

AGOGÉ NEW IDENTITY TEMPLATE

Ideal Version of Yourself 3-6 Months From Now

Ezzel az emberrel versenyzel. Tökéletesen tölti a napjait, Július 31 a határideje az alábbiakban írottakra. Győzd le.

Power Phrases

- Bármit megteszek, hogy győzzek.
- Mindent meg tudok csinálni.
- Semmi nem állhat az utamba.
- Áttörök minden akadályt.
- Mindig megtalálom a módját a győzelemnek.
- Mindig tovább nyomom mint mindenki más.
- Mindenkinél keményebben dolgozok.
- Nem hiszek a félelemben.
- Nincs az a probléma, amit nem tudnék megoldani.
- Semmi nem tud megállítani.
- Győzni fogok!

Core Values

- Bátorság
- Kemény munka
- Fegyelem, önfegyelem
- Következetesség
- Büszke
- Hálás
- Mindig tartom a szavam.
- Szorgalmas
- Pozitív
- Probléma megoldó

- Őszinte minden szituációban
- Céltudatos
- Magabiztos minden téren
- Erős, erőteljes
- Elragadó, bájos

Daily Non-Negotiables (2-3)

- Daily checklist
- Gym
- 150 burpee
- 3:30-kor kelni.
- Mini ooda-loop minden nap végén, ooda-loop minden vasárnap.
- Versengési mentalitás, minden reggel elolvasni, hogy kivel versenyzem és kit akarok legyőzni.

Goals Achieved

- Megszereztem az első kliensem
- Felköltöztem Pestre
- Elkezdtem építeni a portfólióm
- Elkezdtem Kickboxolni//MMA-zni
- Hasonló gondolkodású barátaim vannak.
- Kockahasam van.

Rewards Earned

- Végre 1M HUF-ot keresek havonta.
- Büszke vagyok magamra.

Akikkel versenyzek, akiket le akarok győzni/ hate list:

- Kitti, neki nem lehet jobb élete mint nekem.
- Mindenki aki nem hisz/hitt bennem.
- Hartyán munkatársak, István, Csaba, Attila, akik idiótának gondolnak és semmibe néznek, meg kell nekik mutatnom hogy meg bírom csinálni.
- Versenyzem minden más copywriterrel a nichemben és az iparban.
- A Mátrix
- Globalisták
- Volt barátok, osztálytársak
- Mindenki aki nem látott bennem semmit, aki hátba szúrt.
- Mindenki aki azt hitte hogy csak egy drogos vagyok.

Divine purpose:

- A jövődöbeli fiamnak, gyerekeimnek egy olyan emberré válni akire felnézhetnek, akiktől tanulhatnak.
- A jövődöbeli feleségemnek és családomnak jó életet teremteni.
- A szüleimet és testvéreimet financiálisan támogatni.
- Megmutatni mindenkinek hogy nekem megy, nekik nem.
- Végre elérni valamit és válni valamivé.

Appearance And How Others Perceive Him

Minden nap szép öltönyben mutakozom. Ápolt vagyok, mindig frissen vágott haj. Jó illatom van mindig.

Amikor valaki rám néz, látja az ápoltságot, és azt érzi hogy egy komoly ember vagyok.

Mások meglepődnek a szokatlan szintű és rendíthetetlen önbizalmamon.

Az emberek szeretnek velem beszélgetni és érdekesnek találnek.

Lenyűgözök mindenkit a jó beszédkésziséggemmel.

Megrendíthetetlen, nyugodt embernek találnek. Nem kapom fel semmin a vizet, és nem ijedek meg semmitől.

Az emberek tudják, hogy rám mindig mindenben lehet számítani, és ha megígérek valamit, mindig betartom a szavam.

Az emberek céltudatos, elszánt, szorgalmas embernek látnak.

Day In The Life

Make it as vivid as possible. What does he FEEL like as he goes through each part of his day? Add images vision board style. Use the first person and present tense, i.e. "I walk through the streets..."

