



Modul 4 SRDCOVÝ KLIENT

Aký problém môj klient rieši? Čo ho naozaj trápi?

- Kvôli akému problému ma vyhľadal?
- Čo pri tom prežíva?
- Aké sú presne jeho potreby?

Prečo si vyberie práve mňa?

- Čo je na mne natoľko unikátne, že chce spolupracovať so mnou?
- Čo je jedinečné na mojom prístupe, že presne TÝM naplním jeho potreby?



Modul 4 SRDCOVÝ KLIENT

Ako mu pomôžem jeho problém vyriešiť?

- Aký postup pri tom používam?

Aké moje výhody naozaj oceňuje?

- Prečo míňa peniaze u mňa?
- V čom som lepšia ako konkurencia?

Zameraj sa aj na emócie, odpovede by nemali byť len racionálneho charakteru.



Modul 4 SRDCOVÝ KLIENT

Po čom túži? O čom sníva?

- Čo chce dosiahnuť, aký výsledok?
- Po čom konkrétne túži?

Ako mu pomôžem preklenúť most medzi jeho túžbou a vytúženým cieľom (ako ho dostanem z bodu A (trápenie) do bodu B (riešenie))?

- Ako presne mu naša spolupráca pomáha dosiahnuť želaný výsledok?

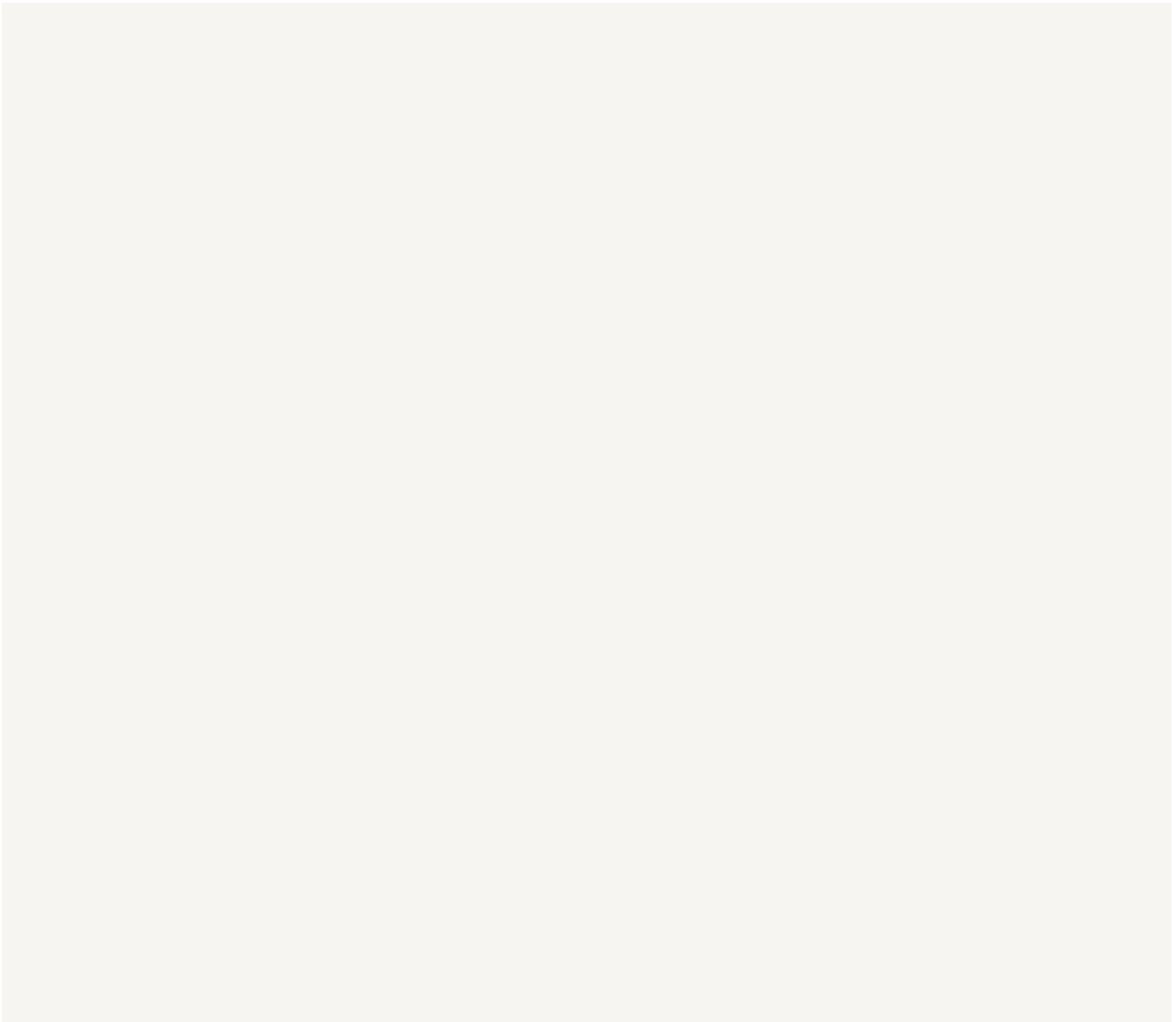


Modul 4 SRDCOVÝ KLIENT

Čoho sa bojí? Z čoho má strach?

