

1.
SRDCE A
MOZEK
ZÁKAZNÍKA V
21. STOLETÍ

2.
VAŠE STARÁ
CESTA
ZÁKAZNÍKA

3.
ZROZENÍ VAŠÍ
ZISKOVÉ
CESTY
ZÁKAZNÍKA

4.
AKTIVACE
ZISKOVÉ
CESTY
ZÁKAZNÍKA

5.
AUTOMAT
ZISKOVÉ
CESTY
ZÁKAZNÍKA

6.
3X NIŽŠÍ
NÁKLADY
10 X VYŠŠÍ
ZISK

7.
1 ZÁKAZNÍK
=
1 000 000
Kč)

Zisková cesta



3. VYSÍLÁNÍ

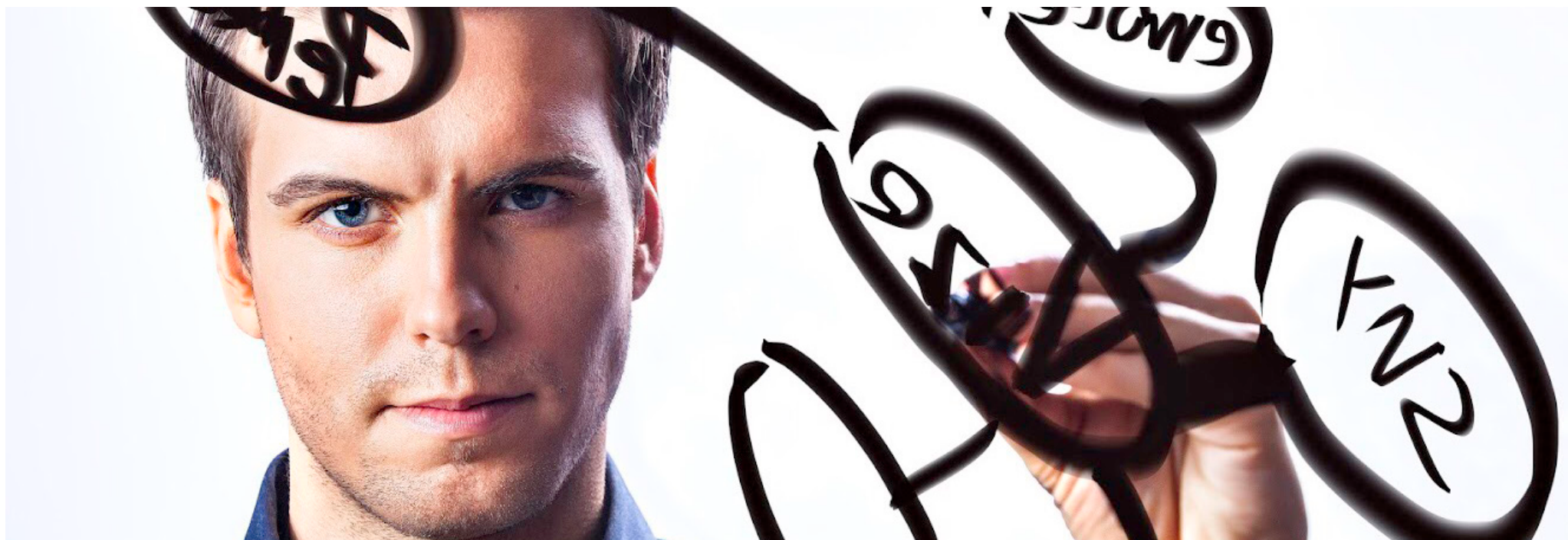
zákazníka

VÍTEJ

Vítej **ZISKÁČI**, vydáváme se na cestu, která změní tvůj (nejen) podnikatelský svět, ale od základu celý život.

Když si to dopřeješ a budeš následovat kroky, které Ti předám.
Protože jsem sám díky **svojí cestě zákazníka** dosáhl toho, že tu dnes spolu jsme.

