

GINTARĖ · VERSLAS · DIRBTINIS INTELEKTAS · PARDAVIMAI



NEMOKAMAS ŠABLONŲ RINKINYS

Žinutės, kurios parduoda *be* *spaudimo*

Penki šablonai verslo moterims, kurios nori pardavinėti
aiškiai ir ramiai.

Kaip naudoti šį rinkinį

Čia – penki šablonai, kuriuos naudoju pati. Nukopijuok tekstą, vietoj laužtinių skliaustų [taip] įrašyk savo žodžius ir siųsk.

Kur reikia, įklijuok tekstą į ChatGPT ar Claude ir pakoreguok pagal savo balsą. DI padės rasti žodžius greičiau, bet vertę pasakysi tu.

01 Pirmoji žinutė naujam sekėjui

02 Klausimai pirmajam pokalbiui

03 Kai parašo „Man per brangu“

04 Aiškus pasiūlymo sakiny

05 Ar tavo verslas neauga dėl komunikacijos?

01

Pirmoji žinutė naujam sekėjui

Mano klientės bijo pardavinėti pačios ir laukia, kol kažkas jas užkalbins. Bet rinkoje tiek daug triukšmo, kad tikslinė klientė tavęs gali nepastebėti – todėl nieko blogo pasiūlyti pirmai.

ŠABLONAS

Labas, [vardas]! Pastebėjau, kad domiesi [tema].
Aš padedu moterims [tavo rezultatas, į kurį vedi].
Jei aktualu – mielai papasakosiu daugiau, jei ne –
kuo didžiausios sėkmės 😊

KODĖL TAI VEIKIA

Tu nespaudi, tu tiesiog atveri duris. Pasirinkimas visada mažiau gąsdina nei spaudimas.

02

Klausimai pirmajam pokalbiui

Vienas pokalbis gali sutaupyti savaites, kai atsirenki ir išfiltruoji ne savo klientes. Jei tavo paslauga brangesnė, nemokami ir trumpi susipažinimo pokalbiai padeda išsiaiškinti, ar jums pakeliui.

1 Ką tiksliai nori pasiekti per artimiausius 3 mėnesius?

2 Ką jau bandei ir kas nepavyko?

3 Kiek laiko ir pinigų esi pasiryžusi investuoti?

4 Kaip konkrečiai atrodo tavo „sėkmė“ ir kodėl dabar nori pradėti dirbti?

5 Tavo klausimas: _____

KAM TAI SKIRTA

Šie klausimai atskiria tas, kurios tikrai pasiryžusios keistis, nuo tų, kurios tik „žiūrinėja“.

03

Kai parašo „Man per brangu“

„Man per brangu“ – frazė, kuri kaskart ją perskaičius atima ramybę, o kartais net sukelia norą viską mesti. Štai promptas, kurį naudoju, kai reikia greitai ir ramiai atsakyti.

PROMPTAS

Klientė parašė: [įklijuok žinutę]. Padėk man atsakyti mandagiai, tvirtai, be pasiteisinimų, paaiškinant paslaugos vertę, bet nemažinant kainos.

1

Nukopijuok promptą.

2

Įklijuok į ChatGPT ar Claude, o vietoj [įklijuok žinutę] įrašyk klientės žinutę.

3

Pakoreguok pagal savo balsą ir siųsk.

SVARBU

DI neišspręs vertės klausimo už tave, bet padės greičiau surasti tinkamus žodžius, kai tave valdo baimė ar kitos emocijos.

04

Aiškus pasiūlymo sakiny

Tu nemoki ne parduoti, tu nemoki komunikuoti savo vertės. Tai skirtingi dalykai. Pardavimas nėra manipuliacija – tai aiškus pasakymas.

SAKINYS

„Aš galiu tau padėti *[pasiekti rezultatą]*, ir štai kaip tą padarysiu: *[trys žingsniai]*.“

KAM PADEDU

KĄ JI GAUNA

KAIP TĄ PADARYSIU

VIENAS ŽODIS

Vietoj „parduodu“ sakyk „padedu“ – ir pažiūrėk, kaip pasikeis tavo pokalbiai.

05

Ar tavo verslas neauga dėl komunikacijos?

Dažnai pagalvoji – „rinka per maža“ arba „konkurencija per didelė“. Bet kartais tikroji problema slypi kitur. Pažymėk, ką atpažįsti.

☐

Žmonės giria tavo prekes ar paslaugas, bet jų neperka.

☐

Tau sunku vienu sakiniu tiksliai nusakyti, ką ir kodėl tu parduodi.

☐

Klientės nuolat klausia to paties, nes tavo pasiūlymas nėra aiškus.

JEI ATPAŽINAI SAVE BENT VIENAME

Problema sprendžiama – tereikia pradėti nuo komunikacijos, ne nuo naujos reklamos.

Nori viską *pakeisti?*

Šablonai padeda pradėti. Jei nori, kad kartu sudėliotume tavo pasiūlymą, kainą ir žinutes klientams – registruokis konsultacijai.

Registruokis konsultacijai

Parašyk man Instagram žinute: **@gintare_tiesiog**