „Ahoj, detaily vid’ v správe 😊“ a v správe som posielal link na ponuku mojej pomoci zdarma (vtedy za zálohu 17€).

Ahoj Michal,

ďakujem ti veľmi pekne za tvoj záujem. Tu sú detaily >> www.chcempomoc.sk

S pozdravom

Peo

Takto vyzerala odpoveď v emaili. Vid’ obrázok nad týmto textom.

A nie, nebola to žiadna automatizácia. To meno som tam vždy písal osobne. Bola to poriadna makačka, pri 61 odpovediach.

Na stránke, kam som ich posielal našli ľudia krátky popis, ako to prebieha:

- Vymyslel som klientom stratégiu na mieru
- Zavoláme si cez Skype, 1 na 1
- A ak človek nebude spokojný, tak mu darujem kurz v hodnote 97 EUR

[Kliknite sem a získajte celú knihu v PDF – ebook s 58% zľavou hneď teraz >>>](#)

Chcete, aby som pre vás navrhol marketingovú stratégiu, ako získať ešte viac klientov z internetu na mieru, úplne zdarma?

Z kancelárie Petra Čelka,
v Banskej Bystrici
Máj, 2020



Vyhradil som si čas, aby som pre vás mohol osobne pripraviť marketingovú stratégiu, na mieru.

Zavoláme si cez Skype a **doslova pripravím marketingovú stratégiu na mieru, pre vás a vaše podnikanie.**

Keď budeme hotoví, tak vám **pošlem záznam z hovoru a moje poznámky, aby ste to vedeli okamžite aplikovať do praxe.**

Ako to bude prebiehať?

Začnem vám pomáhať ešte skôr, ako si zavoláme.

Pozriem sa na váš web, prejdem si všetkými procesmi a budem si všímať, ako všetko funguje a čo by som navrhol vylepšiť.

Potom si zavoláme, jedna na jedna

Použijeme na to Skype, aby sme si mohli navzájom zdieľať obrazovky a aby som vám mohol neživo ukázať, čo mám na mysli.

Všetko vám pripravím na mieru, špeciálne pre vaše podnikanie, na základe toho, čo mi prezradíte o vašich cieľoch, spôsoboch získavania kontaktov a predaja.

Je to zdarma a nie je v tom žiadny háčik

... čo vás pravdepodobne vedie k otázke: "Prečo, prečo by si toto všetko robil úplne zdarma?"

Budem k vám úprimný. Toto je jeden zo spôsobov, ako získavam klientov.

Isté percento ľudí, ktorým takto pomáham ma na konci **požiada, aby som im s tým pomohol a zaplatia si moje služby. Moje služby stoja 97€ na hodinu.**

Keď sa tak stane, tak vám presne poviem, aké stránky vytvoriť, čo na ne napísať, ako ich prepojiť, aký obsah tvoriť, aké maily napísať a mnohé ďalšie užitočné veci. Vy už nemusíte myslieť na nič.

Takže, toto je moja "skrytá motivácia"

Avšak...

NEBUDEM na vás tlačiť

Ani náhodou.

Nebudem na vás tlačiť, aby ste sa stali mojimi klientami, lebo nechám hodnotu mojej pomoci zdarma, aby prehovorila za mňa.

Verím, že kampaň, ktorú pre vás navrhнем zdarma dokáže transformovať vaše podnikanie od základov.

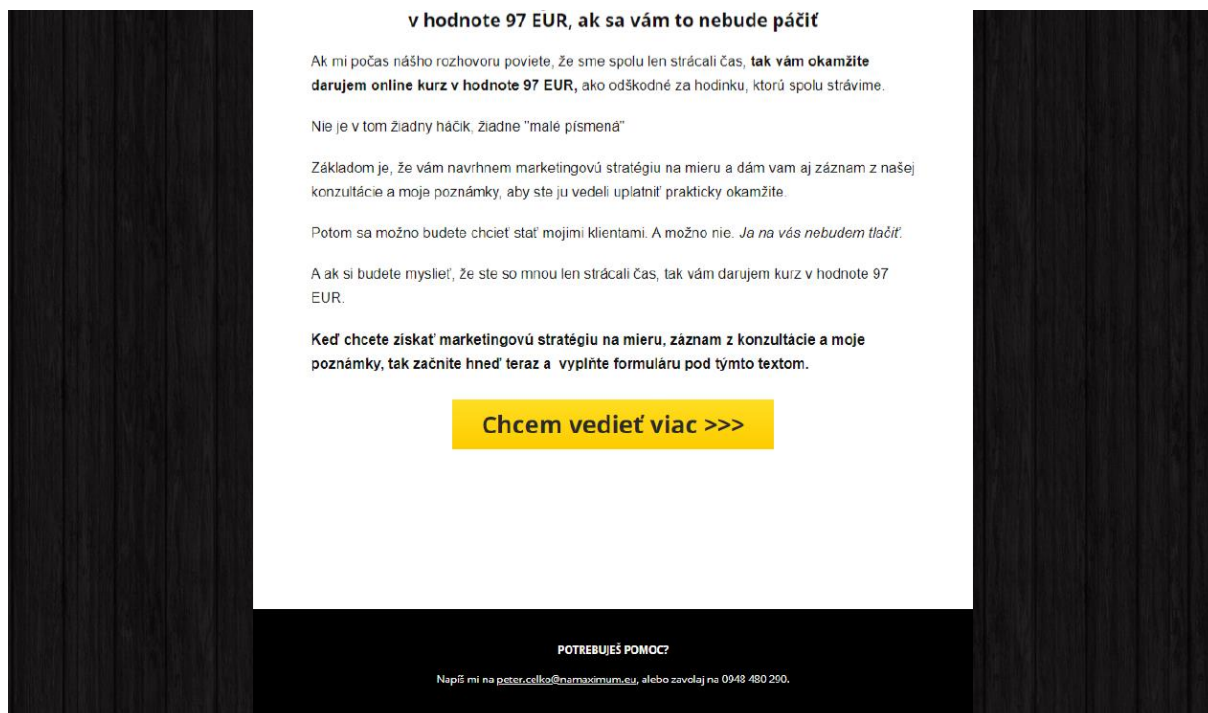
Garantujem vám to.