Vybral jsem pár **nejdůležitějších bodů**.



... 3. týden

Za více jak 8 let práce s více jak 84 000 klienty se mi díky mojí ziskové cestě zákazníka povedlo:

- ① Provézt přes 600 lidí mým prvním online kurzem **Jsi značka?!** a vydělat přes 4 miliony korun během jednoho večera.
- ② Natočit **1. reality show** na budování značky - **Pekelná značka** - přes 200 000 diváků.
- ③ Sestavit unikátní metodiku profilů budování značky.
- ④ **Přednášet** pro tisíce diváků na pódii i na VIP přednáškách pro **TOP manažery a LÍDRY**.
- ⑤ Moderovat **charitativní Značkovu show** s českými a slovenskými celebritami jako jsou **Tatiana Vilhelmová, Dominik Hašek, Adéla Gondíková** nebo **Sisa Sklovská**.
- ⑥ Vydát 3 knihy a dva bestsellery.
- ⑦ Vytvořit s mojí kolegyní Martinou Brandovou **VIP klub Zákony BOHATSTVÍ?!**, kde provádím přes 600 podnikatelů každý den jejich podnikáním, **koučuji a mentoruji**.
- ⑧ Pořádám pravidelně **networkingové akce** pro podnikatele z **ČR a Slovenska**.
- ⑨ Spolupracuji dlouhodobě s nadací **Krása pomoci** a **miss world Taťánou Gregor-Brzobohatou**.
- ⑩ **Cestuji po celém světě** a ukazuji lidem, jak budovat značku online i offline, nastavit cestu **zákazníka na automat** a plnit si přitom sny.

... 3. týden



Celý kurz začal 20.1.2019 společným webinářem v uzavřeném kruhu. V celém kurzu si rovnou navrhneš Tvou představu cesty zákazníka na míru.

Tak jdeme na to!

S úctou ke Tvoji osobní jedinečnosti
Tomáš

TŘETÍ TÝDEN

ZROZENÍ ZISKOVÉ CESTY ZÁKAZNÍKA

Jak to bude celé probíhat? Čeká nás spolu ještě 5+1 online vysílání v uzavřeném kruhu.

Zde je jejich rozvrh:

VIZE 2030	1. SRDCE A MOZEK ZÁKAZNÍKA	2. VAŠE STARÁ CESTA ZÁKAZNÍKA	3. ZROZENÍ ZISKOVÉ CESTY ZÁKAZNÍKA	4. AKTIVACE ZISKOVÉ CESTY ZÁKAZNÍKA	5. AUTOMATIZACE ZISKOVÉ CESTY ZÁKAZNÍKA	6. 3X NIŽŠÍ NÁKLADY, 10X VYŠŠÍ ZISK	8. OBRAŤTE HRU VE SVŮJ PROSPĚCH	SDÍLECI WEBINÁŘ ZISK 2030
20.1.	27.1.	3.2.	10.2.	17.2.	24.2.	3.3.	10.3.	17.3.

- Sejdeme se vždy v neděli ve 20:00h.
- Připojíš se vždycky přes link v  nebo ve  skupině.
- Dostaneš ode mě vždy práci na daný následující týden, úkol najdeš i s instrukcemi ve FB skupině.



ZISKOVÁ CESTA
ZÁKAZNÍKA



...od vize k zisku!

... 3. týden

☎ : 774 099 133

✉ : tomas@zakonybohatstvi.cz



Těmto tématům se budeme dnes věnovat:

- 1 Propojíme produkty a služby, které nabízíte, a to vhodnými komunikačními nástroji, které z nich udělají sexy nabídku, které klient prostě neodolá.
- 2 Společně si ukážeme, jak spolu souvisí 6 fází Vašeho zákazníka a jak je vhodně navázat tak, abyste vedli zákazníka jasnou a efektivní cestou k zisku Vašeho podnikání.
- 3 Odhalíte, jak sestavovat vlastní cestu zákazníka pro svoje klienty a získat tak až 3x pevnější vztah s klienty, kteří se budou vracet a opakovaně nakupovat.

