

БЕЗПЛАТЕН СТАРТОВ КОМПЛЕКТ ·
ОТ СЪЗДАТЕЛЯ НА „МАРКЕТИНГ С МИСЪЛ“

Клиентите не идват случайно.

7 дни. 5 стратегически карти. Система, която води клиенти.



Нека си кажем истината

Проблемът не е това, което си мислиш

Имаш добър продукт. Клиентите, които са работили с теб, са доволни. И въпреки това всеки месец отново се чудиш откъде да започнеш.

Публикуваш, когато ти остане време. Пишеш, когато ти хрумне идея. Разчиташ следващият клиент да дойде от препоръка или случайна публикация.

Проблемът не е, че не се стараеш. Проблемът е, че нямаш система, която да ти показва кое е следващото най-важно действие.

През последните години видях този модел при десетки собственици на малък бизнес. Не им липсват идеи. Липсва им ясен процес, който превръща отделните маркетингови действия в постоянен поток от клиенти.

Затова създадох пакета „Маркетинг с мисъл“.

Тези пет карти са кратка диагностика на твоя маркетинг. Те ще ти помогнат да откриеш къде се губят резултатите и каква е следващата стъпка, която си струва да направиш.

В следващите страници ще откриеш:

- Диагностика – къде точно се прекъсва маркетингът ти: в основата, видимостта, доверието, продажбата или системата.
- 5 стратегически карти – с конкретни въпроси и задачи, които можеш да изпълниш за около 10 минути.
- 7-дневен план с ясен следващ ход — вместо да гадаеш какво да публикуваш днес.

Да започваме.

Методът: Помисли → Действай → Ускори

Всяка карта от „Маркетинг с мисъл“ работи по един и същ начин — три стъпки, десет минути. Без курсове за гледане с месеци. Без теория.

ПОМИСЛИ

Един конкретен въпрос за твоя бизнес. Не обща тема. Конкретен въпрос, на който трябва да отговориш днес.

ДЕЙСТВАЙ

Една конкретна задача, която можеш да изпълниш веднага.

AI УСКОРИТЕЛ

Готов промпт, който превръща отговора ти в конкретна стратегия.
Постави го в ChatGPT или Claude и допълни с информация за твоя бизнес.

Следват 5 карти — по една от всяка от петте категории на системата. Не е нужно да минеш през всичките наведнъж — започни от тази, на която най-трудно можеш да си отговориш.

Защо да изберат точно теб?

Качество и професионализъм не са конкурентно предимство.

ПОМИСЛИ

Ако клиентът сравнява теб с още трима специалисти, каква конкретна причина има да избере точно теб?

ДЕЙСТВАЙ

Запиши 3 реални неща, които отличават твоя подход, процес, опит или резултат. Без клишета. Само конкретика.

AI УСКОРИТЕЛ

„Помогни ми да открия реалните причини, поради които идеалният ми клиент би избрал мен вместо друг. Ето информация за бизнеса ми: какво продавам, на кого помагам, как работя, какъв резултат постигат клиентите ми. Анализирай я и ми покажи кои твърдения са прекалено общи и как да формулирам 3 конкретни причини клиентът да избере мен. Не използвай клишета като „качество“ и „професионализъм“, освен ако не са подкрепени с доказателство.“



Кажете нещо, което клиентът мисли, но не казва на глас

Разпознаването създава внимание.

ПОМИСЛИ

Коя е мисълта, която клиентът ти има, но рядко казва на глас? От какво се страхува? В какво се съмнява? Какво го тревожи?

ДЕЙСТВАЙ

Започни публикация с думите: „Може би никога не го казваш на глас, но...“
Продължи с една истинска, конкретна мисъл на клиента.

AI УСКОРИТЕЛ

„Помогни ми да открия 10 конкретни ситуации от ежедневието, в които моят идеален клиент преживява проблема, който продуктът ми решава. Ето моя бизнес, идеален клиент и основния проблем, който решавам. Не използвай общи фрази като „чувства се претоварен“ без да ги превърнеш в конкретна сцена — какво точно се случва, какво човекът си мисли, какво казва на глас.“



Твърдиш или доказваш?

Доверието не се заявява. То се показва.

ПОМИСЛИ

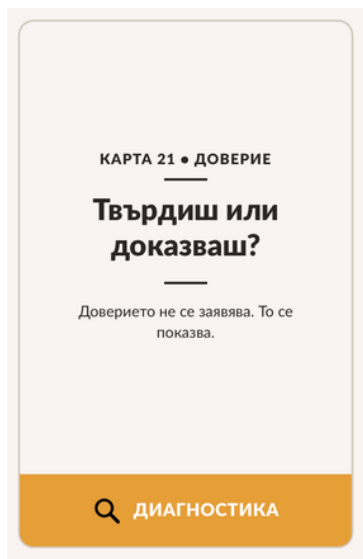
Колко често казваш, че си добър професионалист или че продуктът ти работи, без да го подкрепиш с конкретно доказателство?

ДЕЙСТВАЙ

Избери едно свое твърдение и намери доказателство за него: резултат, клиентска история, число, снимка, процес или конкретен пример.

