

Dzień dobry,

Z tej strony (imię i nazwisko), czy ja rozmawiam z (imię i nazwisko klienta)?

Wie Pan/Pani co - dzwonię w trochę nietypowej sprawie. Ostatnio weszła Pani w interakcje z moimi reklamami dotyczącymi tego jak wyrwać się z modelu pracy 1:1. Możemy teraz chwilę porozmawiać?

Ok, to na początek chciałbym zapytać, dlaczego w ogóle zainteresował się P tym tematem?

Ok, a czym dokładnie się P zajmuje?

A co jest P specjalizacją?

Myślał P o sprzedaży produktów cyfrowych, czy może już P to robi?

Jedną ze złotych zasad budowania skutecznych produktów jest to, żeby kierować je do grupy, która ma na to pieniądze, np. przedsiębiorcy, ludzie pracujący w korporacji, kobiety branży beauty. Jak to jest u P?

Ok, to ja tak może krótko powiem czym się zajmuję i w jakich tematach pomagam, dobrze? Ja pomagam osobom ze świata psychologii, terapii i rozwoju osobistego, tworzyć i sprzedawać programy mentoringowe i oferty high ticketowe.

Moi klienci generują wyniki na poziomie 30-50 tys. miesięcznie

I mam taką propozycję, mógłbym umówić P z ...żeby mógł P opowiedzieć nieco więcej na temat tego, co konkretnie można zrobić w P przypadku, żeby osiągnąć takie wyniki, jak wygląda współpraca, jakie są warunki i czy to co robimy sprawdzi się również u P - co P na to?

Super, to jeszcze gorąca prośba. Po naszej rozmowie wyślę P link do materiałów. Proszę je obejrzeć przed naszym spotkaniem. Dzięki temu na rozmowie będziemy mogli porozmawiać już o konkretach, bez tracenia czasu na teorię. Możemy się tak umówić?