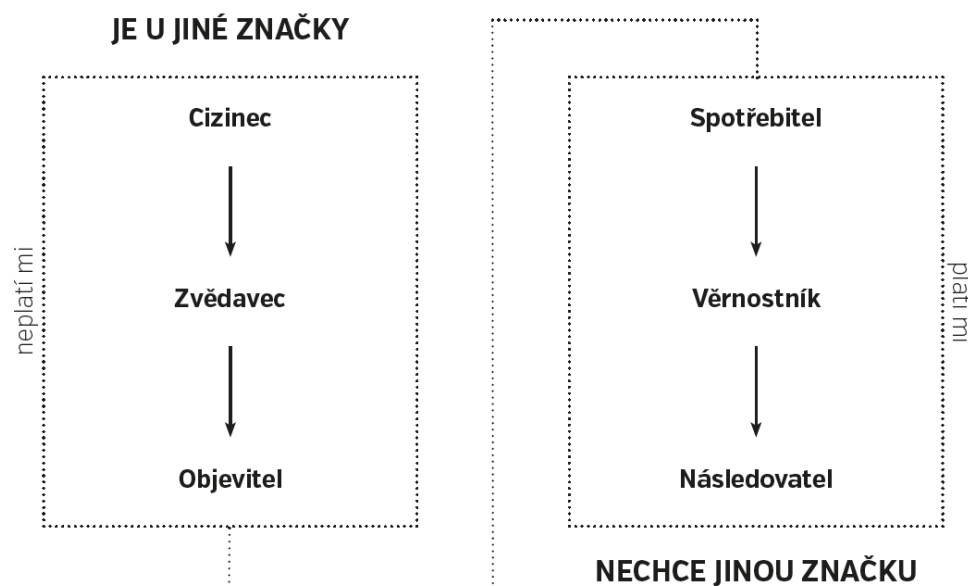
Pro vstup do členské sekce klikni [ZDE](#)

K DNEŠNÍ PRÁCI SI VEZMĚTE K RUCE tyto 2 dokumenty:

- 1) Seznam svých komunikačních kanálů, produktů/služeb a programů či softwarů.
- 2) Vypracovanou svou stávající (starou) cestu zákazníka z minulého vysílání.

JAK ZÍSKAT ZÁKAZNÍKY, KLIENTY A ZAMĚSTNAVATELE, KTEŘÍ JSOU U JINÉ ZNAČKY DO BODU, KDY NECHTĚJÍ NIKOHO JINÉHO NEŽ VÁS?

CESTA ZÁKAZNÍKA OD CHVÍLE, KDY VÁS NEZNÁ, DO CHVÍLE, KDY NECHCE NIKOHO JINÉHO



Pro vstup do členské sekce klikni [ZDE](#)



3. týden

JAK POZNÁTE JEDNOTLIVÉ FÁZE?

Jak si zákazníky/klienty/zaměstnavatele v jednotlivých fázích nejlépe získat na svou stranu?

A jak si je spolehlivě znepřátelit?

1) Cizinec

Jak ho poznám?	Jak si ho získat?	Jak ho ztratím?
Neví, co dělám	Dám zdarma	Nevím, kdo je

2) Zvědavec

Jak ho poznám?	Jak si ho získat?	Jak ho ztratím?
Užívá si mě zdarma	Splním, co slíbím	Neznám potřeby a chtění

3) Objevitel

Jak ho poznám?	Jak si ho získat?	Jak ho ztratím?
Dočerpál mě zdarma	Nabídnu placené pokračování	Neřeknu výhody pro něj