Ale to by predsa mohol povedať každý, no nie?

A preto som ochotný sľúbiť vám toto...

Darujem vám online kurz

[Kliknite sem a získajte celú knihu v PDF – ebook s 58% zľavou hneď teraz >>>](#)



Potom klikli na tlačidlo s textom Chcem vedieť viac >> a vyplnili svoje meno, priezvisko, telefónne číslo a email.

Po zadaní kontaktných údajov sa dostali na druhú stránku, kde boli detaily. Táto služba nebola pre všetkých.

Museli:

- Už mať fungujúce podnikanie
- Byť ochotní investovať do reklamy
- Vedieť nasledovať jednoduché inštrukcie

Plus som ich žiadal o uhradenie 100% vratnej poistnej zálohy, ktorá slúži ako poistka na to, aby ľudia prišli na hovor.

Vrátil by som im ju, ak by neboli spokojní a navyiac by dostali kurz v hodnote 97 EUR.

Čo sa stalo potom?

Potom boli presmerovaní na objednávkový formulár, kde mohli zaplatiť zálohu, prípadne si priamo objednať platenú konzultáciu (v tom čase za 97 EUR, dnes už 200€).

[Kliknite sem a získajte celú knihu v PDF – ebook s 58% zľavou hneď teraz >>>](#)

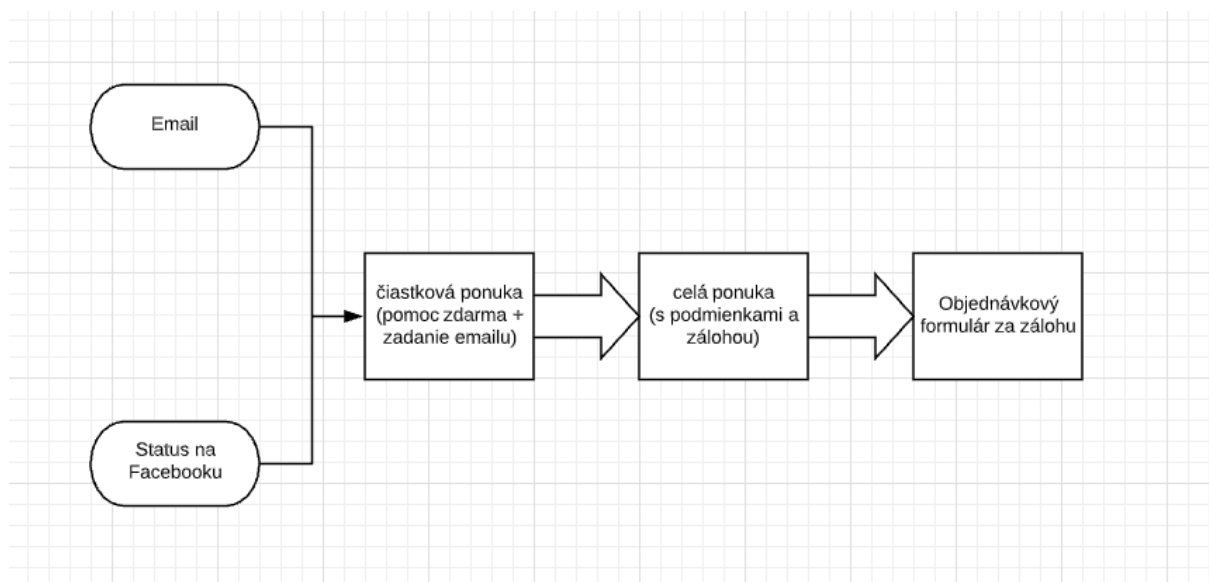
Aby ste vedeli lepšie prečítať túto stránku, aj stránku s detailmi ponuky, tak choďte na www.namaximum.eu/strategia-bonusy a zadajte tam váš email.

