

MAPA BIZNESU - ETAP: PRZED

Sprecyzuj rynek

Ustal profil wymarzonego klienta

IMIĘ: _____ WIEK: _____

PŁEĆ: _____ DZIECI: _____

LOKALIZACJA: _____

ZAWÓD/STANOWISKO: _____

ROCZNY DOCHÓD: _____

INNE: _____

ŹRÓDŁA INFORMACJI (książki, prasa, strony,
konferencje, mentorzy itp.): _____

CELE: _____

WYZWANIA/PROBLEMY: _____

MOŻLIWE ZASTRZEŻENIA: _____

Przekonaj zainteresowanych

Stwórz system zdobywania leadów

INTERNET (Facebook, google, email, affiliate):

REKLAMA LOKALNA (Prasa, bannery, ulotki):

PUBLIC RELATIONS: _____

SPRZEDAŻ BEZPOŚREDNIA (Sprzedawcy,
obsługa klienta): _____

EVENTY: _____

PARTNERZY: _____

MAILING REKLAMOWY: _____

Edukuj

Wyselekcjonuj najlepszych klientów

VIDEO (YouTube, facebook, instagram itp.):

TREŚCI PISANE (Blog, artykuły, infografika,
facebook post itp.): _____

AUDIO (Podcast): _____

MAPA BIZNESU - ETAP: W TRAKCIE

Złóż pierwszą ofertę

Stwórz ofertę nie do odrzucenia

ZAOFERUJ COŚ, CZEMU TRUDNO SIĘ OPRZEĆ, COŚ, CZEGO NIE OFERUJE NIKT INNY (Albo chociaż nazwij to tak, aby brzmiało unikalne, nietypowo lub nowocześnie).

Zaskocz klienta

Dostarcz wymarzone rezultaty

CO BYŁOBY SPEŁNIENIEM MARZEŃ DLA TWOJEGO KLIENTA? (Spraw, aby każdy Twój klient był zachwycony z dokonanej transakcji. Nie może czuć się dobrze, ma być zachwycony i zszokowany tym, co się wydarzyło).

Ekstra gest po sprzedaży

Nawet po tym, jak zostało zapłacone

TA JEDNA STRATEGIA POTRAFI ODMIENIĆ CAŁY BIZNES. TO, CO ZROBISZ PO TYM, JAK MASZ ZAPŁACONE, NAJBARDZIEJ ZAPADA W PAMIĘĆ (Zadzwoń do klienta, wpadnij na chwilę, przynieś mały gratis, zrób coś, czego na pewno się nie spodziewa).

