

POSLOVNO DUHOVNA AKADEMIJA

Odgovori in konkretna znanja, kako oblikovati in ponuditi svojo storitve svojim idealnim strankam in za to prijeto primerno kompenzacija.

DELOVNI LIST #3

Kako ponuditi, predstaviti svojo novo ponudbo na osebni ravni, da se bodo stranke odzvale brez odlašanja?

- 1. Seznam strank, ki so že v tvojem svetu, in bi jim tvoj program spremenil življenje:***

2. Primer dobrega e-maila:

Draga Mojca

upam, da si dobro. V zadnjem čase sem precej mislila nate in ker sem pripravila nekaj, kar mislim, da bi te utegnilo zanimati in bi ti izjemno pomagalo v življenju, bi ti rada to predstavila in se s teboj pogovorila, kaj meniš?

Rada bi te povabila na srečanje z menoj, ki sem ga poimenovala "Srečanje za tvoj osebni in poslovni preboj", v katerem ti bom pomagala odkriti tvoje zavore do poslovnega uspeha in kako bi ti pri tem jaz lahko pomagala. Srečanje je brezplačno in v tem mesecu imam na voljo 5 terminov:

naštej termine

Veselim se, da te bom ponovno videla! Vesela pa bom tudi, če možnost srečanja predlagaš komu od tvojih znancev, za kogar veš, da mu bo koristilo.

Z željo po tvojem uspehu brez meja te lepo pozdravljam

Špelca

3. Primer neprimerne e-maila:

Draga Mojca

rada bi ti povedala, da sem v zadnjem času šla skozi veliko transformacijo in sem o sebi in o svetu ugotovila veliko novega. Vem, da bi to koristilo toliko ljudem, zato sem pripravila program, v katerem lahko podobne noro dobre rezultate dosežeš tudi ti. Povabim te na brezplačno predstavitev, program pa tudi pripenjam.

Veselim se, da se vidiva in te lepo pozdravljam

Špelca