Môj systém vám automaticky pošle prístup do chránenej členskej sekcie s vašimi bonusmi – vrátane detailných screenshotov týchto stránok v PDF (už ich nemám aktívne v tejto podobe – mal som až príliš veľa záujemcov a preto som musel zvyšovať ceny).

Je to úplne nenátlakové. Len sa ľudí opýtate, chcete to a to? Dajte mi vedieť. Dajte odpovedať na email alebo mi napíšte do komentárov a potom s nimi začnete konverzáciu.

Je to úplne zdarma, ale dôležité je mať pred tým databázu kontaktov, či už emailových alebo fanúšikov na fanúšikovskej stránke alebo priateľov na osobnom profile.

V konečnom dôsledku celý tento proces vyzeral takto:



A výsledky?

Pre tých, čo majú radi konkrétne čísla:

[Kliknite sem a získajte celú knihu v PDF – ebook s 58% zľavou hneď teraz >>>](#)

Do 24 hodín od zverejnenia tohto statusu a zaslania emailu sa 187 ľudí dostalo na čiastkovú ponuku. 13 mi nechalo email a 6 zaplatilo zálohu 17€. Teda si dohodlo konzultáciu a zaplatili mi za to 17€.

Celkovo z toho bolo nakoniec 15 konzultácií a obrat 897€ v platených konzultáciách.

Viem, že to nie sú milióny a že som vám sľúbil, že vám ukážem stratégiu, ktorá mi vygenerovala príjem 3783,33€ - ukážem, len čítajte ďalej a pozorne.

Ale takmer 900€ za pár minút práce, napísanie 1 statusu a emailu (a 15 hodín konzultovania „zdarma“) nie je zlý výsledok, no nie?

Čo som mohol urobiť lepšie?

- Použiť niektorého chatbota, na automatické nastavenie odpovede alebo delegovať odpovedanie na moju asistentku. Ale vôbec som netušil, že bude taký veľký záujem. Mal som obavy, či mi vôbec niekto odpovie.
- Dať presnejšie inštrukcie v emaili, lebo mi niektorí ľudia poslali len prázdny email ako odpoveď (doslova nasledovali inštrukcie)

Krátke zhrnutie:

Dnešní kupujúci sú najvd'ačnejšia skupina a najľahšie sa im predáva.

Dajte im priamu ponuku a dajte si pozor, aby ste ich nevykecali z obchodu.

[Kliknite sem a získajte celú knihu v PDF – ebook s 58% zľavou hneď teraz >>>](#)

Tu na 100% platí to, čo povedal Jay Abraham – jeden z najlepších a najdrahších biznis konzultantov na svete:

„Niekedý najlepší spôsob, ako predat' koňa je zakričať: „Kôň na predáááj“

Budúci kupujúci = teplé publikum (nie homosexuálne :-P)

Peo, Peo...

(Malá vsuvka:

Peo, tak ma volajú moji kamaráti a klienti – viem, že to znie ako meno pre somáríka, ale táto prezývka vznikla pri kontakte s Američanmi, ktorí nevedeli vysloviť „t“ v mojom mene Peťo. Nieže by slovo Pítr nebolo v Amerike rozšírené :-D

Ale poďme späť...).

Musíme sa ti s niečím pochváliť.

AHA!

Máme plný kalendár na August a to sme si mysleli, že vtedy sú ľudia na dovolenkách.

SUPEEEER 😊

[Kliknite sem a získajte celú knihu v PDF – ebook s 58% zľavou hneď teraz >>>](#)

Hovorila mi Zuzka Šúchalová na našej spoločnej konzultácii.

Spolu s manželom Martinom Šúchalom, špičkovým zvaračom (áno, čítate správne – ZVÁRAČOM!) európskej, ak nie svetovej úrovne vlastní web <https://www.skillwelding.com/>, vďaka ktorému predávajú kurzy zvarovania naživo.

A poviem vám, že takéto kurzy rozhodne nie sú úplne lacná záležitosť. V čase, keď som sa s nimi naposledy rozprával, tak stál deň takéhoto kurzu 150 EUR a kurz bežne trval 10 dní.

Čo je okolo 1500 EUR za jeden kurz.

Martin Šúchal je špička v zvaraní a vie veľmi dobre predávať na osobných stretnutiach alebo cez telefón.

Keď sa rozhodol kontaktovať ma, už mal predajnú stránku, vďaka ktorej mu ľudia nechávali na seba kontakty a požiadali ho, aby im zavolať a dal viac informácií (rozumej „predaj“) kurzy zvarovania. Chcel len poradiť a vylepšiť ju.

Ešte pred tým, ako vám ju ukážem si myslím, že potrebujete pochopiť...

Čo potrebujete pochopiť? To sa dozviete vo zvyšných kapitolách tejto knihy v PDF.

[Ak to chcete vedieť, tak kliknite sem a získajte ju s 58% zľavou hneď teraz >>>](#)

[Kliknite sem a získajte celú knihu v PDF – ebook s 58% zľavou hneď teraz >>>](#)