4) Spotřebitel

Jak ho poznám?	Jak si ho získat?	Jak ho ztratím?
Koupil si mou službu	Odvádím skvěle svou práci	Nedodržím dohodu

5) Věrnostník

Jak ho poznám?	Jak si ho získat?	Jak ho ztratím?
Chce ode mě více	Dám mu výhody	Nemůže růst

6) Následovatel

Jak ho poznám?	Jak si ho získat?	Jak ho ztratím?
Komunikuje za mě	Udělám z něj krále	Udělám změnu, kterou nepochopí

Pro vstup do členské sekce klikni [ZDE](#)

Představte si sebe a cestu svého zákazníka/klienta nebo zaměstnavatele. Kde a jak nejčastěji chybujete? Vyplňte si následující cvičení:

1) CIZINEC

Vypište si, prosím, jaké chyby v této fázi děláte:

[illegible]

Pro vstup do členské sekce klikni [ZDE](#)

Vypište, co se díky nim (ne)stane s Vaším zákazníkem/klientem/zaměstnavatelem:

Co udělám pro to, aby se to neopakovalo (vypište co nejvíce konkrétně):

Pro vstup do členské sekce klikni [ZDE](#)

Představte si sebe a cestu svého zákazníka/klienta nebo zaměstnavatele.
Kde a jak nejčastěji chybujete? Vyplňte si následující cvičení:

2) ZVĚDAVEC

Vypište si, prosím, jaké chyby v této fázi děláte:

[Pro vstup do členské sekce klikni ZDE](#)

Vypište, co se díky nim (ne)stane s Vaším zákazníkem/klientem/zaměstnavatelem:

Co udělám pro to, aby se to neopakovalo (vypište co nejvíce konkrétně):

[Pro vstup do členské sekce klikni ZDE](#)

Představte si sebe a cestu svého zákazníka/klienta nebo zaměstnavatele. Kde a jak nejčastěji chybujete? Vyplňte si následující cvičení:

3) OBJEVITEL

Vypište si, prosím, jaké chyby v této fázi děláte:



Pro vstup do členské sekce klikni [ZDE](#)

Vypište, co se díky nim (ne)stane s Vaším zákazníkem/klientem/zaměstnavatelem:

Co udělám pro to, aby se to neopakovalo (vypište co nejvíce konkrétně):

Pro vstup do členské sekce klikni [ZDE](#)

Představte si sebe a cestu svého zákazníka/klienta nebo zaměstnavatele. Kde a jak nejčastěji chybujete? Vyplňte si následující cvičení:

4) SPOTŘEBITEL

Vypište si, prosím, jaké chyby v této fázi děláte:

[illegible]

Pro vstup do členské sekce klikni [ZDE](#)

Vypište, co se díky nim (ne)stane s Vaším zákazníkem/klientem/zaměstnavatelem:

Co udělám pro to, aby se to neopakovalo (vypište co nejvíce konkrétně):

Pro vstup do členské sekce klikni [ZDE](#)

Představte si sebe a cestu svého zákazníka/klienta nebo zaměstnavatele.
Kde a jak nejčastěji chybujete? Vyplňte si následující cvičení:

5) VĚRNOSTNÍK

Vypište si, prosím, jaké chyby v této fázi děláte:

[Pro vstup do členské sekce klikni ZDE](#)

Vypište, co se díky nim (ne)stane s Vaším zákazníkem/klientem/zaměstnavatelem:

Co udělám pro to, aby se to neopakovalo (vypište co nejvíce konkrétně):

[Pro vstup do členské sekce klikni ZDE](#)

Představte si sebe a cestu svého zákazníka/klienta nebo zaměstnavatele.
Kde a jak nejčastěji chybujete? Vyplňte si následující cvičení:

6) NÁSLEDOVATEL

Vypište si, prosím, jaké chyby v této fázi děláte:

Pro vstup do členské sekce klikni [ZDE](#)