- Hajnalban, 3:30-kor az első ébresztőre felkelek és kiszállok az ágyból. Kicsit fáradt vagyok még, de gyorsan magamhoz térek. Izgatottan várom hogy mit hoz a mai nap. Fogat mosok, felöltözök, elpakolom az edzős cuccaimat, a konyhában be keverek magamnak egy fehérjét. Eközben átgondolom hogy mik a napi teendőim, és várom, hogy legyőzhessem a nap nehézségeit. Miután elindulnék a konditerembe, felolvasom a céljaim, és hagyom, hogy az érzelmek előntsenek. Tele vagyok energiával, erőtlennek érzem magam. Megállíthatatlan vagyok. Elindulok edzeni. Ahogy az Pest utcáit járom, látom hogy egyes emberek most mennek haza a tegnap esti buliból. Kevés más ember van ilyenkor ébren. Ez is erővel telt el, mert amíg mások alszanak, vagy elpocsékolják az életüket, addig én a céljaimon dolgozok. Megérkezek a terembe 4 óra körül. Átöltözök, közben fejben felkészülök az edzésre. Alaposan bemelegítek. Eszméletlen erővel és kitartással edzek, minden egyes szériából kihozom a legtöbbet. Megrendíthetetlen önbizalommal és koncentrációval végzem az edzést, közben továbbra is a napomon gondolkodom. Befejezem az edzést, nyújtok egyet. Még több energiám van mint előtte, és büszke vagyok magamra, hogy egy újabb reggelen mindent kihoztam magamból. Nyugodt vagyok és felkészült. Elindulok haza, járom Pest utcáit, most már több emberrel találkozom. Hazaérek, eszek egy fehérjedús reggelit. Fürdök, borotválkozom, megápolom magam, hogy jól nézzek ki. Ha még van egy kis időm, kiküldök egy outreachet, vagy dolgozom a projektemen. Amikor ezzel végeztem, felveszem az öltönyöm, befújom magam a kedvenc jó illatú parfümömmel, felveszem az órámat, aztán tükörbe nézek. "Kurva jól nézel ki, menj, nyerd meg a napot" mondom magamnak. Ez ismét feltölt energiával. Elindulok az értékesítő munkahelyemre. Körülbelül 8-ra odaérek. Felmegyek a 4. Emeletre, izgatottan, mert szeretem a munkám és várom hogy dolgozhassak. Belépek az ajtón, és egyből előnt a boldogság amikor meglátom a hasonló gondolkodású, fegyelmezett munkatársaim. Köszönök nekik, beszélök velük egy kicsit. Aztán indulhat a munka. Bele adok mindent, kíváncsian odafigyelek mindenre. A kis noteszembe jegyzetelek mindent amit fontosnak találok. Nem engedem hogy bármi is megállítson, vagy elbátortalanítsa. Ha egy ügyfél visszautasít, abból tanulok és erőt nyerek. De ami legfontosabb, nem engedem hogy lehúzzon. (((Mivel még nem ott dolgozom nem tudom pontosan hogy milyen és mi lesz, szóval skip))). Végeztem a munkával, indulás haza. Fél 5 körül hazaérek. Levetkőzök,

felveszek valami kényelmesebb ruhát. Eszek egy fehérjedús ételt. Iszom egy kávét, és indulhat a szövegírás. Megnézem 5-kor a power up callt. Andrew szavai mindig előttenek motivációval. Végtelen energiával és motivációval elkezdem csinálni a checklistem. Top player copyt analízlok a nichemben, aztán elkezdem megtervezni/megírni azt az email szekvenciát amit a kliensem kért. Néha kétség önt el, de keresztül tolom magam rajta, nem állíthat meg. Fókuszáltan, zavartalanul végzem a dolgom. Odafigyelek, és beleadok mindent, hogy olyan értékes és magas minőségű copy legyen, amilyen csak lehet. Este 8 óra körül végzek a munkámmal. Csinálok 150 burpeet, aztán egy kicsit élvezem a fájdalmat. Megint büszkeséget, és végtelen erőt érzek. Lezuhanyzok, és összekészülök holnap reggelre. Lefekvés előtt leírom a holnapi teendőimet, ha időm engedi, olvasok egy kicsit. 9-9:30 kor ébresztőt állítok 3:30-ra, és leteszem a telefonom. Amikor a fejem megérinti a párnát, kicsit gondolkodom a mai napon, hagyom, hogy a büszkeség eltöltsön. Mindent jól csináltam, és minimális időt vesztegettem. Egy jó nap volt. Egy kicsit gondolkodok a jövőmön, és a holnapi napon. Ismét izgatottan várom, hogy reggel megszólaljon az ébresztő.



if... then...