- Aké sú najhlbšie obavy môjho klienta?
- Čoho sa desí?
- Prečo máva bezsenne noci?

Pozri sa na jeho strachy v spojitosti s твоjím biznisom – pokojne to môže byť nefotogenický výraz na fotke, neustály neporiadok v kuchyni, kúpa nekvalitného medu, či nesprávne navrhnutý dom, ktorý nebude dokonalo slúžiť jeho potrebám, strata partnera, opätovné pribratie...

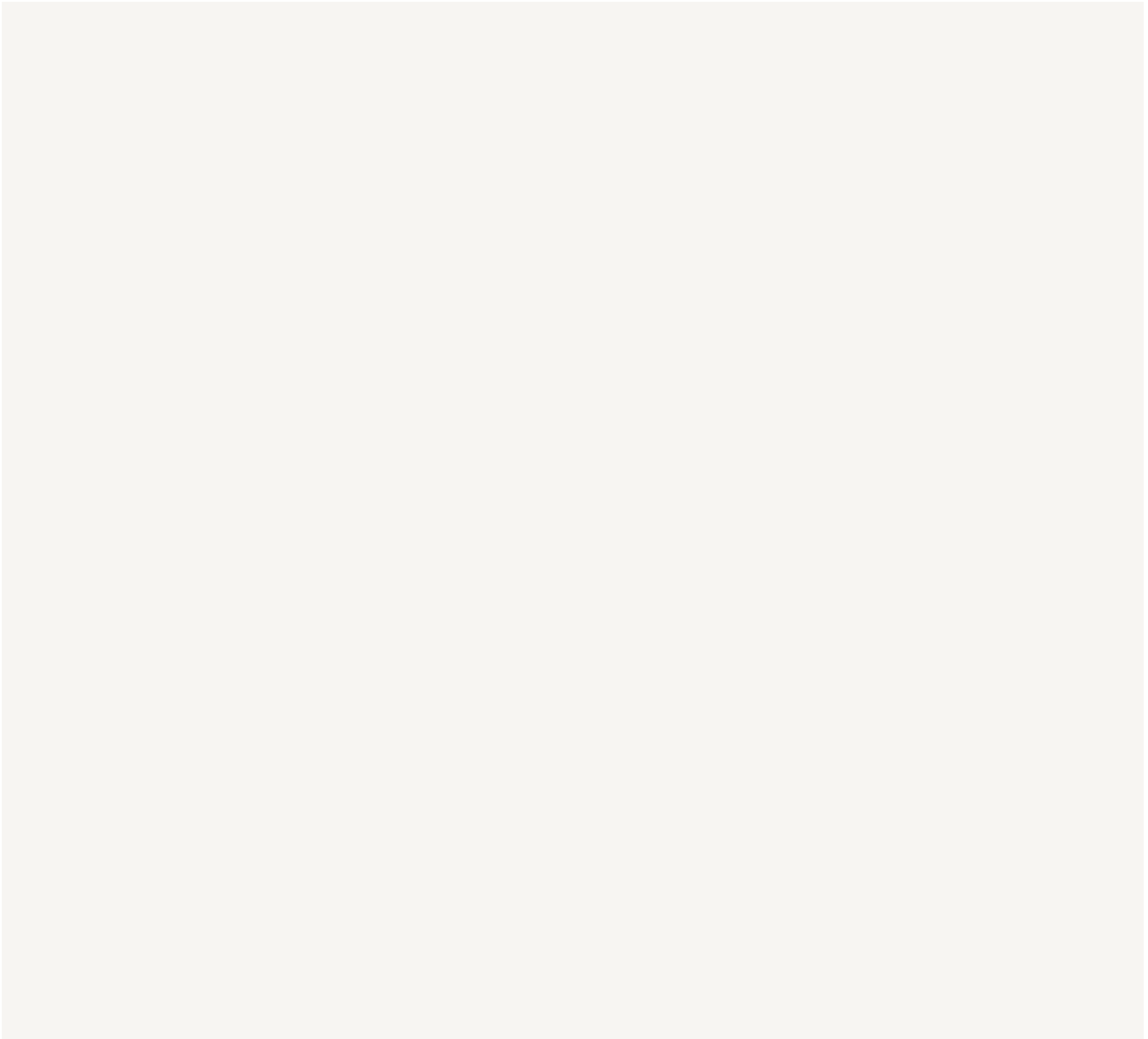




Modul 4 SRDCOVÝ KLIENT

Čomu venuje pozornosť? Kde trávi čas?

