

Shrnutí 2. dne VIP části výzvy Mistr Nabídek

Druhý den jsme se zaměřili na to, **kam chceš svého klienta dovést a jaké konkrétní kroky ho tam přivedou**. Nestačí vědět, *kdo* je tvůj ideální klient. Musíš přesně chápat, *kam* ho vedeš, *co mu tvůj produkt nebo služba přinese a jak ho tam dostaneš krok za krokem*. Cílem dne bylo vytvořit si tzv. **mapu cesty klienta** – od jeho aktuálního problému až po vysněný výsledek, který mu pomáháš dosáhnout.

1. Hlavní myšlenka dne

Klient nekupuje produkt. Kupuje *pocit jistoty*, že se dostane tam, kam chce – jednoduše, srozumitelně a bez zbytečných překážek.

Tvoje nabídka musí klientovi jasně ukázat:

- **Kam ho vedeš** (vysněný výsledek),
- **Jaké kroky** ho tam dovedou,
- **Jaké překážky** mu na té cestě pomůžeš odstranit.

2. Tři hlavní části dne

a) Kam svého klienta vedeš (Vysněný výsledek)

Tvůj klient nechce jen produkt nebo službu – chce *změnu*.

Zeptej se:

- Jak vypadá ideální výsledek, kterého díky tobě dosáhne?
- Co bude mít jinak než dnes?
- Jak se bude cítit, až toho dosáhne?

Příklad:

- **Finanční poradce:** Klient dosáhne finanční svobody – chodí do práce, protože chce, ne protože musí.
- **Energetika:** Klient má jistotu, že má nejlepší ceny, nulovou byrokracii a všechno vyřešené.
- **Telekomunikace:** Klient má stabilní a rychlé připojení, fungující služby a nulové starosti.

b) Jaké kroky klient musí udělat

Každý výsledek je dosažitelný jen tehdy, když klient udělá konkrétní kroky.

Ty musíš mít jasno, *co přesně se musí stát*, aby se tvůj klient do vysněného výsledku dostal.

Příklad:

- Finanční poradce: projít výdaje, zmapovat příjmy, definovat cíle, dát dohromady smlouvy, sladit rodinu, nastavit systém.
- Energetika: získat důvěru, poslat faktury, podepsat návrh, udělat analýzu, pravidelné kontroly a připomínky.
- Telekomunikace: zjistit stávající stav, mít přístup do aplikace, přepsat smlouvu, nastavit platby, zajistit funkčnost služeb.

Z těchto kroků si vytvoř **checklist cesty klienta**, který ti zajistí, že každý zákazník projde kompletní procesem.

c) Jaké překážky a obavy klient má (a jak je odstraníš)

Každý krok může být pro klienta bariérou. Tvoje úloha je tyto bariéry **dopředu odhalit a odstranit**.

Příklad (finanční poradce):

- „Je to otrava řešit výdaje.“ → Mám pro vás jednoduchý Excelový checklist, který spolu vyplníme.
- „Nemám čas.“ → Uděláme to během 15 minut společně.
- „Nechci se na to dívat.“ → Pomůžu vám bezpečně a bez stresu projít vaše finance.
- „Bojím se sdílet osobní údaje.“ → Vše probíhá v naprosté důvěrnosti.

Každý strach klienta je příležitost zvýšit hodnotu tvé služby. Když mu ukážeš, že už máš řešení na jeho obavy, stáváš se pro něj jistotou.

3. Praktické úkoly na zítra

1. Sepiš **vysněný výsledek** svého klienta.
 - Jak se cítí, co má jinak, co se mu zjednodušilo?
2. Sepiš **všechny kroky**, které klient musí udělat, aby se do toho výsledku dostal.
 - Udělej si z nich „checklist úspěchu“.
3. U každého kroku napiš, **jaké strachy, překážky nebo výmluvy** může klient mít.
4. Ke každé překážce napiš konkrétní **řešení** – bonus, službu, materiál, myšlenku, přístup, který mu pomůže ji překonat.

4. Co si z dneška odnést

Tvoje nabídka není o tom, *co děláš*. Je o tom, *kam klienta dovedeš a jak mu usnadníš cestu*. Když znáš všechny jeho kroky, strachy i překážky, můžeš vytvořit službu, která působí jednoduše, přirozeně – a neodolatelně.

5. Akční výzva

Zpracuj si svůj checklist cesty klienta. Napiš do Telegram skupiny alespoň 3 body:

- Jaký je vysněný výsledek tvého klienta,
- Jaké jsou první tři kroky,
- A jednu překážku + tvoje řešení.

Díky tomu tě můžeme navést, jak z toho vytvořit část tvé finální nabídky.

PRACOVNÍ SEŠIT – DEN 2

Téma: Kam chceš svého klienta dovést a jak mu tu cestu zjednodušíš

1. Cíl dne

Naučit se vidět svůj produkt očima klienta – jako cestu od problému k vysněnému výsledku. A vytvořit plán, jak ho tam dovést bez stresu, pochyb a výmluv.

2. Krok 1 – Vysněný výsledek klienta

Odpověz si:

- Co je finální výsledek, který chci klientovi pomoci dosáhnout?
- Jak vypadá jeho ideální stav po spolupráci?
- Jak se cítí, co má jinak, co se změnilo?

.....

.....

3. Krok 2 – Cesta k výsledku

Sepiš všechny kroky, které musí udělat (nebo které spolu uděláte):

.....

.....

.....

.....

4. Krok 3 – Překážky, které mu brání

U každého kroku si napiš, co by klient mohl cítit, čeho se bát nebo co ho může zastavit.

Příklad: „Nemám čas“, „Je to moc složité“, „Nevěřím si“, „Nevím, kde začít“

.....

.....

.....

.....

5. Krok 4 – Řešení a podpora

Ke každé překážce napiš, *jak ji vyřešíš ty*. Může to být checklist, bonus, osobní podpora, návod, jednoduché video nebo příklad.

.....

.....

.....

.....

6. Krok 5 – Shrnutí do jedné věty

Napiš krátkou větu, která vystihuje celou cestu:

„Pomáhám [komu] dostat se z [aktuálního stavu] do [vysněného stavu] díky [tvé metodě / přístupu].“

.....

.....

.....

.....

7. Reflexe dne

- Co mi dnes došlo?

.....

- Jak mohu klientům cestu ještě víc zjednodušit?

.....

- Který krok je pro ně nejtěžší a jak ho udělám snadnější?

.....

8. Akční úkol

Vyplň tento pracovní sešit a sdílej svůj **checklist cesty klienta** v Telegram skupině. Získáš zpětnou vazbu, konkrétní inspiraci a uvidíš, jak to dělají ostatní VIP účastníci.