



**RAJONGÓ ÜGYFELEK**

avagy hogyan válj egyedivé és legendássá a saját piacodon!

# MEGVALÓSÍTÓ SEGÉDLET



## Hogyan tudod a legnagyobb hatékonysággal használni a Megvalósító Segédletet?

1. Olvasd el könyvet és jegyzeteld ki magadnak a legfontosabb részeket.
2. Fejezetenként, lépésről lépésre haladj.
3. Minden egyes fejezethez készült egy Megvalósító segédlet és egy videó.
4. Először nézd meg a videót, majd azt követően töltsd ki a dokumentumot.
5. Lehetnek olyan több lépésből álló folyamataid, kampányaid, amelyekhez szükséged lesz arra, hogy több példányban is kinyomtasd az adott fejezethez tartozó segédletet.

# I. HATÁROZD MEG A CÉLT – ÍGY INDULJ EL



**RAJONGÓ ÜGYFELEK**  
Megvalósító Segédlet

**1 - Gyűjtsd össze, hogy jelenleg hol nyújtasz legendás szolgáltatást a leendő vagy meglévő vásárlóidnak?**



**2 - Gyűjtsd össze, hogy a vállalkozásod milyen területein akarsz különleges szolgáltatást nyújtani a leendő vagy meglévő vásárlóidnak?**