- Čo číta? Knihy, blog, noviny, newsletter, časopisy? Aké konkrétne?
- Aké médiá sleduje?
- Kde sa pohybuje online?
- Na ktorých sieťach je? LinkedIn, Pinterest, Facebook, Clubhouse, Instagram, Tik Tok?
- V ktorých FB skupinách ho môžeš nájsť? Je v nich vôbec?

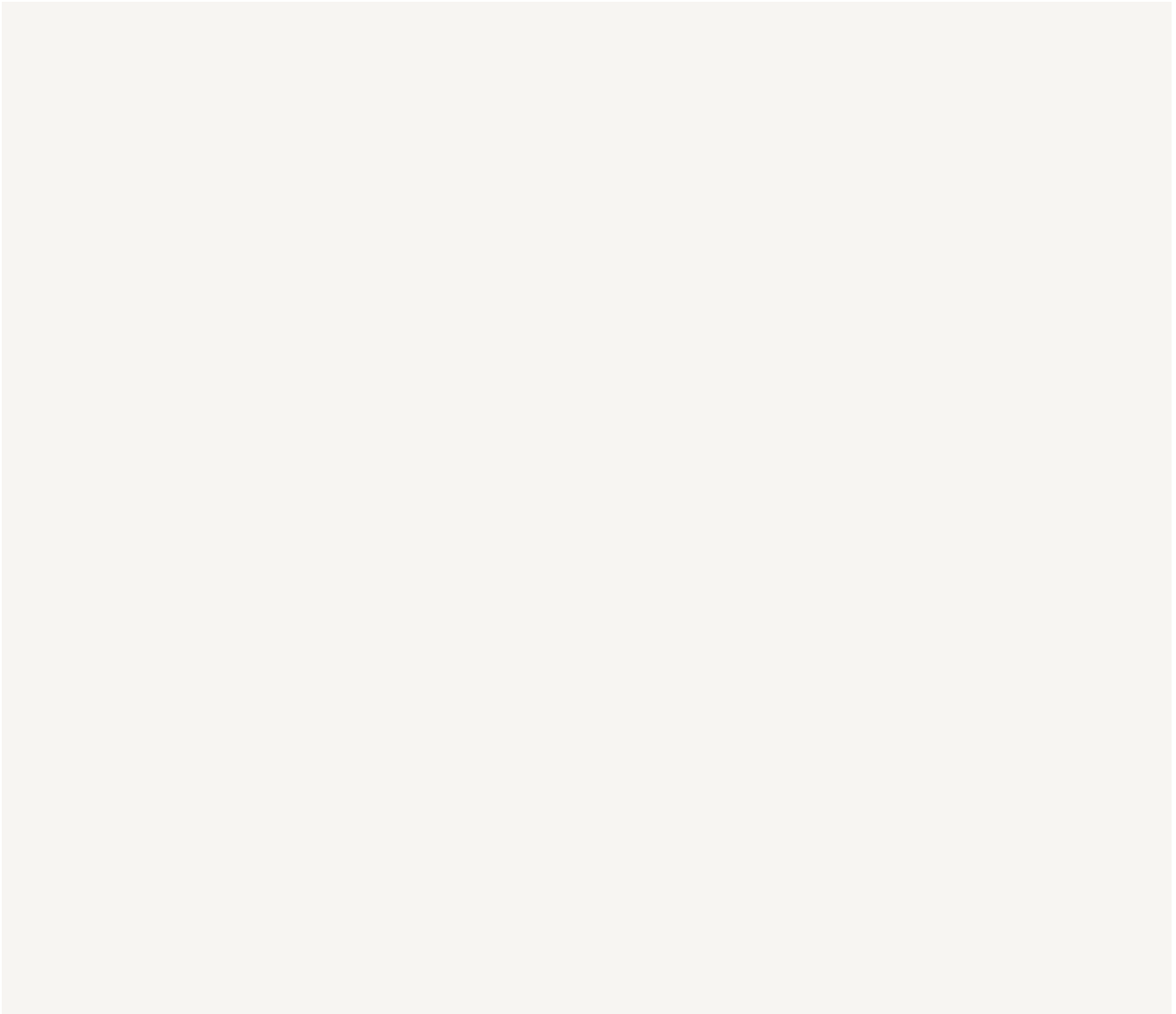




Modul 4 SRDCOVÝ KLIENT

Čo je u neho spúšťačom nákupu? Kedy a ako sa rozhoduje?

