

@businessuniverzita

CELOROČNÁ ŠKOLA ONLINE PREDAJA

Inšpirácia na 50+ príspevkov

pre VIP klientov



1.

**Ako vznikla naša značka ?
Ako vznikol nápad začať ...**

2.

**Chýbalo mi na trhu..... preto som začal ...
Trápilo ma ... preto som začala**

3.

**Túžiš po ... (pomenuj po čom túži tvoj klient)
Chcel by si dosiahnuť (pomenuj)
Ale bráni ti (pomenuj)**

MÁM PRE TEBA RIEŠENIE

4.

**Pred a po kde som zmýšľaní
a kde som dnes.**

5.

**V čom nastala u mňa zmena,
keď som začala**

6.

**Cenné lekcie, ktoré som
na svojej ceste dostala**

7.

**Live video so svojím príbehom, ako sa
stretol s príležitosťou a čo mu to dáva.**

8.

Ako vyzerá môj deň, odkedy sa venujem ...

9.

Na toto som obzvlášť hrdá, pretože ...

10.

Nemala som Ale predsa som začala

11.

2 najobľúbenejšie služby, ktoré máte

12.

**Ako vyzerá zvnútra tá služba a apelovať
na to, čo vieme, že riešia naši klienti
Nie ste technický typ ...**

13.

**Priame prehovorenie ku klientovi, napr.
Si už unavený z toho, ako ťa bolia oči, keď
sedíš za počítačom. Na druhej strane ty vieš,
že počítač je neodmysliteľnou súčasťou tvojej
práce a nie je iná cesta?**

**Prestaň cez šošovkou absorbovať modré
svetlo, ktoré ti stenčuje sietnicu a ničí zrak. A
hlavne keď riešenie je praktické , štýlové a za
pár eur. Sú to okuliare Stop modrému
žiareniu JAREX (napr.). Pozri, ako štýlovo
vyzerajú, ktoré sú podľa vás najkrajšie?
Komentujte ...**

14.

**Nikdy by som neverila, že ja tu budem robiť
osvetu a nábor do najinovatívnejšej
spoločnosti na Slovensku, čo sa týka.....
Neverila by som, že ja niekedy budem robiť
live a videjká. Robím to však kvôli**

15.

**Ľudia sa často boja, alebo majú obavy,
keď začínajú s**

16.

**Ja v roku tom a tom a ja dnes ...
Tu som mala strach. A dnes ...**

17.

**Čomu sa vlastne venuješ ? A ako to funguje,
keď chce človek začať spolupracovať ?...**

18.

**Minule sa mi stala nepríjemná vec, klientka
potrebovala vyriešiť a ja som nemohla.
Lebo... ona nemala kam inam ísť, povedala,
že skúšala už ... a vtedy som si uvedomila,
aký nedostatok je takých služieb, ako to iní
ľudia ... (nesprávne a aj prečo)**

**CELOROČNÁ ŠKOLA
ONLINE PREDAJA**

19.

**Lenka, už je vás veľa, ktorí robíte s
Všade to vidieť**

20.

**Klienti, recenzie na vás ... na služby,
čo ťa milo prekvapilo**

21.

Toto ma fakt šoklo ...

22.

**Tak toto som od majiteľov našej firmy
fakt nečakala ...**

23.

Moja skúsenosť s produktom

24.

**Vieš si vôbec predstaviť, že by si mohol
(želaný stav klienta)**

25.

**Mýtus spojené s vyšším odborom, produktom,
profesiou**

26.

**Dôvod, prečo nemôžem vystáť
blbé reči niektorých ľudí na**

27.

**Bát' sa / riešiť, že ... je asi také, ako ...
(metafora, kde krásne klient pochopí,
aké je to bizarné)**

28.

**Prečo neverím
(zastaňte si názor ako profík)**

29.

Prečo verím na tieto princípy

30.

**Vaše začiatky nad spoluprácou som
váhala Pretože Ale nakoniec A
dnes mám xy klientov, a podarilo sa nám (
nejaký úspech) Som rada, že som sa
rozhodla.**

31.

**Top 3 prekážky, s ktorými
za mnou chodia klienti**

32.

**Top 3 dôvody, pre ktoré sa k nám najčastejšie
pridávajú ľudia ... tímu.... Do našej firmy**

33.

**Top 3 dôvody prečo som All IN
v tomto podnikaní...**

34.

**V minulosti som podnikala s A dnes
(porovnanie), alebo v minulosti som
pracoval v zahraničí / pracoval ... a dnes
Alebo v minulosti som používala ... a dnes ..**

35.

**Ak budujete značku na sebe, tak príspevok:
5 vecí, ktoré ste o mne nevedeli.**

**Ak budujete väčšiu firmu
(5 vecí, ktoré ste o Nevedeli)**

36.

**Akurát idem na akciu. Akú akciu, koľko ľudí
očakávate, kde sa koná, kto tam bude a
prečo sa na tešíte, plus zábery z akcie, plus
záver, aké to bolo a 3 top momenty.**

37.

**Príspevky z akcie, odchytte si ľudí a
opýtate sa ich otázku.**

38.

**Akurát natáčame Webinár. Alebo akurát
som mal zoom s klientom, ktorý riešil ...
Akurát prezerám stránku, ktorí obchodní
partneri pribudli v rámci terminálov ...**

39.

Záznam z obrazovky (video), ako funguje aplikácia, produkt, zákulisie; Výroba

40.

O chvíľu idem vystúpiť na webinári, zachytiť emóciu. Práve chystám prvé LIVE. Práve sa chystám na rozhovor ... zachytiť emóciu ..Bol som pozvaný na rozhovor .. akurát som dostal pozvanie

41.

Ahojte, priatelia, robím si prieskum ... kto z vás už(nejaký problém klienta) Nechajte mi koment

42.

Ako zistiť, kde je najlepšie U nás to riešime s klientmi Máme na to (portál, web, komunitu)

43.

Veľa ľudí nedôveruje investíciám mimo bánk, zaujíma ma, ako to máte vy... alebo Veľa ľudí nedôveruje

44.

Výsledky klientov. Toto sú moje 2 zákazníčky ... alebo 2 príklady mojich obchodných partnerov

45.

Case study.... Vybrať príklady nejakých klientov, ktorí riešili.... A ako ste to vy vďaka vašim produktom vyriešili ...

46.

Pochváľ sa za výsledky, čo si dosiahol. Ale stále spomeňte, aj čo vás trápilo, čo bol problém.

47.

Čo som stihla za rok 2024

48.

Lekcie roka 2024

49.

Najväčšie úspechy roka 2024

50.

**Prečo je teraz ten najsprávnejší čas sa
zapojiť ... benefity navyše ... deadline do
kedy ...výhody...**

51.

U nás v komunite je už xy ľudí, ktorí dokázali toto a toto.

52.

Prečo verím že toto by mal mať každý ?

53.

Pre koho niesú tieto veci....

54.

Urobte príspevok, ktorý nič nehovorí, len ukazuje emóciu. Ktorú získa klient vďaka vášmu programu, produktu, riešeniu.

55.

Vytvorte video, kde ukážete, ako si vyriešil klient problém, bez toho, aby ste do toho hovorili. Len to ukázať plus vložiť text, aby bolo jasné, čo sa deje a ako sa volá produkt. Na konci výzva k akcii.