AI УСКОРИТЕЛ

„Ще ти дам твърдение от маркетинга ми. Кажи ми защо потенциалният клиент може да не му повярва, какви доказателства биха го направили убедително и как да го преформулирам, за да е конкретно и достоверно. Не измисляй доказателства или резултати — ако липсва информация, задай ми въпроси.“



Върни се при човека, който каза: „Ще си помисля.“

Мълчанието невинаги означава „Не“.

ПОМИСЛИ

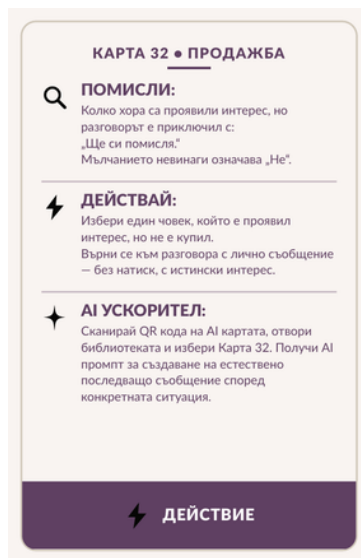
Колко хора са проявили интерес към твоя продукт, но разговорът е приключил с „Ще си помисля“? Мълчанието невинаги означава отказ.

ДЕЙСТВАЙ

Избери един човек, който е проявил интерес, но не е купил. Върни се към разговора с лично съобщение — без натиск, с истински интерес.

AI УСКОРИТЕЛ

„Помогни ми да напиша кратко и естествено последващо съобщение до потенциален клиент, който прояви интерес, но не купи. Дай ми 3 варианта — топъл и личен, кратък и директен, и с полезен повод за възобновяване на разговора. Без манипулативен натиск или фалшива спешност.“



Кое вече работи, но още не си го превърнала в система?

Не търси непрекъснато нови идеи. Развий това, което вече носи резултати.

ПОМИСЛИ

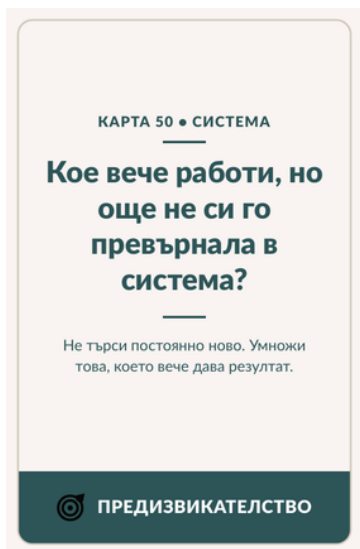
Кое действие вече ти носи резултати, но го правиш случайно или само когато се сетиш? Публикация? Имейл? Последващо съобщение? Препоръки? Уебинар? Разговор с потенциален клиент?

ДЕЙСТВАЙ

Избери едно нещо, което вече работи. Определи: колко често ще го правиш, какви са точните стъпки, какво можеш да подготвиш предварително, какво можеш да автоматизираш или делегираш. Превърни успешното действие от случайност в повторяем процес.

AI УСКОРИТЕЛ

„Направи критична диагностика на моята маркетингова система. Ето как в момента привличам клиенти, къде публикувам, събирам ли контакти и имам ли автоматизации. Покажи ми какво зависи изцяло от личните ми усилия, какво вече работи като система и кои са трите най-важни подобрения, подредени по приоритет. Не давай общи препоръки — бъди конкретна и критична.“



Твоят 7-дневен план

Ето как да използваш петте карти от стартовия комплект още тази седмица — по 10 минути на ден:

ДДЕН 1 · Карта 4 — Запиши 3 конкретни причини клиентът да избере точно теб.

ДЕН 2 · Карта 14 — Напиши публикация, която изразява мисъл, която клиентът ти рядко казва на глас.

ДЕН 3 · Карта 21 — Избери едно свое твърдение и го подкрепи с доказателство.

ДЕН 4 · Карта 32 — Свържи се с един човек, който каза: „Ще си помисля“.

ДЕН 5 · Карта 50 — Избери едно действие, което вече работи, и го превърни в повторям процес.

ДЕН 6 — Прегледай какво се случи: кой отговори, кой се свърза с теб и какво научи за клиентите си.

ДЕН 7 — Реши: ще продължиш ли да разчиташ на случайни действия, или ще изградиш система, която последователно привлича клиенти?

Ако тази седмица ти даде повече яснота от последните три месеца — представи си какво ще направят 52 карти.

Готова ли си за цялата система?

„Маркетинг с мисъл“ не е поредният курс, който ще гледаш „някой ден“. Това е физически инструмент, който стои на бюрото ти и всеки ден ти задава правилния въпрос.

Какво получаваш:

- 52 стратегически карти в 5 категории — Основа, Видимост, Доверие, Продажба, Система
- Съпътстваща книжка с инструкции и стратегически контекст
- Защитена AI библиотека с въвеждащи видео обучения и AI ускорители за всяка карта
- Готови AI промптове, които превръщат всяка карта в конкретна стратегия за твоя бизнес

Лимитирано първо издание — само 100 броя.

Два начина да го получиш:

- Плащаш цялата сума 59€ → безплатна доставка до офис на Еконт.
- Депозит 10€ сега → остатъкът от 49€ и доставката се плащат при получаване.

Редовна цена след изчерпване на първите 100 броя: 79€.

Запази своя пакет „Маркетинг с мисъл“

