

ZISKOVÁ CESTA ZÁKAZNÍKA



- 20:46:58 From nelinka : Zuzana Z. yes
- 20:46:59 From Veronika No Stress Mama : nesmíš otevírat více stran
- 20:47:04 From Iveta : jj, slyším a vidím
- 20:52:26 From Maruška : PLATÍ TATO CESTA I PRO OSOBNÍ SETKÁNÍ?
- 20:52:28 From David_Nepejchal : Jak správně vyhledávat cílovou skupinu cizince?
- 20:52:37 From Veronika No Stress Mama : co je myšleno druhou tabulkou?
- 20:52:59 From Markéta T. : co dát zdarma, když mám obrazy?
- 20:53:04 From nelinka : Zuzana Z. Když prodávám lodě za 3 miliony, co mám dát zadarmo
- 20:53:25 From Helena Hrachová : Mám magnet Život nečeká 5 rituálů - pro prožívání radosti. Jak poznám, kde dělám chybu?
- 20:53:45 From Iveta : Když moje klíčová skupina jsou firmy, tak mám postahovat mailly na firmy z okolí a pak jim naposílat něco z první pomoci zdarma?
- 20:55:21 From Iveta : Nedokážu posoudit, jestli mi dokážou víc vydělávat firmy nebo jednotlivci z ulice, kteří chtějí být lepší?
- 20:56:31 From Bára Skálová Jak na skvrny : miluju a maluju! :-)
- 20:56:57 From Petr Švajgl : co muže dávat jako klempíř?
- 20:57:06 From Lucy Novotná : Krásný večer Tome, krásný večer všem Ziskáčům :-)
- 20:57:08 From Markéta T. : Ja je ale nechci ucit
- 20:58:15 From Maruška : KOMPS
- 20:58:21 From Maruška : KOMPAS
- 20:58:22 From nelinka : to davame
- 20:58:32 From Markéta T. : maluji a prodávám jenom svoje obrazy
- 20:58:58 From Kostas : Jak zpětně oslovit cizince, u kterých jsme to pokazili, respektive jsme to dělali postaru? 📧
- 20:59:03 From Helena Hrachová : Ano.
- 20:59:31 From Helena Hrachová : Dle pokynů hledám chybu. :-)
- 20:59:33 From Ivana Mackovíková : mám
- 21:01:34 From Ludmila : Mám e-booky, kalkulačky zdarma na výpočet znamení, partnerské kompatibility ... ale málo to propaguji
- 21:01:36 From Iveta : To jsem si myslela hned na začátku, že to nastane
- 21:01:56 From Helena Hrachová : Taky.
- 21:02:23 From Helena Hrachová : Je dobré změnit název i u placených produktů? Místo ebooku...?
- 21:03:18 From Iveta : Díky
- 21:05:28 From Lucy Novotná : Tome u mě bys to viděl jako konzultaci zdarma, nebo tě napadá něco lepšího pro oblast síťového marketingu?
- 21:06:08 From trilo : Co v restauraci? Jak vždycky rozpoznat, že je to cizinec? A co další zákazník, který už je v další fázi a teď uvidí, že někoho zvýhodňuji?
- 21:09:02 From petr : musím šlápnout do marketingu, málo propaguji...Všechny zdravím. Martina
- 21:09:07 From Bára Skálová Jak na skvrny : Naprosto souhlasím! Na e-book reaguju protočením očí a myšlenkou - ježiš, další chytřej!

