

7 napos Brandépítő Challenge, amiből kiderül...

Hogyan Építs Sikeres Szakértői Márkát, Amellyel Követendő Példává Válsz a Piacodon?

2. Hogyan CSINÁLJ PÉNZT a brandedből?

Nagy szeretettel üdvözöllek, a Brandépítő challenge 2. napján!

Szakértőként a tudásod és a tapasztalataid által elkészített termékek és szolgáltatások fognak neked segíteni a pénzcsinálásban.

Talán már hallottad tőlem, hogy mi, emberek ötféle módon szerzünk és osztunk meg információt.

- **1. OLVASÁS útján:** Ez az a formája a tudásszerzésnek, amely a legnagyobb erőfeszítést követeli meg a befogadó részéről, ráadásul az olvasás az, ami hosszútávon a legkisebb százalékban marad meg. Ezzel együtt ez a leginkább klasszikus formája az edukálásnak.
- **2. AUDITÍV úton:** Vannak, akik hallgatás útján szeretnek tanulni; közben tudnak mást csinálni – sétálni, utazni, autót vezetni, takarítani, stb.
- **3. VIZUÁLIS úton:** A vizuális típusok gyakran választják ezt a módot a tanuláshoz. Szerencsére egyre több formája válik elérhetővé az effajta információszerzésnek. Amikor egy tananyagot nem csak olvasol, vagy hallgatsz, hanem közben nézni is tudsz, akkor az információ megtapadása sokkal valószínűbb.
- **4. SZEMÉLYES RÉSZVÉTEL által:** Vannak olyan követők, akik személyesen akarnak tőled tanulni, és ezért szívesen áldoznak egy egész napot (vagy akár többet is) arra, hogy egy élő rendezvényen közvetlenül tőled szerezzenek információt, és az interaktivitásukkal akár alakítsák is a programot.
- **5. FOLYAMATOS KÉPZÉSI SZISZTÉMÁBAN:** A tanulásnak ez a formája jóval mélyebb lehetőséget biztosít a tudás elsajátítására, ugyanis ez a szolgáltató részéről is egyfajta személyre szabottságot feltételez. Ráadásul az elméleti tudás megszerzése mellett, nagy figyelmet fordítanak az ilyen programok a gyakorlatba való átültetésre is.

Íme, a termékek és szolgáltatások listája, amelyben gondolkodhatsz! Karikázz be legalább ötöt, amelyet szívesen elkészítenél a következő 1 év során! Ezek lesznek azok, amelyeknek köszönhetően a brand-ed piacképessé fog válni!

Ebook
Könyv
Pdf-ek
Audio program / Mp3-ak
Konzultációk

Mastermind-program
Webinárok
Előadások
Szemináriumok
Workshop-ok

Coaching programok
Teleszemináriumok
Membership program
Online kurzus
Livestream-ok



7 napos Brandépítő Challenge, amiből kiderül...

Hogyan Építs Sikeres Szakértői Márkát, Amellyel Követendő Példává Válsz a Piacodon?

Most pedig Brendon Burchard útmutatása alapján, a #1 brand-ednek határozd meg az ajánlatait!
(Tudod, ami mellett tegnap elköteleződteél!)

Gondolkodj egy alacsony, egy közepes és egy magas értékű ajánlatban! Ne ijedj meg, nem kell még tudnod mindent itt az elején, hiszen még csak most kezdtük el... De azért legyen a fejedben néhány ötlet már most a megvalósítható alternatívákkal kapcsolatban.

	Alacsony értékű (általában 1 Ft és 15.000.- Ft közötti ár)	Közepes értékű (általában 15.000.- Ft és 99.990.- Ft közötti áron)	Magas értékű (általában 99.900.- Ft feletti áron)
A terméked neve			
Az ár			
Miben fog segíteni a vevőknek?			

*A táblázatban szereplő adatok: Brendon Burchard tanításának magyar viszonyokra történő adaptálása

