

MUNKAFÜZET

Ajánlat, amit nem tudnak árban összehasonlítani

Ezt a füzetet menet közben töltsd, ne utólag. Öt lap, öt lecke. A végén ez lesz a te kész ajánlatod — és ezt hozd magaddal, ha beszélünk.

NÉV / VÁLLALKOZÁS

DÁTUM, AMIKOR ELKEZDTED

Nyomtasd ki, vagy töltsd digitálisan. Mindegy, hogyan — az számít, hogy ki legyen töltve.

Mit ígérnek a többiek?

Keress öt versenytársat, és írd le **szó szerint**, amit magukról állítanak. Ne fogalmazd át. Másold.

	KI Ő?	MIT ÍGÉR - SZÓ SZERINT
1		
2		
3		
4		
5		

És te mit mondasz magadról?

Mi az, ami mind a hatban ott van?

Ez fáj a legjobban. Írd le akkor is.

A vevőm nagy vágya egy mondatban

Nem a szolgáltatás. A végállapot, ahová el akar jutni.

Mi az az egy dolog, amit egyikük sem mond?

Ha most nem jut eszedbe semmi, az is válasz. A 2. lecke után gyere vissza ide.

Mi állítja meg a vevődet?

Legalább 20 akadály kell, mindhárom szakaszból minimum négy. Az első öt könnyen jön — azok ugyanazok, mint a versenytársaidnál. A java a hatodiktól kezdődik.

ELŐTTE — mi tartja vissza, hogy egyáltalán belevágjon?

	AZ AKADÁLY — AHOGY Ő MONDANÁ	MIT ADHATSZ RÁ
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		

KÖZBEN — mi nehezíti, hogy végig is csinálja?

	AZ AKADÁLY	MIT ADHATSZ RÁ
8		
9		
10		
11		
12		
13		

UTÁNA — mi buktathatja meg, miután te már végeztél?

	AZ AKADÁLY	MIT ADHATSZ RÁ
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		

Ha megvan a húsz, olvasd végig. Amelyik sornál azt mondd, hogy „erre a versenytársam nem is gondolt” — azt karikázd be. Azokból lesz a különbség.

Amit én írnék még ide, ha lenne még öt percem

Melyik ér sokat, és melyik semmit?

Bontsd három szintre, amit csinálsz

1. Szolgáltatás	Mit csinálsz technikailag?
2. Eredmény	Mi lesz jobb nála ettől?
3. Mélyebb vágy	Mit jelent ez neki érzelmileg, pénzben, biztonságban?

Gyors első nyereség

Mi az a legelső dolog, amit már az első napokban érez? Nem a végeredmény.

Pontozd a mostani ajánlatodat

Őszintén. A legalacsonyabb szám a következő heted feladata.

Mennyire akarja az eredményt?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Elhiszi, hogy nála is működik?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Milyen gyorsan érez előrelépést?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Mennyi szívást vesz le róla?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

A leggyengébb pontom, és mit teszek vele

Milyen bizonyítékom van most? És mit kell megszereznem?

Esettanulmány, értékelés, előtte-utána. Ha most nincs, írd le, honnan lesz.

Hogyan adod oda?

Vedd a 3–5 legfontosabb megoldásodat, és állítsd rajtuk a hat kapcsolót. Ugyanaz a megoldás lehet egy sablon vagy egy prémium szolgáltatás.

Ki csinálja	Ő csinálja / együtt csináljátok / te csinálod helyette
Hányan	Egy az egyben / kiscsoport / egyszerre sokaknak
Formátum	Élő / felvett / írott / sablon / checklist
Elérhetőség	E-mail / üzenet / telefon / videóhívás / személyes
Reakcióidő	48 óra / 24 óra / azonnal
Mikor	Előre megelőződ / akkor kezeled, amikor baj van

Mit adnék 10× árért?

És ha a tizedét fizetné?

Mi marad benne?

Írd be minden megoldásodat abba a négyzetbe, ahová tartozik. Két kérdés: mennyit ér neki, és mennyibe kerül neked?

SOKAT ÉR — SOKBA KERÜL
A mag. Ebből keveset.

SOKAT ÉR — KEVESET KERÜL
Arany. Ebből minél többet.

KEVESET ÉR — SOKBA KERÜL
Azonnal ki.

KEVESET ÉR — KEVESET KERÜL
Szintén ki. Csak hígít.

Rendezd három szintbe

A mag	
Kiegészítők	
Bónuszok	

Az ajánlatom neve

Miért most • kinek • mi lesz a vége • mennyi idő • csomagszó. Kettő-három is elég belőle.

Vedd le róla a kockázatot

A garanciám

Ha nem éred el [ezt] [ennyi idő] alatt, akkor [ezt teszem].

Mit ígérek	
Mennyi idő alatt	
Mi a feltétel	
Mit teszek, ha nem jön össze	

A jogi szöveget nézesd át jogásszal, mielőtt kirakod.

Három bónusz

	A BÓNUSZ NEVE	MELYIK BAJT OLDJA MEG?	MENNYIT ÉR?
1			
2			
3			

Egy igaz korlát

Mennyiségi vagy időbeli. Csak akkor írd le, ha tényleg igaz.

Az utolsó kör

Nyolc kérdés a kész ajánlatodra. Amelyikre nem tudsz nyugodt szívvel pipát tenni, ott van még dolgod.

- ☐ Érti öt másodperc alatt, hogy miről van szó?
- ☐ Konkrét embernek szól, vagy mindenkinek?
- ☐ Eredményt ígérek, vagy csak azt mondom, mit csinállok?
- ☐ Van bármi, amitől elhiszi, hogy nálam működni fog?
- ☐ Kap valamit gyorsan, vagy hónapokat kell várnia?
- ☐ Kevesebb munkája lesz velem, vagy több?
- ☐ Ugyanaz, mint amit az 1. lapon a versenytársaknál kigyűjtöttem?
- ☐ Tudja, mit kell tennie, ha érdekli?

Az ajánlatom egy mondatban

Segítek [kinek] elérni [mit] [hogyan], anélkül hogy [mi a fő félelme].

**Ha idáig kitöltötted, kész az ajánlatod.
Papíron.**

Két dolgot viszont még mindig nem tudsz: hogy a piac tényleg fizet-e érte, és hogy honnan jön rá az ügyfél. Ha szeretnéd, hogy ezt együtt nézzük át, foglalj egy időpontot — és hozd magaddal ezt a füzetet. Így nem ismerkedéssel kezdünk, hanem rögtön a munkával.