- Első kliens megszerezve
□
- A Sales callon magabiztos, pontos, kiemelkedően felkészült, és éles voltam. Minden egyes ellenvetést jól kezeltem. Tsztán, érthetően beszéltem. Kiderítettem, hogy mik az álmai és problémái. Ez a kliensemben bizalmat épített. E bizalom hatására megbeszéltünk egy projektet, és egy árat.
□

- Miután válaszolt, elküldtem neki a free value copymat, ami nagyon tetszett neki, ezt követően megbeszéltünk egy időpontot sales callra.

□

- Az e-mailben egy jól összerakott, személyre szabott outreach üzenet volt. Szintén kigondolt és személyre szabott bókka. Annyira meggyőző volt, hogy muszáj volt válaszolnia.

□

- Elküldtem a kiszemelt prospectemnek egy outreach e-mailt, a profilképem professzionális volt, a tárgysor (subject line) annyira figyelem megragadó volt, hogy nem bírta volna nem megnyitni.

□

- A bootcampben található leckék alkalmazásával, többször is ki finomított copymat beküldtem a copy aikido csatornára. Minden hiba amit a kapitányok láttak benne, kijavítottam.

□

- Kívülről belülről ki elemeztem a prospectek bizniszt, és megtaláltam, hogy miben tudnék először segíteni free value gyanánt.

□

- Elkezdtem minden nap 3-10 személyre szabott outreach üzenetet kiküldeni.

□

- Potenciális prospecteket kerestem Instagramon, Googlen, Youtuben, Linkedlnen..

□

- Megkerestem és alaposan kielemeztem a 3 top bizniszt. A nyelvezetüket, email listájukat, offereiket, termékeiket, avatárukat, hogy hogyan beszélnek az avatárukkal stb stb.

□

- A piackutatás köszönhetően kreáltam egy avatart.

□

- Alapos piackutatást (market research) végeztem, customer language gyűjtésével.

□

- Kiválasztottam egy nichet.

□

- Google driveban építettem a portfólióm, amibe jól sikerült gyakorló copykat helyeztem el, mindegyik egy review (trw-ben) után került be oda. (a free valuekból csináld a portfóliót)

□

- Professzionálisan összerakott LinkedIn profilt, és biznisz instagramot csináltam. Professzionális profilképekkel, biokkal, leírásokkal, ugyanezt e-maillal.
-
- A bootcampben található leckéket alaposan ki jegyzeteltem, meg tanultam.

CONQUEST PLANNER

1. Define Objective
 - a. Mi a cél? 1000000 HUF-ot keresek havonta copywritinggal. Ehhez 1-2-3 kliens megszerzése szükséges.
 - b. Honnan fogom tudni, hogy elértem? Minden hónap végén 1000000 FT üti a bankszámlám. Ami, vagy 3x ~\$1100, vagy 2x ~\$1750, vagy 1x ~\$3500.
 - c. Mi az időhatár? Július 31 legkésőbb.
2. What are the Checkpoints between my Objective and where I am? //GET AS DETAILED AS POSSIBLE
 - a. Checkpoint #1 - Első kliens megszerzése.
 - i. Minőségi testimonial begyűjtése.
 - ii. Hatalmas eredmények elérése a klienssel.
 - iii. Sikeres Sales call.
 - iv. Kiváló free value.
 - v. Tökéletes outreach.
 - vi. Professzionális közösségi média oldalak, ahol outreachelek.
 - vii. Alapos top player analízis.
 - viii. Alapos target market research.
 - ix. Niche kiválasztása.
 - Checkpoint #2 - Minőségi testimonial begyűjtése.
 - Video testimonial amiben karakter+eredmény is említett.
 - A. Checkpoint #3 - Hatalmas eredmények elérése a klienssel.
 - i. A bootcampben található leckék és anyagok segítségével beleadok mindent abba hogy hatalmas eredményeket érjek el.
 - ii. Használok a chateket segítségért, minden copyt reviewoltatom a chatekben.
 - iii. Teljes odafigyelés és fókusz.
 - iv. Győzni akarás.