ZISKOVÁ CESTA ZÁKAZNÍKA



- 21:09:16 From Veronika No Stress Mama : mám staženo plno e-booku a nemám přečtené možná, že jsem spíš na papír, co nevytisknu, to nepřečtu
- 21:09:25 From Bára Skálová Jak na skvrny : No, to taky!
- 21:09:37 From Helena Hrachová : Děkuji. :-)
- 21:12:20 From Veronika No Stress Mama : to bylo hezky řečeno, co je u tebe důležité-natáhnout lidi:D :D
- 21:12:43 From Iveta : ano
- 21:12:43 From Bára Skálová Jak na skvrny : Slevomat asi úplně ne... tam jsou hlavně lidi, kteří chodí za slevami a málokdy se vrátí...
- 21:13:08 From Maruška : NEEJDŮLEŽITĚJŠÍ , BEZ CIZINCE SE TO NEOBEJDE
- 21:13:17 From Marcela : jak dostat cizince do uzavřené skupinyFB ?Magnety přes veřejnou skupinu?
- 21:14:53 From David_Nepejchal : mám problém s tím, že lidi nechtějí dát kontakt, např. vyplnit email a pak si stáhnout zdarma. Jak to třeba uděláš u toho videa zdarma, o kterém jsi mluvil, abys získal kontakt?
- 21:15:37 From trilo : Nevidím Tomovu sdílenou obrazovku. Co dělat?
- 21:16:33 From Markéta T. : co to je konverze?
- 21:16:56 From Bára Skálová Jak na skvrny : Jo, to máš pravdu, ale konkrétně u těch restaurací je to většinou hrubě nevyužitá příležitost.
- 21:17:26 From Veronika No Stress Mama : přes co děláte pdf?
- 21:17:52 From Helena Hrachová : Konverze - akce zákazníka. Např. stažení magnetu, koupě.
- 21:18:46 From Tomáš Lukavec : www.canva.com
- 21:18:52 From Bára Skálová Jak na skvrny : Canva je boží
- 21:18:54 From Veronika No Stress Mama : to vím, ale ten proklik tam nefungoval
- 21:19:13 From David_Nepejchal : mám problém s tím, že lidi nechtějí dát kontakt, např. vyplnit email a pak si stáhnout zdarma. Jak to třeba uděláš u toho videa zdarma, o kterém jsi mluvil, abys získal kontakt?
- 21:19:13 From Veronika No Stress Mama : díky, zkusím
- 21:19:18 From Iveta : A vyznám se v tom i když umím mizerně ANJ?
- 21:19:22 From Marcela : jjo taky používám
- 21:19:28 From Bára Skálová Jak na skvrny : canva je i v češtině, takže neboj
- 21:19:37 From Iveta : Díky Baru
- 21:19:38 From Veronika No Stress Mama : baru, já používám jen ji
- 21:19:43 From Veronika No Stress Mama : mám ji i placenou
- 21:19:58 From Veronika No Stress Mama : jo, to bylo na Ivču
- 21:20:35 From Bára Skálová Jak na skvrny : na začátek stačí bohatě i neplacená
- 21:21:24 From Veronika No Stress Mama : já vím, ale já už tam mám složky
- 21:22:02 From Bára Skálová Jak na skvrny : ty mám i v neplacené :-)
- 21:22:07 From Tomáš Lukavec : <https://www.zakonybohatstvi.cz/sedmero-podnikave-zeny/#>
- 21:22:37 From Veronika No Stress Mama : aleomezený počet a mám více obrázků zdarma