**3 - Ezek közül melyik lesz, azaz egy, amelyen dolgozni szeretnél?**

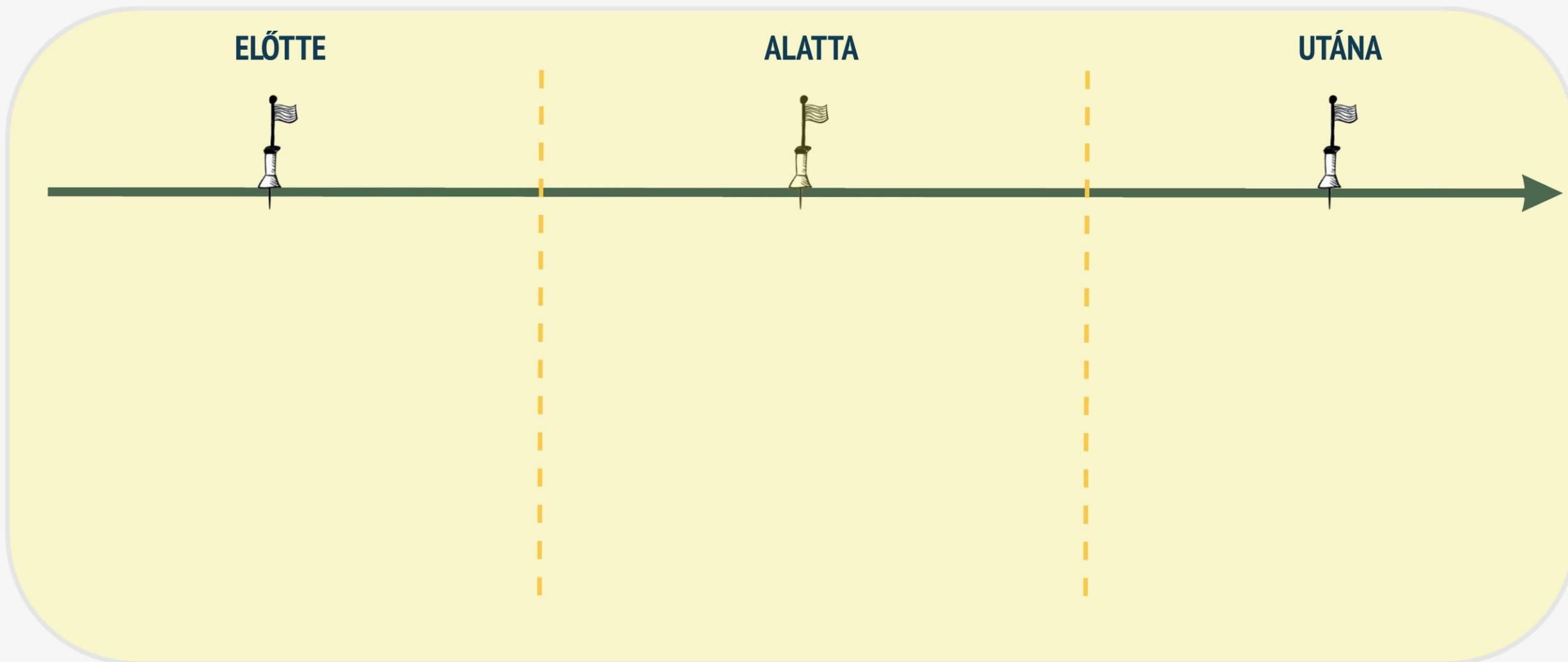


## II. MINDIG ÉRINTÉSI PONTOKBAN GONDOLKOZZ



RAJONGÓ ÜGYFELEK  
Megvalósító Segédlet

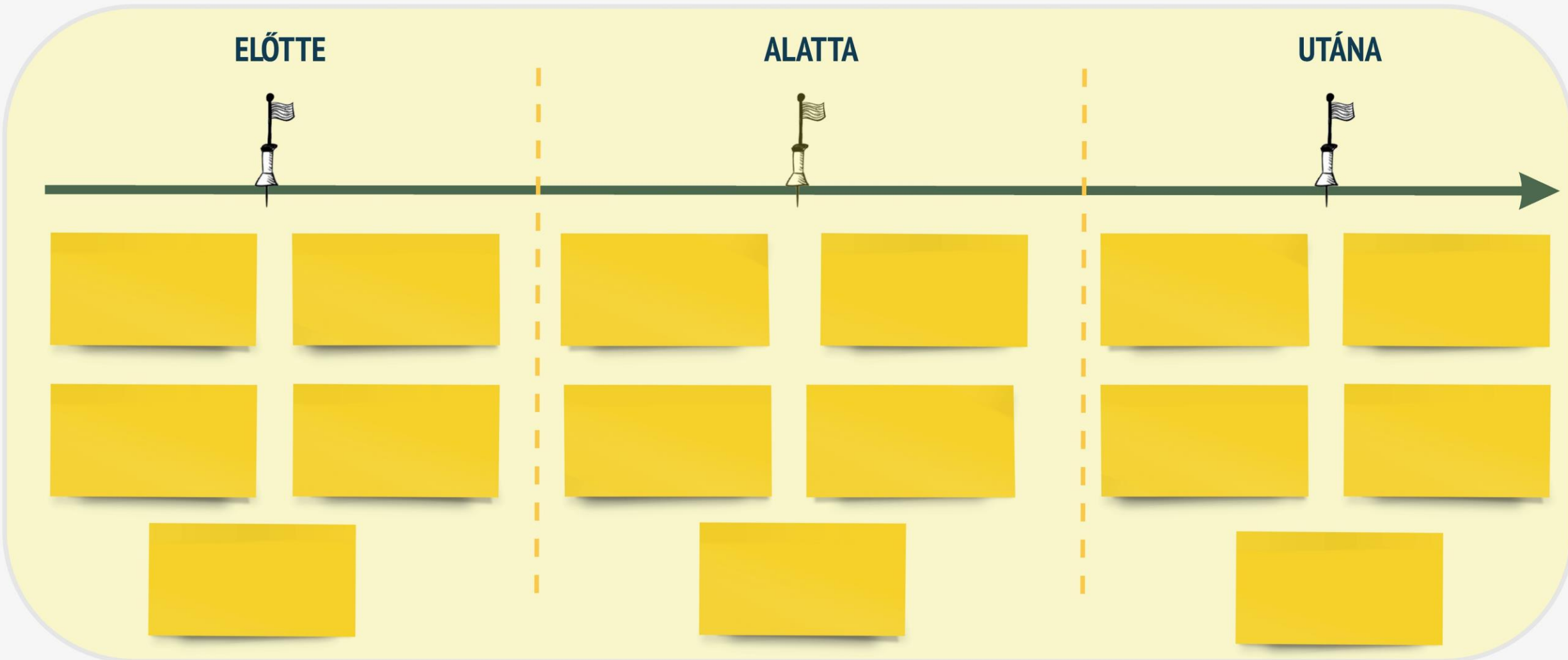
1 - Az általad kiválasztott folyamatot a könyvben található módon bontsd fel három részre! Sorold fe a segédletben, hogy mit csinálsz a tevékenységben előtte, alatta és utána.