Vypište, co se díky nim (ne)stane s Vaším zákazníkem/klientem/zaměstnavatelem:

Co udělám pro to, aby se to neopakovalo (vypište co nejvíce konkrétně):

[Pro vstup do členské sekce klikni ZDE](#)



3. týden

	1.CIZINEC	2. ZVĚDAVEC	3. OBJEVITEL
PRODUKTY SLUŽBY online/offline			
KOMUNIKAČNÍ KANÁLY			
PROGRAMY A SOFTWARE			

Pro vstup do členské sekce klikni [ZDE](#)



3. týden

	4. SPOTŘEBITEL	5. VĚRNOSTNÍK	6. NÁSLEDOVATEL
PRODUKTY SLUŽBY online/offline			
KOMUNIKAČNÍ KANÁLY			
PROGRAMY A SOFTWARE			

Pro vstup do členské sekce klikni [ZDE](#)

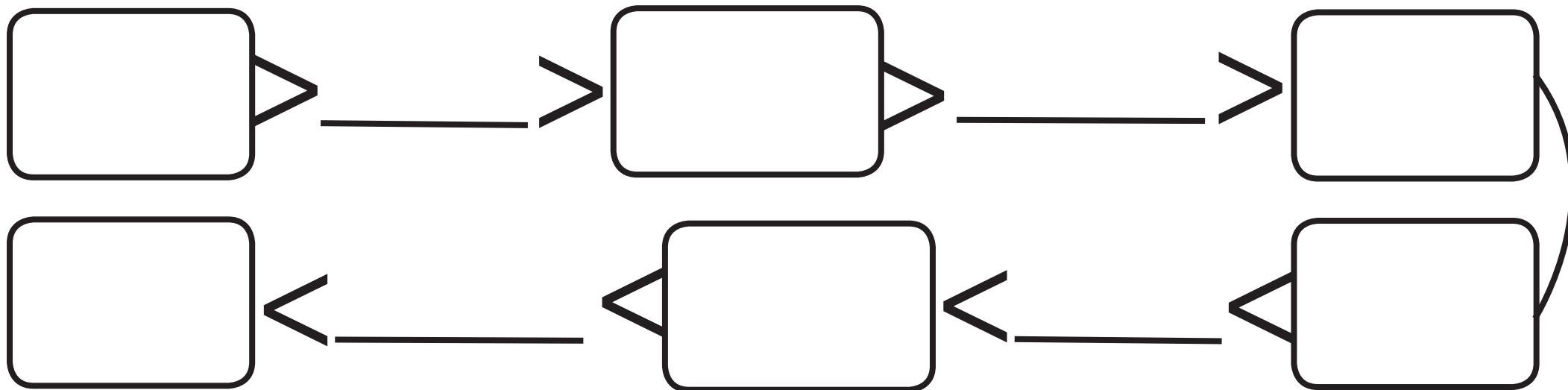
... 3. týden

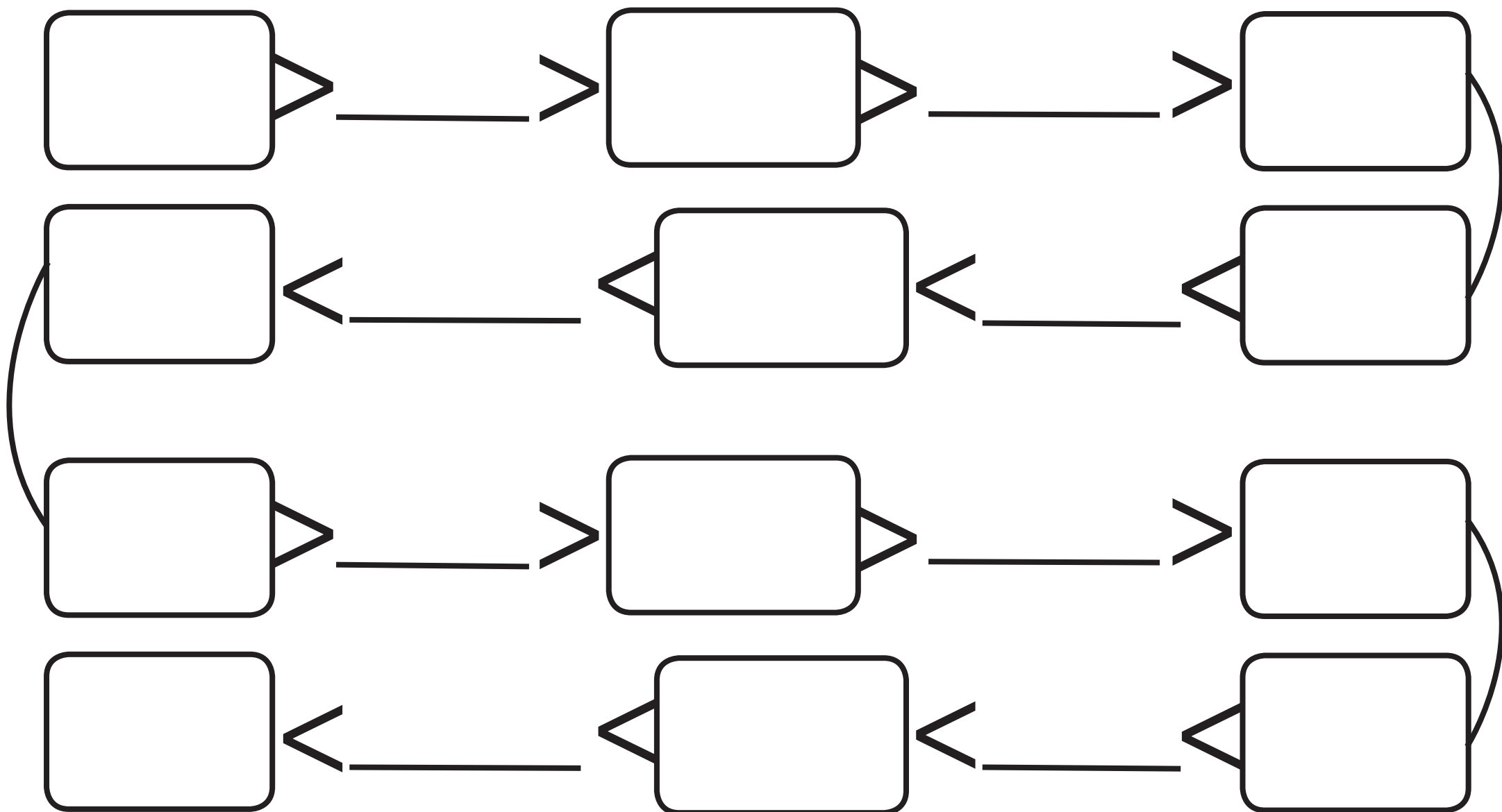
TVŮJ ÚKOL PRO TENTO TÝDEN - VYPLŇ JEDNOTLIVÉ KROKY SVOJÍ NOVÉ ZISKOVÉ CESTY ZÁKAZNÍKA. Vždy vepiš do bublinky produkt/službu a do spojovacího článku napiš TYP komunikačního kanálu, který k tomu budeš používat

Například:

