



LETNÍ PLÁŽOVÉ SOUSTŘEDĚNÍ

DEN 4 - ROZCVIČKA

Mnozí z vás jste si vytvořili svůj web, začali psát články, udělali magnet, dokonce i prodejní produkt. Ale ten moment, kdy máte začít prodávat nebo nabízet svůj produkt, to ne! To vás děsí a oddalujete to.

Často se mnou sdílíte, že NESNÁŠÍTE prodávání! Máte blbý pocit chtít za své služby a znalosti peníze.

Při otázce “kolik to stojí” hledáte v mysli výmluvy a kličky a máte chuť se OMLOUVAT za to, že chcete peníze. Navíc za něco, co je vám tak blízké! Za to, co nás baví a máme v tom flow, si přeci nenecháme platit, že.

Dnešní rozcvička je takový checklist, kde si můžete otestovat, proč nemáte rádi prodej, případně zda vás v tom prodeji něco brzdí, přestože si myslíte, že jste s prodejem OK.

V dnešním tréninkovém videu si pak řekneme, co s tím.

V checklistu na další straně si napište ke každému myšlenkovému přesvědčení počet bodů 1-10. Ohodnoťte každé tvrzení body od 1 do 10 podle. 1 znamená – vůbec nesouhlasím, 10 znamená – naprosto souhlasím.

CHECKLIST PŘESVĚDČENÍ A PŘEKÁŽEK VE VZTAHU K PRODEJI:

- __ __ 1. Prostě nemám rád/a prodej!
- __ __ 2. Prodej je OK. Nevadí mi, ale stejně se to neprodává podle mých představ a nedokážu sám/sama zjistit proč.
- __ __ 3. Mám strach, že můj produkt nemá hodnotu a když ho budu prodávat, tak se na to přijde.

- — — 4. Můj produkt hodnotu má, vím to, ale bojím se, že mi za to nikdo tolik peněz nezaplatí.
- — — 5. Můj produkt hodnotu má, vím to, nebojím se, že by za to nezaplatili. Ale bojím se, že to nedokážu správně komunikovat nebo dostat k mým cílovým zákazníkům.
- — — 6. Nechce se mi prodávat. Radši budu sdílet fotku štěňátek a hodinku si poscrolluju na Instagramu.
- — — 7. Bojím se, že chci po lidech moc peněz a moje cílová skupina přeci nemá tolik peněz, aby je mohla dávat za „zbytné“ informace. Raději si nakoupí jídlo, zaplatí nájem. Proč by něco platili mě?
- — — 8. Mám strach, že když budu prodávat, lidi mě pomluví nebo mi budou psát negativní komentáře, odhlásí se z databáze.
- — — 9. Mám strach, že když budu prodávat, lidi si o mě budou myslet špatné věci. (Hlavně na to nesmí přijít máma nebo spolužáci ze základky!)
- — — 10. Mám strach, že moc tlačím na pilu. Moc o tom produktu mluvím, píšu maily / příspěvky a lidi to už OTRAVUJE.
- — — 11. Nejsem dost dobrá/dobrý na to, abych prodávala mé produkty.
- — — 12. Myslela jsem, že se to prodá „samo“. Nechce se mi dělat nějaké „triky“, aby se to prodávalo.

- ___ 13. Nerozumím online marketingu. Nerozumím strategiím prodeje. Nemám dostatek informací a bojím se, že je ani nepochopím.
- ___ 14. Bojím se / nechce se mi investovat do mého prodeje. Investováním je myšleno investování do FB reklamy, do nástrojů pro mé podnikání, do vzdělávání v mém podnikání. Bojím se, že by se mi to nevrátilo.
- ___ 15. Nerad/a dělám chyby.
- ___ 16. Nemůžu vydělávat peníze něčím, co mě baví.
- ___ 17. Proč by si TO někdo kupoval! Nikoho to nezajímá / všichni to ví.
- ___ 18. Není správné brát si peníze za pomoc lidem!
- ___ 19. Dokázal/a bych vydělávat více, ale nechce se mi.
- ___ 20. Bojím se, že když se budu snažit prodávat můj produkt a neuspěji, potvrdím si jednou provždy fakt, že já na to nemám.
- ___ 21. Nedokážu sama rozklíčovat, proč se mi to neprodává podle mých představ. Chybí mi zpětná vazba / rada / mentor.