ZISKOVÁ CESTA ZÁKAZNÍKA



- a já tam dělám třeba 10 obrázků denně
- 21:23:12 From Iveta : rozhodně to dává smysl
- 21:24:44 From Ludmila : Nesleduji, jestli se z cizince stává zvědavec a ani s ním dále nepracuji
- 21:26:25 From Iveta : Já to taky neumím Ludmi
- 21:26:46 From Helena Hrachová : Já Tě žeru, Tome.
- 21:27:01 From e : Se lekme a uteče.
- 21:27:08 From Iveta : :-D výstižné Tome
- 21:27:10 From Veronika No Stress Mama : Heli, já si tady říkám, že bych ho chtěla vidět v nějakém filmu
- 21:29:49 From Maruška : ZVĚDAVCI TAKÉ MÁM NABÍDNOUT NĚCO ZDARMA?
- 21:29:57 From David_Nepejchal : ještě nějaké tipy na to jak ho donutit, aby to využil a já to zjistil? Uzavřená skupina je super, ale ještě něco?
- 21:30:15 From Veronika No Stress Mama : já nemám problém s otevřením, pak spíš na konci z něho udělat objevitele
- 21:30:41 From Kostas : Jak dlouho pracovat se zvědavcem aby využil?
- 21:31:00 From Maruška : TAKÉ JSEM MYSLELA, ŽE BYCH MU ZAVOLALA?!
- 21:31:22 From trilo : Jak správně odhadnu co je zákazník připravený dostat?
- 21:31:27 From Veronika No Stress Mama : telefon nevím, já bych ho nedala, to spíš se zeptat v emailu
- 21:31:31 From Helena Hrachová : Když se ho zeptám v uvítací sérii mailů. jak se mu rituály líbily,..Asi ano?
- 21:32:28 From Helena Hrachová : Zavolat třeba 500 lidem?
- 21:32:36 From Kostas : Jak dlouho pracovat se zvědavcem aby využil?
- 21:33:48 From Veronika No Stress Mama : já nemám problém s otevřením, pak spíš na konci z něho udělat objevitele
- 21:34:07 From David_Nepejchal : ještě se trochu vrátím o krok zpět. mám problém s tím, že lidi nechťejí dát kontakt, např. vyplnit email a pak si stáhnout zdarma. Jak to třeba uděláš u toho videa zdarma, o kterém jsi mluvil, abys získal kontakt?
- 21:35:18 From Veronika No Stress Mama : takže remarketing má jeden magnet, tak pak remarketing, aby si stáhl druhý?
- 21:36:30 From Veronika No Stress Mama : tak jak myslíš těch 7 magnetů
- 21:36:30 From Iveta : Čím se dělá remarketing?
- 21:36:40 From Veronika No Stress Mama : ten mu pošleš znovu do emailu
- 21:36:52 From Veronika No Stress Mama : jo, tak jsi mi odpověděl
- 21:37:21 From Marcela : jjo pořad se ukazuje všude
- 21:37:50 From Šárka Kalvodová : ano
- 21:40:18 From Veronika No Stress Mama : nechají rozhodnutí na něm
- 21:41:43 From Helena Hrachová : Kořínková.
- 21:41:59 From Helena Hrachová : Tak jak to zrobit??
- 21:43:04 From Veronika No Stress Mama : já myslím, že mám slabý magnet, budu muset prodloužit a více promakat a pak se ještě připomenout opakovaně

ZISKOVÁ CESTA ZÁKAZNÍKA



- 21:45:24 From Bára Skálová Jak na skvrny : Veru - jo jo, dosledování... to je základ...taky mám hooodně velké rezervy!
- 21:46:55 From nelinka : Zuzana Z. - takže je mám vozit na lodi za pár korun, nebo ho učit na té lodi jezdit?
- 21:48:16 From Bára Skálová Jak na skvrny : Přemýšlím, že když dám levný produkt, bude s tím mraky práce... mám fyzické produkty, ne e-booky. Nemám na to úplně čas.
- 21:48:26 From Maruška : CO JE V PŘÍPADĚ, ŽE DĚLÁM TERAPIE LEVNÝ PRODUKT - DALŠÍ TAHÁK?
- 21:49:05 From Bára Skálová Jak na skvrny : Maruško, co nějaké otázky k zamyšlení po terapii? Nebo právě nějaký tahák, jak si zlepšit život jako takový?
- 21:49:30 From Lucy Novotná : Tome, já nemám levný produkt v řádu desítek nebo stovky korun. Mohl by to být i vstup do FB skupiny, může být takový vstup placený.. na určitou dobu než se stane součástí projektu? Nebo než ho vyřadím?
- 21:49:42 From Bára Skálová Jak na skvrny : Beru to i z pozice vysokého poštovného. :-(
- 21:50:09 From Bára Skálová Jak na skvrny : Já, v zásadě, nemám drahé produkty :-D
- 21:51:33 From e : Včera jsem se přidala do skupiny, kde mě napsali-pokud neuděláte do týdne nákup. Vyřadíme vas.
- 21:52:05 From David_Nepejchal : Když dáš zákazníkovi klub na měsíc za 1 Kč a máš tam většinu placených tréninků, on skutečně pak tréninky nakoupí samostatně? Můžeš trochu rozebrat uvažování takového zákazníka?
- 21:52:42 From Kostas : může být na výběr více levných produktů? Objevitel si může tedy vybrat?
- 21:56:05 From nelinka : Zuzana Z. Nátlak na zájemce není vhodný to je jasné, ale např, naše lod+ě. Když si je lidé objednají nyní, tak se stihne loď vyrobit ještě do prázdnin a užijí si léto na své lodi. Když lod neobjednají co nejdříve, tak lod dostanou v srpnu a už jsou otrávení. Jak to udělat?
- 21:56:18 From Veronika No Stress Mama : Baru, píšu mezi všechny, firmy používají, že pošlou vzorek za poštovné
- 21:56:27 From Marek Vrátníček : mam zboží na eshopu, zd
- 21:56:52 From e : Přijďte na levnou službu a tostaneš slevu na dražší a ušitou namíru.
- 21:57:39 From Bára Skálová Jak na skvrny : Veru, já jsem plátce DPH, tak už to pak i znamená vystavit všechny možné doklady, zaplatit z toho DPH a cena už je zas jinde... sakra - to vypadá, že hledám výmluvy. :-D
- 21:58:40 From Bára Skálová Jak na skvrny : A co pracovat víc s emocemi? Využít loď celou sezónu. A když si to objednají později, tak přijdou právě o půlku sezóny nebo ještě dýl a že by vás to mrzelo.
- 21:58:54 From Bára Skálová Jak na skvrny : To bylo pro Zuzku k lodím.
- 21:59:02 From Veronika No Stress Mama : zaplatit člověka, který Ti bude vzorky dělat, mě pomáhala dcera u pohádky jsem třeba vzotrkovaly
- 21:59:29 From Bára Skálová Jak na skvrny : Veru, jj, už jsem o tom uvažovala, takže je asi čas to i zrealizovat. :-)
- 22:01:55 From Helena Hrachová : Co nám zbývá...:-)?

ZISKOVÁ CESTA ZÁKAZNÍKA



- 22:02:08 From nelinka : Zuzana Z. Díky Baru :-)
- 22:03:14 From Marek Vrátníček : po tom co zakaznik zakoupi levny produkt, tak s mam pracovat dale a jak ? posilat maily, telefonovat, jak se mu to libilo ?
- 22:05:39 From Veronika No Stress Mama : mě by zajímalo těch 37 kroků :D :D
- 22:05:57 From Bára Skálová Jak na skvrny : To mě taky, se mi úplně protočily panenky! :-D
- 22:07:27 From Maruška : JAK UDRŽET SPOTŘEBITELE, ABY SI KOUPIIL, OBJEDNAL DALŠÍ TERAPII?
- 22:07:44 From Iveta : Když mi vlastně firma nakoupí 1x za rok kurz první pomoci pro zaměstnance, čím ho mám masírovat po dobu toho roku?
- 22:08:19 From Veronika No Stress Mama : Tome, přišla mi nabídka na kurz Prodávějte až 10x více za 27 Kč, to jsem se asi vrátila do skupiny Objevitel
- 22:08:23 From Bára Skálová Jak na skvrny : @Iveta a nemůžeš dělat nějaké nastavby?
- 22:08:46 From Iveta : ano
- 22:09:13 From Iveta : musím, i když vím že to potřebuje?
- 22:09:28 From Iveta : aha, ok
- 22:10:15 From Veronika No Stress Mama : přišlo mailem
- 22:10:23 From Maruška : JEDNU TERAPII NEBOLÉPE BLOK TERAPIÍ?
- 22:10:24 From nelinka : Minule jsem nedostala odpověď. Prosím , co je ten anděl , morální motiv při prodeji lodi za 3 - 20 milionů :-)
- 22:11:06 From Helena Hrachová : Balíček konzultací třeba.
- 22:11:23 From Bára Skálová Jak na skvrny : @Maruška Komplexní léčebný/terapeutický proces?
- 22:11:46 From Maruška : Děkuji
- 22:14:27 From David_Nepejchal : já jsem už následovník:-)
- 22:14:36 From Helena Hrachová : Já s tebou Tone nemám zkušenost. Teda už jo. :-)
- 22:14:42 From Bára Skálová Jak na skvrny : To je pravda
- 22:15:12 From Veronika No Stress Mama : i já, zrovna v 9 příspěvek na instagramu s obalem knihy Zákony Bohatství
- 22:15:47 From e : Tome ale na kafi jsme s tebou nebyli a jsme věrnostníci.
- 22:17:19 From Marek Vrátníček : Tome je pravda, ze informace od tebe jsou prevratne, neboť jsou jine nez ostatni rikaji.
- 22:19:59 From Helena Hrachová : To znamená necílit reklamu na studené kontakty?? Co místo toho?
- 22:20:23 From David_Nepejchal : Neuvěřitelná pravda, sakra!
- 22:21:05 From Lucy Novotná : Jaký je chytrý systém na evidenci fází zákazníků?
- 22:22:12 From Bára Skálová Jak na skvrny : jo jo.. strategické myšlení mi fakt chybí...
- 22:22:14 From Helena Hrachová : A z čeho do té doby žít....?:-)
- 22:23:47 From Helena Hrachová : Děkuji.
- 22:24:05 From Iveta : V to taky doufám, že bude dobře. :-D
- 22:24:43 From Iveta : Už teď to jsou pecky, takže teď to bude bomba :-)
- 22:25:31 From David_Nepejchal : VIP rozhovory?
- 22:26:07 From Šárka Kalvodová : Wau

ZISKOVÁ CESTA ZÁKAZNÍKA



- 22:26:28 From Veronika No Stress Mama : a furt vás uhání :D
- 22:26:41 From Maruška : blahopřeji
- 22:26:57 From Iveta : Míša je super!
- 22:27:01 From Helena Hrachová : Je!!
- 22:27:32 From Šárka Kalvodová : Míša je skvělá
- 22:27:51 From Bára Skálová Jak na skvrny : Míša je božííí! Zařídí nemožné a ví si vždycky rady!
- 22:28:20 From Marek Vrátníček : u zboží?
- 22:28:32 From Šárka Kalvodová : Je to Vaše největší vizitka!
- 22:28:42 From Veronika No Stress Mama : Marku, affiliate za doporučení
- 22:31:06 From Marek Vrátníček : Veroniko, dekuji, affiliate zatím nemám, ale udelám ho.
- 22:33:39 From Kostas : super, zařazení affilu do cesty zákazníka konečně zaklaplo.
- 22:33:59 From Maruška : OSLOVIT CIZINCE, AŽ KDYŽ BUDU MÍT CESTU HOTOVOU?
- 22:34:05 From Šárka Kalvodová : ano
- 22:34:05 From David_Nepejchal : jasně!!!!
- 22:34:11 From Iveta : Jasně že baví :-)
- 22:34:27 From Šárka Kalvodová : Jsi Boží!!
- 22:34:30 From Marek Vrátníček : Super
- 22:34:39 From trilo : Znovu se zeptám, co s následovníkem v restauraci.
- 22:34:39 From Bára Skálová Jak na skvrny : To zas budou sny!
- 22:34:48 From Iveta : :_D to jo
- 22:34:59 From Bára Skálová Jak na skvrny : @trilo, co máš za restauraci a kde?
- 22:35:25 From Šárka Kalvodová : Tabulka!!!
- 22:35:33 From Bára Skálová Jak na skvrny : :-D :-D :-D
- 22:36:22 From trilo : Vegetariánská restaurateur Govinda. V tomto případě v Bratislavě, ale máme je i v Praze, Benešově atd.
- 22:36:35 From Helena Hrachová : I když něco ještě nemám a mám zatím jen v hlavě? Např. produkt?
- 22:36:38 From Bára Skálová Jak na skvrny : Díky! Mrknu
- 22:37:05 From Lucy Novotná : Tome snažím se vést následovníky, ale mám někdy pocit, že je blokuje to, že budují mou značku. Vnímám to usvého sponzora podobně, v čem je asi problém?
- 22:37:29 From Iveta : Já toho mám hodně jen v hlavě, takže budu muset hodně máknout a postupně to začít dávat do kupy
- 22:37:40 From Bára Skálová Jak na skvrny : @trilo - jéé, vííímmm!!
- 22:37:42 From Ludmila to Tomáš Lukavec (Privately) : Tomáši, jak kontrolujete, jestli máte lidi zapojené na webu, facebooku, instagramu ...?
- 22:37:55 From Veronika No Stress Mama : Luci, MLM to je největší výhra mít svého následovníka
- 22:38:09 From Maruška : OSLOVIT CIZINCE, AŽ KDYŽ BUDU MÍT CESTU HOTOVOU?
- 22:38:49 From Renata : Takže je asi dobré abych měla ty lidi rozselektované v těch fb skupinách podle fáze ve které spolu jsme?