- b. Checkpoint #4 - Sikeres sales call.
 - I. Felkészülök kérdésekkel a prospectemnek.
 - II. Felkészülök az esetleges ellenvetésekre.
 - III. Szépen felöltözök, ápoltan nézek ki.
 - IV. Igazi érdeklődést mutatok a prospectem iránt, kiderítem, mik a bajai a bizniszével, és mik az álmai.
- c. Checkpoint #5 - Kiváló free value..
 - I. Alaposan kielemezem a prospectem bizniszét, megkeresem, hogy milyen free value-t csinálhatok neki, ami segíteni fogja a bizniszét.
 - II. Megválaszolom a 4 kérdést, és ki tervelem, hogy hogyan nézzen ki a copym.
 - III. A bootcampben található leckék alkalmazásával megírom a copyt.
 - IV. A megírt copyt, számtalan finomítás után, beküldöm a copy aikido channelbe, és mindent amit a kapitányok javasolnak kijavítok.
- d. Checkpoint #6 - Tökéletes outreach.
 - I. Figyelemfelkeltő és megragadó subject line.
 - II. Szintén figyelemfelkeltő és kíváncsiság keltő tartalom, annyira, hogy a prospectem ne bírjon nem válaszolni.
 - III. Ebből kiküldök 3-10 darabot naponta.
 - IV. Figyelek rá, hogy annyi érték legyen az outreachemben a prospectem számára amennyi csak lehetséges.
 - V. Jó CTA.
- e. Checkpoint #7 - Professzionális közösségi média oldalak ahol outreachelek.
 - I. Professzionális, komoly profilkép, LinkedIn, Instagram, Email.
 - II. Megfelelően összerakott LinkedIn.
 - III. Megfelelő e-mail.
 - IV. Professzionális felhasználónevek.
 - V. Instagram követők növelése.
- f. Checkpoint #8 - Alapos top player analízis.
 - I. Megkeresem a nichemben a top playereket.
 - II. Kielemezem hogy hogyan beszélnek az avatarukkal.
 - III. Kielemezem a copyjuk felépítését, hogyan ragadnak figyelmet, hogyan keltenek kíváncsiságot, hogyan növelik a fájdalmat/vágyat.
 - IV. Kielemezem hogy miket árulnak, és hogyan reklámozzák.
 - V. Kielemezem az email szekvenciájukat.
 - VI. Kielemezem a tölcsérüket.
- g. Checkpoint #9 - Alapos market research.

- I. Megválaszolom az összes kérdést a market reserach sablonban.
 - II. Megkeresem hogy hol tartózkodik a target marketem, és hogy miről hogyan beszélnek. Exact customer language keresek.
 - III. Reddit, Facebook csoportok, Amazon értékelések, Youtube kommentek, top playerek avatárja.
 - IV. Kreálok egy avatárt, akinek a copykat fogom írni.
 - V. Érdekes AI-t is használnom.
- h. Checkpoint #10 - Niche kiválasztása.
- I. Megkeresem a számomra megfelelő nichet.
 - II. Profitáló nichet keresek.
 - III. Ehhez is érdemes AI-t használnom.

Checkpoint #1 - Minőségi testimonial begyűjtése.

- Video testimonial amiben karakter+eredmény is említett.

B. Checkpoint #2 - Hatalmas eredmények elérése a klienssel.

- I. A bootcampben található leckék és anyagok segítségével beleadok mindent abba hogy hatalmas eredményeket érjek el.
- II. Használok a chateket segítségért, minden copyt reviewoltatom a chatekben.
- III. Teljes odafigyelés és fókusz.
- IV. Győzni akarás.

i. Checkpoint #3 - Második kliens megszerzése.

- Sikeres sales call
- Kiváló free value/discovery projekt.
- Outreach
- Prospecting.

j. Checkpoint #4 - Sikeres sales call.

- V. Felkészülök kérdésekkel a prospectemnek.
- VI. Felkészülök az esetleges ellenvetésekre.
- VII. Szépen felöltözök, ápoltan nézek ki.
- VIII. Igazi érdeklődést mutatok a prospectem iránt, kiderítem, mik a bajai a bizniszével, és mik az álmai.

k. Checkpoint #5 - Kiváló free value..

- V. Alaposan kielemezem a prospectem bizniszét, megkeresem, hogy milyen free value csinálhatok neki, ami segíteni fogja a bizniszét.
- VI. Megválaszolom a 4 kérdést, és ki tervelem, hogy hogyan nézzen ki a copym.
- VII. A bootcampben található leckék alkalmazásával megírom a copyt.
- VIII. A megírt copyt, számtalan finomítás után, beküldöm a copy aikido channelbe, és mindent amit a kapitányok javasolnak kijavítok.

l. Checkpoint #6 - Tökéletes outreach.