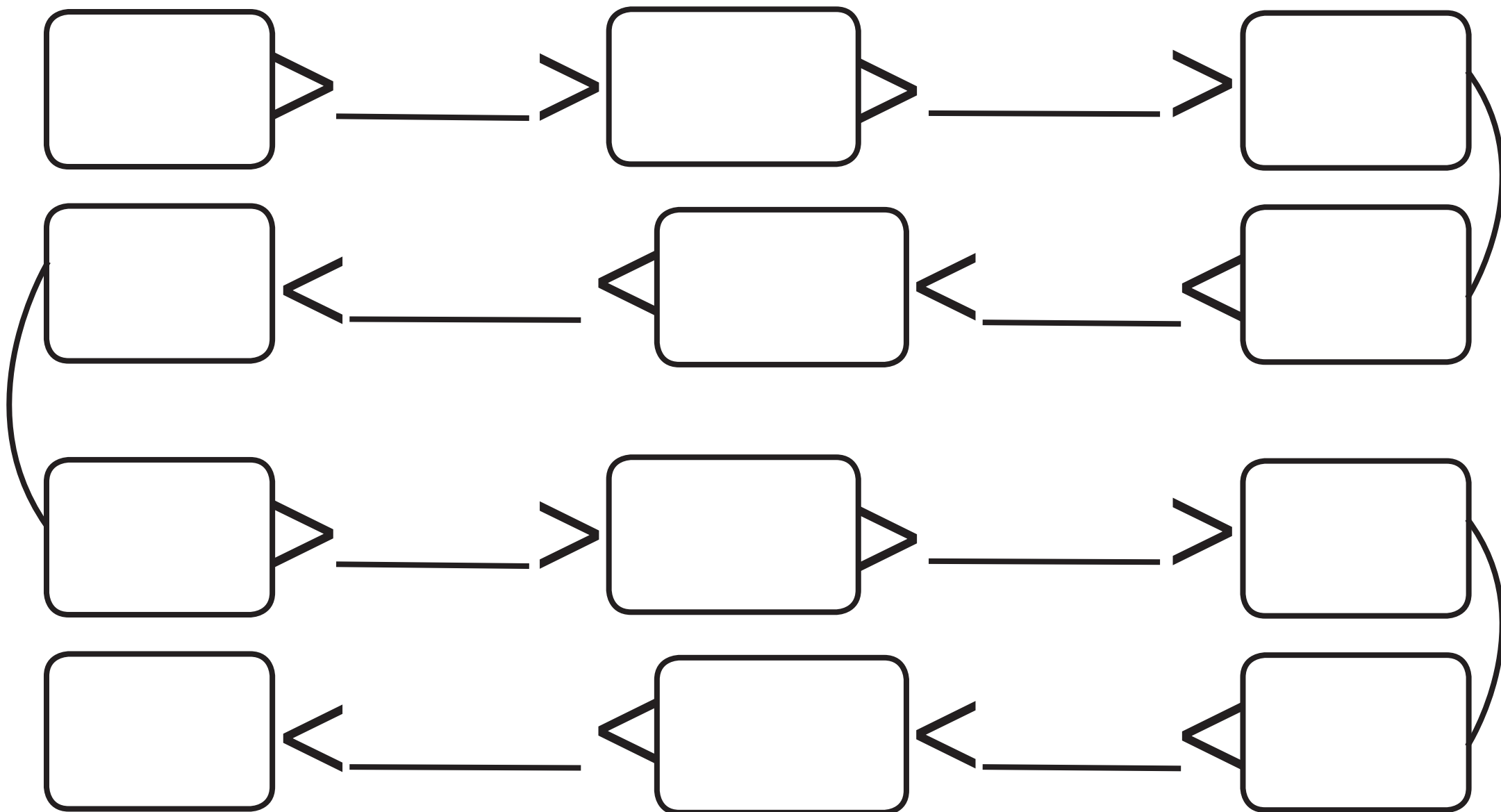


MOJE ZISKOVÁ CESTA ZÁKAZNÍKA:

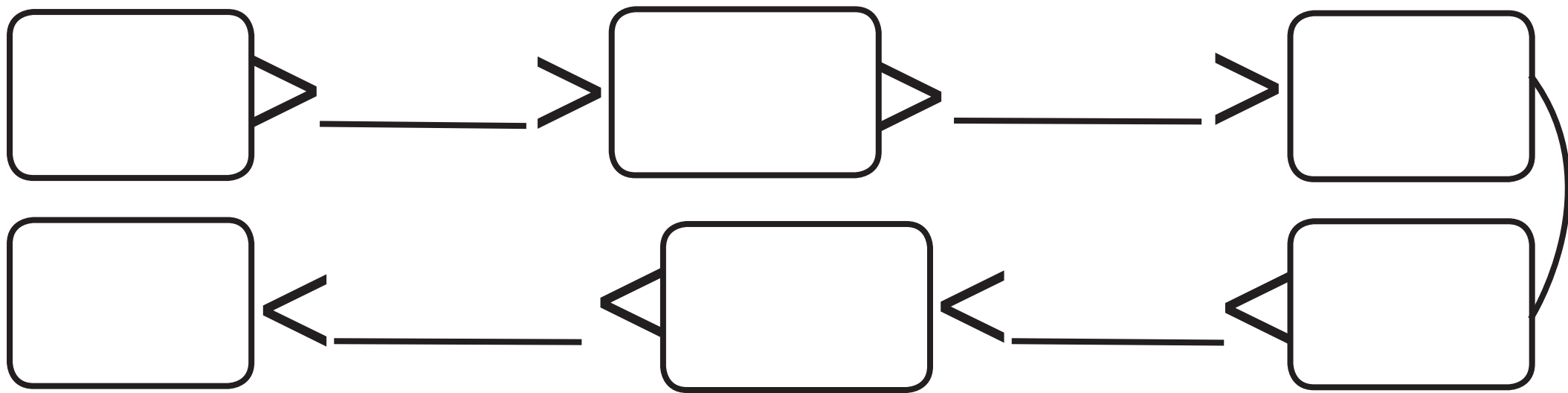




Pro vstup do členské sekce klikni ZDE



Pro vstup do členské sekce klikni ZDE



CO JSME SE NAUČILI?

- 1 Propojili jsme produkty a služby, které nabízíte, a to vhodnými komunikačními nástroji, které z nich udělají sexy nabídku, které klient prostě neodolá.
- 2 Společně jsme si ukázali, jak spolu souvisí 6 fází Vašeho zákazníka a jak je vhodně navázat tak, abyste vedli zákazníka jasnou a efektivní cestou k zisku Vašeho podnikání.
- 3 Odhalili jsme, jak sestavovat vlastní cestu zákazníka pro svoje klienty a získat tak až 3x pevnější vztah s klienty, kteří se budou vracet a opakovaně nakupovat.

Pro vstup do členské sekce klikni ZDE

... 3. týden

KLIKNI NA TENTO OBRÁZEK!



Chceš vytěžit z kurzu maximum? Poznat se osobně s dalšími účastníky kurzu? Dostat ještě pojistku a osobní zpětnou vazbu na Tvoji **ZISKOVOU CESTU ZÁKAZNÍKA**?

Připoj se k ostatním a potkej se s Tomem v uzavřeném kruhu **OSOBNĚ**.

- ✓ 4 hodinová **OSOBNÍ ZPĚTNÁ VAZBA** na Tvoji novou ziskovou cestu zákazníka od Tomáše Lukavce + jeho **DOPORUČENÍ**
- ✓ Možnost osobního setkání a **PROPOJENÍ** s dalšími účastníky kurzu
- ✓ Společné ohlédnutí a shrnutí nejdůležitějších bodů, které dodržovat do roku 2030 v online / offline marketingu!
- ✓ + **PŘEDÁNÍ BONUSU** od Toma do vlastních rukou: nová kniha **CESTA ZÁKAZNÍKA** s podpisem! (v ceně i drobné občerstvení na místě :))

TERMÍN se na základě shody všech přihlášených vybere na konci **ONLINE KURZU!**

~~7 770 Kč~~

2 770 Kč

KLIKNI NA TENTO OBRÁZEK!

Pro vstup do členské sekce klikni [ZDE](#)