ZISKOVÁ CESTA ZÁKAZNÍKA



- 22:39:44 From Helena Hrachová to Tomáš Lukavec (Privately) : Tome, pořád nerozumím, jak vše navázat, když nemám všechny produkty hotové. Mám pracovat i s imaginárními produkty?
- 22:40:48 From Ludmila to Tomáš Lukavec (Privately) : Ručně? To mi zpětně připadá jako nemožné
- 22:41:35 From trilo : Co s následovníkem v restauraci?
- 22:42:02 From Veronika No Stress Mama : Já jako věrnostník ještě nemám Tvé soukromé telefonní číslo a adresu :D :D Abych Tě mohla sledovat :D :D Ty jo to už zavání voyarestvím :D
- 22:42:39 From Iveta : :-D :-D to jo
- 22:43:25 From Iveta : 6e by Tom vytvořil fáze Královna? :-D
- 22:43:47 From Iveta : ž
- 22:45:36 From Marcela : V MLM tedy ve fázi spotřebitele mít samospotřebitele? Nebo na jiné cestě?
- 22:46:25 From Maruška : CO KDYŽ UŽ JE NĚKDO V MÉ FB SKUPINĚ, JAK POZNÁM, ŽE JE FANOUŠEK?
- 22:48:56 From Ludmila to Tomáš Lukavec (Privately) : Tomáši, dozvíme se také, jak využít nové technologie, abysme nepotřebovaly třeba placený Mailchimp? Jak jinak rozesílat třeba jednotlivé díly kurzu?
- 22:48:59 From Veronika No Stress Mama : 6 tipů zákazníků
- 22:49:03 From Iveta : Ta posloupnost všech fází
- 22:49:06 From Bára Skálová Jak na skvrny : Mám tebe na strategii :-)
- 22:49:28 From Miroslav : Provázanost
- 22:49:34 From Lucy Novotná : propracovanost systému
- 22:49:37 From Kostas : že cizinec je nejdůležitější na cestě zákazníka
- 22:49:43 From David_Nepejchal : No prostě to, že ten člověk v určité fázi prostě není připraven nakoupit jiné produkty. Takže už chápu neúspěchy v prodeji!!!
- 22:49:45 From ToM : AHA moment: 6 tipů zákazníků - je to mazec jak to vše sedí!
- 22:49:45 From Bára Skálová Jak na skvrny : Následovnost - už to není takový strašák
- 22:49:47 From Helena Hrachová to Tomáš Lukavec (Privately) : postavit se čelem i k nespokojenému zákazníkovi
- 22:49:53 From Maruška : KROK PO KROKU A TO, ŽE JEICH MÁTE 37
- 22:49:58 From Markéta T. : žebřík - levnější až dražší produkty
- 22:50:03 From petrs : Dát jen to, co je zákazník připraven si vzít. Posloupnost fází!
Martina
- 22:50:08 From Iveta : Nejvíce jak na cizince a co s věrnostníkem
- 22:50:23 From Renata : První aha moment - Charita - kdyby se dobré věci prodávaly samy nepotřebuje charita marketing
- 22:50:30 From e : Už budu vědět jak na to. Krůček po krůčku.
- 22:50:54 From Jarka : Členění, posloupnost, systém. Celý večer :-)
- 22:51:01 From trilo : Mě zaujalo: Nejvíce lidí v podnikání se vyčerpá při prodeji cizincům, zvědavcům a objevitelům.

