

СПГ-МЕТОДА "НИКОГА ПОВЕЧЕ НЕ"

РАБОТНА КНИЖКА





4 СЪПКИ КЪМ ТВОЯ УСПЕХ

- Как никога повече да не пропускаш потенциален клиент
- Как да разпознаеш какво точно искат твоите клиенти
- Как по-лесно да накараш бъдещите си клиенти и партньори да кажат ДА

Когато изострим сетивата си и съзнателно възприемаме заобикалящата ни среда, осъзнаваме колко много потенциал срещаме всеки ден. Мозъкът ни е обучен да възприема само това, което е важно за нас. Преминаваме през живота с този филтър.

Добрата новина е, че можем да насочим фокуса си към важните за нас неща.

За да направим това обаче, трябва да осъзнаем какво всъщност търсим/ искаме.

Това е известно още като разпознаване на **СИГНАЛИТЕ!**

СЪВЕТ: Създай си списък или, още по-добре, формулирай личния си аватар на клиент и в бъдеще вече няма да изпускаш потенциални клиенти..

Ето само няколко примера с цел да се фокусираш върху тях:

- 1 Кой има полза от това, което предлагат твоите продукти? (възраст, м/ж, хобита)
- 2 Какви нужди на клиентите можеш да удовлетвориш?
- 3 Какво точно от твоите продукти предоставя на клиента повече ползи?

Здраве, лукс и удоволствие?

Тук напиши ползите и предимствата за твоите клиенти:

.....

.....

.....

Твоите 4 основни стъпки

1. Премахни страха си от отхвърляне
2. Работи върху начина си на мислене всеки ден
3. Обръщай внимание на сигналите в заобикалящата те среда
4. Намери своята речева формулировка и я практикувай

*"Промени навиците си и всичко в живота ти ще се промени" -
В.Мутафчиева*



Какво е твоето предизвикателство?

СТАНИ АКТИВЕН/А

Методът СПГ те отвежда директно до воята крайна цел:

1. **С**игнал

Разпознаване на потребителите - открий кой е твоя целеви клиент

2. **П**отребност

Попитай деликатно - от какво се нуждае клиентът ти?

3. **Г**отовност

*Получаване - клиентът непременно **желае** твоя продукт.*

Кои сигнали са важни?

.....
.....
Препиши сигналите си от страница 2 тук

Любими формулировки:

.....
.....
Задавай отворени въпроси: напр: Как, къде, какво... е важно за вас?

Любим въпрос за ГОТОВНОСТ:

.....
.....
Задавай отворени въпроси: напр: Кога искаш да тестваш продукта?