- Živá akcia?
- Webinár?
- E-mailing?
- FB skupina?
- Reklama? Kde a aká?
- Telefonát?
- Osobné stretnutie?

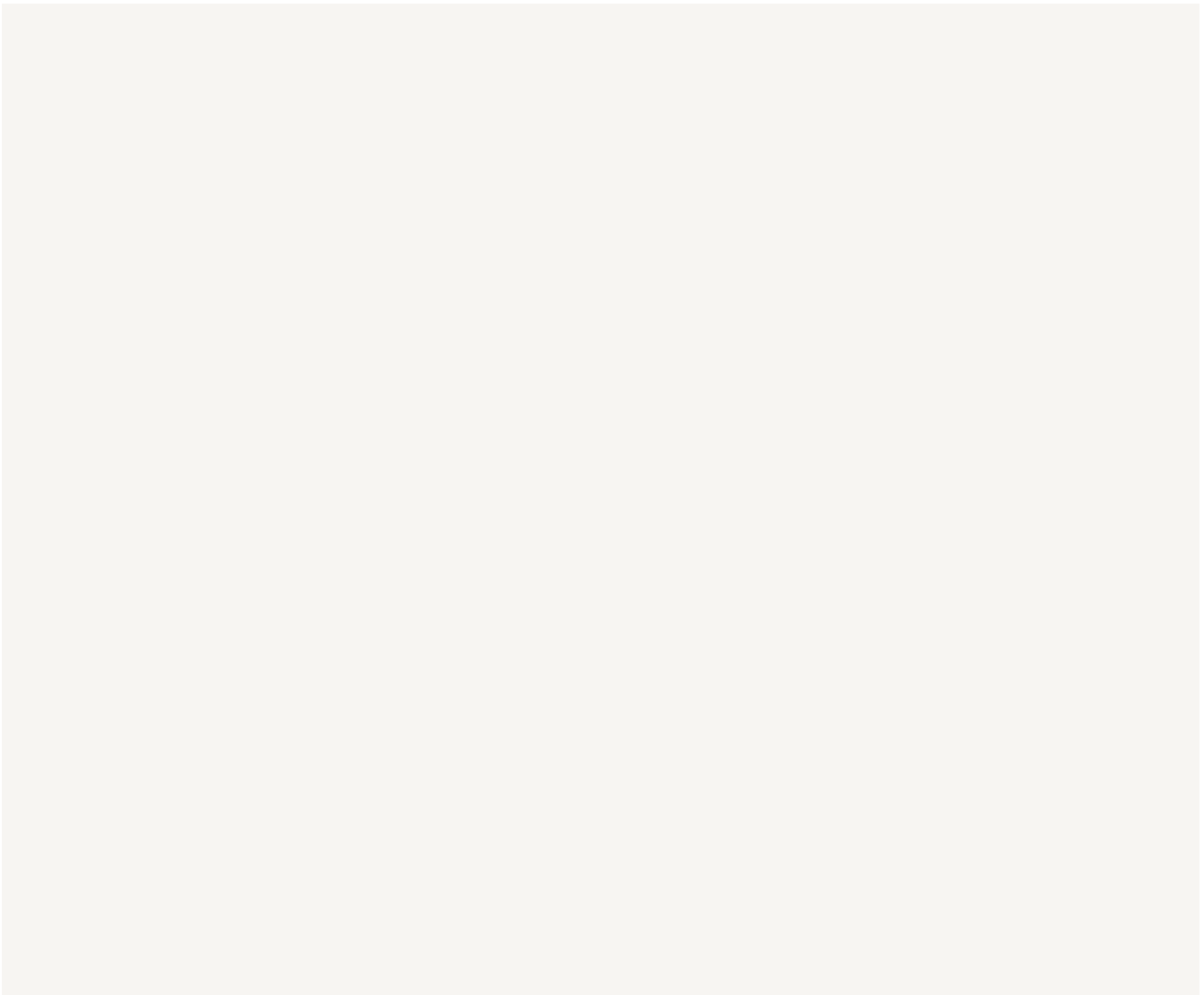




Modul 4 SRDCOVÝ KLIENT

Kto to je a ako žije?

- Je to muž či žena?
- Koľko má rokov?
- Aký má príjem a zamestnanie?
- Aké má osobné hodnoty?
- Čo je pre ňu/neho v živote dôležité?
- Kde žije (lokalita + dom/byt)?
- Aké má vlastnosti a povahu?
- Ako trávi voľný čas?





Modul 4 SRDCOVÝ KLIENT

Kto je môj srdcový klient:

Kto nie je môj srdcový klient: