

WORKSHOP

Získej klienta za 1 minutu

Jediný důvod, kvůli kterému si klient vybere právě tebe, a ne dalšího člověka, co dělá to samé.

Proč by si měl klient vybrat zrovna tebe?

Když to neumíš říct jednou větou, neumí to ani klient. A tak si vybere podle ceny, nálady nebo toho, kdo křičí nejhlasitěji.

Z „jedné z mnoha“ se stane „ta jediná“

PŘEDTÍM

„Dělám poradenství pro lidi.“

Stejná věta jako u desítek dalších. Klient rozhoduje podle ceny a pocitu.



POTÉ

„Provedu klienty 3 kroky k prvnímu vlastnímu příjmu.“

Vlastní pojmenovaný mechanismus. Klienti si tě začnou vybírat sami.

Když děláš to samé co ostatní...

1

Klient nevidí rozdíl

Všichni slibují to samé, výsledek splývá v jednu šedou masu.

2

Rozhoduje cena

Bez odlišení zůstává jediné měřítko: kolik to stojí.

3

Víc dřiny

Musíš křičet hlasitěji než ostatní, místo aby si tě našli sami.

Co je magnetická pozice

Jeden argument: tvůj vlastní mechanismus, kvůli kterému si klient vybere tebe a ne někoho dalšího.

V přímém marketingu se tomu říká „unique mechanism“.

Není to slogan ani logo. Je to způsob, jakým dosáhneš výsledku, a který ostatní nemají.

Tvoje pozice v jedné větě

Pomáhám **[komu]** dosáhnout **[čeho]** přes **[tvůj mechanismus]**.

Tři proměnné. Dnes každou z nich vyplníš jednou ze čtyř otázek.

Vidíš ten rozdíl?

OBOR

Výživová poradkyně

OBECE

„Pomůžu ti zhubnout.“

MAGNETICKY

„Vracím ženám po 40 energii přes metodu jídla bez hladovění.“

“

Kadeřnice

„Stříhám vlasy.“

„Vracím klientům po padesátce pocit, že jsou vidět.“

Koučka začátečnice

„Pomáhám s mindsetem.“

„Vedu lidi z „jednou třeba“ do prvního placeného klienta.“

TEĎ JSI NA ŘADĚ TY

4 otázky ke tvé pozici

1

Komu

2

Čeho

3

Jak

4

Pojmenování

Komu konkrétně pomáháš a v jaké situaci tě najde?

ŠABLONA *Pomáhám [kdo] v momentě, kdy [co právě řeší].*

PŘÍKLADY Z PRAXE

Člověk v zaměstnání: co večer sedí u laptopu a bojí se říct „dost“.

Začínající podnikatelka: co má nápad, ale čeká na dovolení, až přestane bát se.

Člověk po rodičovské: co nechce zpět do korporátu, ale neví, jak optimalizovat výdaje..

Tip: Ne „lidi“ ani „firmy“. Popiš situaci a moment, ve kterém tě hledají.

Z jakého bodu A do jakého bodu B klienta dostaneš?

ŠABLONA Z [bod A: frustrace] do [bod B: výsledek] za [čas].

PŘÍKLADY Z PRAXE

Kariérní průvodkyně: z „nenávidím nedělní večer“ do „těším se do pondělí“ za 3 měsíce.

Mentorka podnikání: z „nápad v hlavě“ do „první platba na účtu“ za 6 týdnů.

Koučka: z „večer padám na dno“ do „mám energii i po práci“ za 8 týdnů.

Tip: Dej tomu číslo nebo příběh. Ať je výsledek hmatatelný, ne pocit.

Co děláš jinak než ostatní ve tvém oboru?

ŠABLONA *Nedělám [co dělají všichni], ale [tvůj vlastní postup / princip].*

PŘÍKLADY Z PRAXE

Průvodkyně: neřeším mindset obecně, ale 3 vzorce, které lidi drží v zaměstnání.

Mentorka: neučím „jak začít podnikat“, ale jak vydělat prvních 10 000 bez rizika.

Koučka: nepracuji s cíli, ale s tělem: fascie reagují dřív než hlava.

Tip: Zaseknutá? Co děláš automaticky a klienti to chválí, tam bývá tvůj mechanismus.

Jak ten mechanismus pojmenuješ, aby zněl jako věc?

ŠABLONA „[Tvůj název]“, ne „[obecná kategorie]“.

PŘÍKLADY Z PRAXE

Kariérní průvodkyně: „Metoda tiššího odchodu“, ne „poradenství při změně práce“.

Mentorka: „3 kroky k prvnímu příjmu“, ne „kurz podnikání“.

Koučka: „Metoda tělesného klidu“, ne „pracuji s nervovou soustavou“.

Tip: Krátké, vyslovitelné, klidně s číslem. Z dovednosti udělej „věc“.

Jak jsem si ji složila já

1 • KOMU

Lidé po letech kurzů, výkladů a afirmací, kterým se uleví na pár dní a pak zopakují přesně ten vzorec, ze kterého se chtěli dostat.

2 • ČEHO

Z „zkusila jsem všechno a stejně se to vrací“ do „mám v těle klid a jsem svojí vlastní autoritou“. Důkaz: 7 000+ klientů, rozpadlé toxické vztahy, vysazená antidepresiva.

3 • JAK

Nepracuji s hlavou, afirmacemi ani vibracemi, ale s tělem a nervovou soustavou. Tři pilíře: Crowleyho tarot jako mapa psychiky, aktivační terapie, jasnovidnost.

4 • NÁZEV

Načítám realitu bez ezoslámy. Mapa, ne magie. Tarot Disruptor.

Pomáhám lidem, kterým ezoterika nezabírá, ven z úzkostí a toxických vztahů přes **tarotový archetyp**.

4 chyby, které pozici zabijí

✗ Mechanismus je obecný

„Individuální přístup“, „na míru“, to říká úplně každý.

✗ Cílovka = „lidi“ / „firmy“

Bez situace a momentu si tě nikdo nespojí se sebou.

✗ Výsledek bez čísla nebo příběhu

„Budeš se cítit líp“ nezní hmatatelně, ukaž změnu.

✗ Název zní jako kategorie

„Zdravý životní styl“ není tvoje věc. Pojmenuj to unikátně.

Slož svou větu

Pomáhám **(1 komu)** dosáhnout **(2 čeho)** přes **(3+4 můj pojmenovaný mechanismus)**.

Nemusí být dokonalá. Napiš první verzi, pak ji otestujeme.

Projde tvoje věta třemi testy?

1

Konkrétnost

Pozná klient přesně, o co jde? Žádné obecné „pomáhám lidem“.

2

Vlastnictví

Může to říct i konkurence? Pokud ano, není to ještě tvoje.

3

Přitažlivost

Chce to klient slyšet? Mluví to jeho jazykem, ne tvým oborovým?

Neprošla? Zostři přesně tu část (konkrétnější situaci, vlastní mechanismus, nebo jazyk klienta) a napiš novou verzi.

Máš svou větu. Ted' ji použij.

- 1 Řekni ji ted' nahlas.
- 2 Dej ji ještě dnes do bia. Sociální sítě a hero sekce webu.
- 3 Mluv o ní nahlas. Řekni svou pozici okolí a poslechni si, jakou zpětnou vazbu dostaneš.