- VI. Figyelemfelkeltő és megragadó subject line.
- VII. Szintén figyelemfelkeltő és kíváncsiság keltő tartalom, annyira, hogy a prospectem ne bírjon nem válaszolni.
- VIII. Miután a kliens munkám kész van, ebből kiküldök 3-10 darabot naponta.
- IX. Figyelek rá, hogy annyi érték legyen az outreachemben a prospectem számára amennyi csak lehetséges.
- X. Jó CTA.

Checkpoint #1 - Minőségi testimonial begyűjtése.

- Video testimonial amiben karakter+eredmény is említett.

Checkpoint #2 - Hatalmas eredmények elérése a klienssel.

- I. A bootcampben található leckék és anyagok segítségével beleadok mindent abba hogy hatalmas eredményeket érjek el.
- II. Használok a chateket segítségért, minden copyt reviewoltatom a chatekben.
- III. Teljes odafigyelés és fókusz.
- IV. Győzni akarás.

m. Checkpoint #3 - Harmadik kliens megszerzése. (szükség szerint)

- Sikeres sales call
- Kiváló free value/discovery projekt.
- Outreach
- Prospecting.

n. Checkpoint #4 - Sikeres sales call.

- IX. Felkészülök kérdésekkel a prospectemnek.
- X. Felkészülök az esetleges ellenvetésekre.
- XI. Szépen felöltözök, ápoltan nézek ki.
- XII. Igazi érdeklődést mutatok a prospectem iránt, kiderítem, mik a bajai a bizniszével, és mik az álmai.

o. Checkpoint #5 - Kiváló free value..

- IX. Alaposan kielemezem a prospectem bizniszt, megkeresem, hogy milyen free value-t csinálhatok neki, ami segíteni fogja a bizniszt.
- X. Megválaszolom a 4 kérdést, és ki tervelem, hogy hogyan nézzen ki a copym.
- XI. A bootcampben található leckék alkalmazásával megírom a copyt.
- XII. A megírt copyt, számtalan finomítás után, beküldöm a copy aikido channelbe, és mindent amit a kapitányok javasolnak kijavítok.

p. Checkpoint #6 - Tökéletes outreach.

- XI. Figyelemfelkeltő és megragadó subject line.
- XII. Szintén figyelemfelkeltő és kíváncsiság keltő tartalom, annyira, hogy a prospectem ne bírjon nem válaszolni.
- XIII. Miután a kliens munkám kész van, ebből kiküldök 3-10 darabot naponta.
- XIV. Figyelek rá, hogy annyi érték legyen az outreachemben a prospectem számára amennyi csak lehetséges.
- XV. Jó CTA.

3. What Assumptions or Unknowns do I face?

- Az outreach kraftolása sok tesztelésbe és időbe fog telni
- Először nem fogok tudni jó copyt írni
- Hogyan kell hatékonyan prospectet keresni
- Valószínűleg az összes task több idő lesz mint gondolom
- Még sokszor át kell néznem a videókat és jegyzeteimet
- Pontosan hogyan zajlik egy Sales call

- Soha nem voltam még sales callon
- Soha nem outreacheltem még
- Úgy gondolom hogy sokkal nehezebb lesz növekedés lehetőségeket találnom a prospectem részére mint gondoltam.

4. What are the biggest challenges/problems I have to overcome?

- Használható információt találni market researchhez
- Outreach kraftolása
- 3-10 outreach kiküldése
- Prospectek megtalálása
- Kiváló copyt/free valuet írni
- Top playerek megfelelő analizálása
- Professzionális képet készíteni magamról
- Instagram követők növelése
- Niche kiválasztása, azzal mindig bajom van..
- Ha felvesznek az új munkahelyemre sok időm ki esik
- Megfelelő kérdések megtalálása sales callon
- Soha nem voltam még sales callon
- SEO megtanulása
- Weboldal design megtanulása
- Email list management megtanulása

5. What resources do I have?

- TRW copywriting campus,chatek
- Copy aikido channel
- Youtube
- TRW Business mastery campus
- Google
- AI
- A jegyzeteim
- Client acquisition campus

Calendar Work

- List out checkpoints and set time to reach them
- List out tasks needed to reach each checkpoint
- Identify metrics/kpis for each task.
- Allocate time on for each tasks
- Each day look at the tasks you perform and metrics you need to hit to achieve checkpoints.

//Share your completed document and screenshot of the calendar with checkpoints and tasks in the main agoge-chat. Should take you less than 48hrs