# III. HALLGASS A MUNKATÁRSAIDRA



1 - Állíts össze a saját folyamatod érintési pontjait, azaz azokat a legfőbb lépéseket, mérföldköveket, amelyeken keresztül halad a leendő vagy meglévő vevőd!



## IV. CSAK A SZTENDERD



**1 - Jelenleg a vállalkozásodban melyek azok a tevékenységek, amelyeket sztenderd módon tudsz nyújtani a leendő vagy meglévő ügyfeleidnek?**



**2 - A vállalkozásod milyen területén fordul elő, hogy nem tudsz folyamatosan azonos színvonalú szolgáltatást nyújtani? Miért nem tudsz rá megoldást?**



**3 - Mire lenne szükséged ahhoz, hogy megold ezeket problémákat, kihívásokat ?**





**1 - Gyűjtsd össze, hogy a vevőid milyen kihívások, frusztrációkra, problémákra keresnek megoldást?**



**2 - Mit utálnak és mit szeretnek a termékeiddel, szolgáltatásaidal kapcsolatban?**



**3 - Hogyan és mivel tudnád megkönnyíteni, segíteni a vásárlóid életét?**



# VI. HOVA VISZED A VEVŐIDET?



1 - Gyűjtsd össze a kiválasztott folyamatodban érintési pontonként, hogy a vevőid milyen frusztrációkkal, kihívásokkal szembesülnek. Mi lehet a céljuk, vágyuk abban a lépésben? Milyen megoldásokat tudsz adni, ezekre a lehetőségekre? Ne feledd, ezek értékesítési helyzetek számodra!

ÉRINTÉSI PONTJAID				
MI A FRUSZTRÁCIÓJUK, KIHÍVÁSUK? MITŐL TARTANAK?				
MILYEN MEGOLDÁST TUDSZ NYÚJTANI?				



# VII. LEGELEGÁNSABB ÜGYFÉLSZERZŐ MEGOLDÁS, AVAGY HOGYAN GYŰJTS ÚJ ÜGYFELEKET A VEVŐIDEN KERESZTÜL



1 - Sorold fel, hogy kik azok a vevők, akiktől szívesen kapnál ajánlást? Mi jellemzi őket, miben hasonlók?



2 - Gondold át milyen ajándékkal, meglepetéssel tudnád meglepni az ajánlottakat? Mit tudnál felajánlani, összeállítani?



3 - Hogyan fogod eljuttatni az ajándékoszt, meglepetésedet az ajánlottak számára és milyen módon veszed fel velük a kapcsolatot?





**1 - Milyen élményekben akarsz részesíteni azokat a vevőket, akik veled kapcsolatba kerülnek?**



**2 - Írd le szavakkal, mondatokkal, hogy milyen érzéseket, élményeket, értéket akarsz a vásárlóid számára nyújtani? Mit akarsz, mit mondjanak rólad a vevőid?**



**3 - Milyen „Nem várt sütit” fogsz beépíteni a jelenlegi tevékenységedbe, és ez miben fog segíteni?**





## 1. MEGVALÓSÍTANDÓ ÖTLET:

Mit szükséges hozzá fejleszteni?

Kit szükséges hozzá edukálni?

## 2. MEGVALÓSÍTANDÓ ÖTLET:

Mit szükséges hozzá fejleszteni?

Kit szükséges hozzá edukálni?

## 3. MEGVALÓSÍTANDÓ ÖTLET:

Mit szükséges hozzá fejleszteni?

Kit szükséges hozzá edukálni?