ZISKOVÁ CESTA ZÁKAZNÍKA



- 22:51:51 From Bára Skálová Jak na skvrny : souhlas!
- 22:52:02 From Marcela : jako tvůj věrnostník pro mě rozhodnutí jedné cesty zákazníka a to od tebe :)
- 22:53:21 From Veronika No Stress Mama : super, souhlas
- 22:53:40 From Bára Skálová Jak na skvrny : Opět souhlasím!
- 22:53:51 From Iveta : Taky moc děkuju! Je to fakt peckovní.
- 22:55:22 From nelinka : Možná když nás někdo doporučí na prodej lodi a on nás vidí poprvé, a my mu začnem hustit, jak jsou naše lodě super, tak oni si ji nekoupí, protože nás neznají?
- 22:55:25 From Renata : Jinak mám opět 4 strany poznámek, wow
- 22:56:43 From Veronika No Stress Mama : opět ukazovat, že je o mě zájem
- 22:56:53 From Veronika No Stress Mama : to byl AHA moment i minule
- 22:56:55 From Ludmila to Tomáš Lukavec (Privately) : Zjištění, že u mě se nejedná o systém, ale naprostý chaos. Od prvního kontaktu nechávám lidi bloudit mezi eshopem, blogem, dárky, slevami ...
- 22:57:18 From Bára Skálová Jak na skvrny : Ještě rozdělení, že první tři fáze jsou hodně o emocích a druhé tři fáze o ráciu. Tam už je potřeba opravdu ten systém.
- 22:58:27 From Bára Skálová Jak na skvrny : asi jako praštěná Pandora :-D - nekvalitní kousky kovu a stojí se na to fronty. :-D
- 22:59:14 From Veronika No Stress Mama : Pandora a o bag mě nikdy nechytly (nechci nikoho urazit, ale jak je to masové, není to nic pro mě)
- 23:02:09 From Bára Skálová Jak na skvrny : To byly dvě různé myšlenky :.D
- 23:02:11 From Iveta : Bohužel já v tom taky nemám systém, ale od toho jsem tady
- 23:02:32 From Veronika No Stress Mama : já nechtěla napsat ovce ;)
- 23:03:56 From Jarka : tak mně ještě napadlo, jak jsem vůbec mohla prodat, když jsem vůbec neznala tuto "vyšší dívčí" :-D Asi náhoda :-D
- 23:04:44 From Bára Skálová Jak na skvrny : Jarko, asi jako čmelák - podle fyzikálních zákonů ho malá křídla neunesou a lítá, protože to neřeší. :-D A pak už je prodej a prodej - prodávat můžeš dál, ale tady se naučíme dělat to efektivně.
- 23:07:05 From Helena Hrachová to Tomáš Lukavec (Privately) : Tak to vnímám u svého Vědomého uzdravování - lidi koupí, když se jich to opravdu týká.
- 23:09:34 From Lucy Novotná : Veru děkuji za sdílení <3
- 23:10:16 From Jarka : Opět super! Úžasné!!! Děkuji :-)
- 23:10:17 From Lucy Novotná : Krásný večer všem, Tome děkuji, úžasné setkání, TOP info.
- 23:10:59 From Iveta : Taky krásné usínání a ať se Vám všem daří a posouváte se dál.
- 23:11:00 From Marcela : Super jako vždy excelentní :):) Děkuji
- 23:11:13 From Helena Hrachová to Tomáš Lukavec (Privately) : Děkuji moc.!!! Všem.
- 23:11:19 From ToM : SUPER díky, hezký večer! ;)
- 23:11:24 From Bára Skálová Jak na skvrny : Bombastiic! Díky a všem přeju voňavou noc!