

ZAPRASZANIE

Cel zapraszania: połączyć osobę z materiałem wideo lub spotkaniem, które wyjaśnia projekt za Ciebie.

Nie sprzedajesz. Nie namawiasz. Nie tłumaczysz.

Twoim zadaniem jest jedno:

zainteresować i doprowadzić do obejrzenia materiału lub wejścia na spotkanie.

Zaproszenie = zaciekawienie + pytanie + kontrakt

Dlaczego to działa:

Materiał / spotkanie:

- pokazuje cały projekt
- przedstawia konkretną ścieżkę działania
- eliminuje chaos i domysły
- buduje wiarygodność
- pracuje za Ciebie

ZACIEKAWIENIE

(jedno pytanie, bez tłumaczenia)

-Powiedz, czy byłbyś otwarty na możliwość zarobienia w ciągu 3 miesięcy konkretnych pieniędzy – nawet do 100 tys. zł?

-Gdyby istniał projekt, który pokazuje krok po kroku, jak w 90 dni dojść do wysokiego dochodu – chciałbyś to zobaczyć?

-Czy interesują Cię projekty, które mają jasno rozpisaną drogę do dużych pieniędzy w krótkim czasie?

-Mam materiał, który pokazuje realny plan dojścia do 100 tys. zł w 90 dni. Z ciekawości – byłbyś otwarty to sprawdzić?

-Czy gdybyś mógł w 3 miesiące zbudować dodatkowy (albo główny) dochód, chciałbyś wiedzieć jak?

-Czy w tym momencie jesteś otwarty na coś, co może poprawić Twoją sytuację finansową?

-Mam coś konkretnego do pokazania – pytanie tylko, czy jesteś otwarty zobaczyć?

-Czy temat dodatkowego źródła dochodu jest dla Ciebie w ogóle aktualny?

-Gdyby ktoś pokazał Ci prosty plan działania na najbliższe miesiące – chciałbyś to zobaczyć?

-Czy jesteś otwarty zobaczyć coś, co może zmienić Twoją sytuację finansową?

KLUCZOWA ZASADA

Nie tłumacz projektu w wiadomościach.

Masz wideo. Masz spotkanie. To ma zrobić robotę.

GDY KTOŚ PYTA: „O CO CHODZI?”

Nie tłumacz.

Odpowiedz:

Mam do tego gotowy materiał / spotkanie, które pokazuje wszystko konkretnie.

Zobaczysz i sam ocenisz, czy to dla Ciebie.

ZAPRASZANIE

KONTRAKT (NAJWAŻNIEJSZE)

Bez kontraktu – zaproszenie nie istnieje.

Zawsze kończ konkretem:

- Do kiedy obejrzysz?
- Kiedy pasuje Ci rozmowa?
- Dziś czy jutro?

DWA KIERUNKI DZIAŁANIA

1. NA WIDEO

WIADOMOŚCI:

- Mam krótkie wideo, które pokazuje cały projekt. Do kiedy obejrzysz?
- Podałem Ci materiał – zobaczysz i sam ocenisz. Do kiedy dasz radę obejrzeć?
- Jest gotowy materiał, który wyjaśnia wszystko krok po kroku. Do kiedy obejrzysz?
- Nie będę tego tłumaczył – mam do tego wideo. Do kiedy obejrzysz?
- Zobaczysz materiał i wtedy pogadamy. Do kiedy dasz radę obejrzeć?
- Mam coś konkretnego do pokazania w formie wideo. Do kiedy obejrzysz?
- Podałem Ci materiał – zobaczysz bez presji. Do kiedy dasz radę?
- To najlepiej zobaczyć, nie opisywać. Podałem wideo – do kiedy obejrzysz?
- Jest materiał, który wszystko porządkuje. Do kiedy obejrzysz?
- Podałem Ci konkretny materiał – wrócimy do tematu po obejrzeniu. Do kiedy?

2. NA SPOTKANIE (1:1)

- Mam coś konkretnego do pokazania – kiedy pasuje Ci rozmowa?
- Lepiej będzie, jak pokażę Ci to na żywo. Dziś czy jutro?
- Nie chcę tego pisać – pokażę Ci to na rozmowie. Kiedy masz chwilę?
- To jest coś, co trzeba zobaczyć. Kiedy możemy się dzwonić?
- Mam projekt, który chcę Ci pokazać – kiedy masz moment?
- Wpadnij na krótką rozmowę, pokażę Ci konkretnie, o co chodzi. Kiedy pasuje?
- To nie jest temat do pisania – pokażę Ci to. Dziś czy jutro?
- Kiedy możemy się połączyć, pokażę Ci wszystko krok po kroku?
- Mam coś, co może Cię zainteresować – kiedy masz chwilę na rozmowę?
- Podepnij się na rozmowę i sam zobaczysz, o co chodzi. Kiedy pasuje?

3. NA WYDARZENIE / SPOTKANIE ONLINE

- Dziś jest spotkanie online, gdzie pokazujemy cały projekt. Chcesz wskoczyć?
- Mamy prezentację, gdzie wszystko jest pokazane konkretnie. Podałem dostęp?
- Jest spotkanie, gdzie zobaczysz wszystko od A do Z. Chcesz dołączyć?
- Zamiast tłumaczyć – pokażemy to na spotkaniu. Chcesz link?
- Wpadaj na spotkanie – zobaczysz cały projekt na żywo. Podałem dostęp?
- Dziś robimy prezentację projektu. Chcesz zobaczyć?
- Jest wydarzenie, które wszystko wyjaśnia. Dołączysz?
- Podałem Ci dostęp do spotkania – zobaczysz i sam ocenisz.
- Jest konkretna prezentacja – bez lania wody. Chcesz link?
- Wpadnij na spotkanie i zobacz, czy to dla Ciebie. Podałem dostęp?

ZAPRASZANIE

PROCES

ETAP 1 – WIADOMOŚĆ

- jedno pytanie
- zero tłumaczenia
- czekasz na odpowiedź

ETAP 2 – WIDEO / SPOTKANIE + KONTRAKT

- wysyłasz link lub zaproszenie
- ustalasz konkretny moment
- wracasz do rozmowy

ZŁOTA ZASADA

Każde zaproszenie kończ kontraktem.

NAJWIĘKSZE BŁĘDY

- tłumaczenie projektu w wiadomościach
- brak konkretnego momentu („kiedyś obejrzę”)
- brak kontraktu
- zbyt długie wiadomości
- ocenianie ludzi

ZADANIE

- Wybierz 1 styl
- Wybierz 2-3 wiadomości
- Używaj ich codziennie
- Zapraszaj regularnie

To jest proste. Nie wygrywa najlepszy tekst. Wygrywa konsekwencja.