

EMAIL #1:

Szia [Név]!

Köszönöm, hogy feliratkoztál!

Ahogy ígértem, itt van a **[lead magnet neve, pl. színválasztó útmutató, ügyfélkérdőív sablon, ár kalkulátor]**.

→ [Letöltési link jön ide]

De mielőtt nekiesnél, hadd oszd meg veled a 3 leggyakoribb hibát, amit látok [a te területeden - pl. coach-oknál, lakberendezőknél, VA-knál]

1. Konkrét hiba
2. Konkrét hiba
3. Konkrét hiba

Ha te is felismered magadban ezeket - nem vagy egyedül. A legtöbbben pont itt akadnak el.

Ha te is felismered magadban ezeket - nem vagy egyedül.
A legtöbb (coach/lakberendező/VA etc.) pont itt akad el.

A következő napokban küldök még pár hasznos tippet - nem spam, csak ami tényleg működik.

Üdv,
Aláírás

P.S.: Ha bármilyen kérdésed van, csak válaszolj erre az emailre.
Tényleg olvasom őket!

EMAIL #2:

Szia [Név],

[X] éve pont ugyanott tartottál, ahol te most vagy.

[Írd ide a saját történeted 4-5 mondatban - az ÜGYFELED szemszögéből]

És akkor rájöttem valamire.

A probléma nem az volt, hogy rossz vagyok abban, amit csinálok. A probléma az volt, hogy nem tudtam [mit nem tudtál].

Azóta [X számú] emberrel dolgoztam együtt, akik ugyanezt az utat járták be. És minden alkalommal ugyanazt a 3 akadályt látom.

Most kérdezem tőled: melyik akadály a legnagyobb számodra?

1. [Opció A]
2. [Opció B]
3. [Opció C]

Csak válaszolj erre az emailre egy számmal - a következő napokban pont erről írok majd.

Üdv,
[Aláírás]

P.S.: Ha kíváncsi vagy, így néznek ki az eredményeim: [link vagy kép]

EMAIL #3:

Szia [Név],

[Ügyfél neve] 6 hónapja küzdött ugyanazzal, amiről tegnap írtál nekem. Vagy amivel te is küzdesz.

Íme, mi történt:

Előtte:

- [Konkrét probléma/helyzet #1]
- [Konkrét probléma/helyzet #2]
- [Konkrét probléma/helyzet #3]

Utána, 3 hónap múlva:

- [Konkrét eredmény #1]
- [Konkrét eredmény #2]
- [Konkrét eredmény #3]

Mit mondott [Ügyfél neve]?

[Testimonial idézet]

Hogyan történt?

Nem varázslatról van szó. 3 dolgot változtattunk meg:

1. [Lépés 1]
2. [Lépés 2]
3. [Lépés 3]

A legtöbb embernek pont az 1. lépésnél van szüksége segítségre.
Holnap küldök egy segítséget, amivel te is el tudod kezdeni.

Üdv,
[Aláírás]

EMAIL #4:

Szia [Név],

Tegnap meséltem neked [Ügyfél név] történetét. Ma megmutatom, hogy pontosan hogyan egy másik ügyfelemmel jutottunk el [problémától] [eredményig]. Ez az útvonal számodra is segítség lehet, hogy feloldd ezt a hosszú ideje fennálló problémát.

[Ügyfél név] azzal keresett meg [X] hónapja, hogy [konkrét probléma]:

[Konkrét helyzet leírása, 3-4 mondat]

A helyzet az volt, hogy [mi volt a fő probléma]. És ezt már mindent kipróbálta: [mit próbált], de semmi nem működött.

Amikor először beszéltünk, rögtön láttam, hogy mi a probléma.

Nem az volt, hogy [ügyfél] rossz abban, amit csinál. Az volt a probléma, hogy [mi volt a valódi probléma].

Így dolgoztunk:

Első hónap:

[Mit csináltak az első hónapban - konkrétan]

Eredmény: [Konkrét eredmény]

Második hónap:

[Mit csináltak a második hónapban]

Eredmény: [Konkrét eredmény]

Harmadik hónap:

[Mit csináltak a harmadik hónapban]

Eredmény: [Konkrét eredmény]

Mai napig [mi történik most - pl. dolgozunk együtt, elérte a célját, stb.].

[Ügyfél név] ezt mondta a végén:

[Hosszabb testimonial idézet - 2-3 mondat]

Most itt jön a kérdés neked:

Szeretnéd te is ezt az utat bejárni?

Ha igen, foglalj egy 15 perces intro callt velem:

→ [Calendly link]

Nem agresszív sales call. A hívásban:

1. Megbeszéljük, mi a legnagyobb kihívásod
2. Megmondom őszintén, tudok-e segíteni
3. Ha igen, elmondom, hogyan dolgozunk együtt

Ha úgy érzed, hogy [miben tudnék segíteni], akkor beszéljünk.

Üdv,
[Aláírás]

EMAIL #5:

Szia [Név],

Ez az utolsó levelem ebben a sorozatban.

Az elmúlt napokban küldtem neked anyagokat, történeteket, segítséget. Most itt az ideje egy őszinte kérdésnek:

Komolyan szeretnél változtatni ezen: [visszaütalás a 2. levélben megadott akadályra vagy problémára]?

Ha igen, akkor foglalj egy 15 perces intro callt velem:

→ [Calendly link]

Mit fogunk csinálni a hívásban?

1. Megbeszéljük, mi a legnagyobb kihívásod most
2. Megnézzük, tudok-e segíteni
3. Ha igen, elmondom, hogyan dolgozunk együtt

A [hónap neve] hátralévő részére még van [X] szabad időpont a naptáramban. Ha egyik sem jó, írd és találunk alkalmat.

De ha most nem foglalsz időpontot, valószínűleg nem is fogsz. Ismered ezt az érzést - elteszed "majd később"-re, és aztán soha nem történik meg.

[X] hónappal ezelőtt te is ugyanott voltál, ahol most. Szeretnél [X] hónap múlva is ugyanott lenni?

Ha nem, akkor itt az ideje:

→ [Calendly link]

Üdv,
[Aláírás]

P.S.: Ha most nem foglalsz időpontot, átkerülsz a heti tippeket küldő listára. De ha később mégis beszélni szeretnél, csak írd vissza - mindig nyitott vagyok rá.