

11. Prodej / Sales

ZÁKLADNÍ A ZÁSADNÍ SLOVA A FRÁZE

PODSTATNÁ JMÉNA

business - byznys, podnikání

busyness - zaneprázdnění

consistence - důslednost

future client - budoucí klient

hobby phase - fáze koníčku, ne vážné podnikání

ideal client = avatar - ideální klient, avatar klienta

paying client - platící klient

priority - priorita, přednost

rule - pravidlo

scaling - škálování, stupňování

KATEGORIE, KTERÉ NÁS ZAJÍMAJÍ U IDEÁLNÍHO KLIENTA

demographics - demografické rozdělení

psychographics - psychologické rozdělení

age - věk

gender - pohlaví

income - příjem

marital status - rodinný stav

dreams - sny

beliefs - v co věří, přesvědčení

SLOVESA

reda, watch, listen - číst, sledovat, poslouchat

DALŠÍ DELŠÍ FRÁZE

someone you know - někdo koho znáte

understand your ideal client - porozumět ideálnímu klientovi

you don't need anything to sell - k prodeji nepotřebuješ nic

ZJIŠŤOVÁNÍ INFORMACÍ O KUPUJÍCÍCH KLIENTECH:

ask similar questions - ptát se na podobné otázky

exact words - přesně ta slova

interview in detail - detailně se vyptat

invite - pozvat

past clients - minulí klienti

people who haven't paid - lidé, kteří nezaplatili

11. Prodej / Sales

record = tape - nahrát
survey - průzkum
transcribe - přepsat do textu
voice recorder - diktafon
open-ended questions - otevřené otázky (kdo, co, kolik..)
closed-ended questions - uzavřené otázky (ano/ne)

TYPY KUPUJÍCÍCH:

The Driver - řidič, ovladač

assertive - asertivní
avoid - vyhnout se
brief - stručný
competitors - konkurenti
concise - bez omáčky (o textu)
culminated - vyvrcholit
differentiate from - odlišit se od
focus on - soustředit se na
focused - soustředěný
get to the point - dostat se k podstatnému
goals - cíle, záměry
have a plan - mít plán
list of options - seznam možností
objectives - cíle, záměry :-)
present themselves as aggressive - prezentují se jako agresivní
power and respect - síla/moc a respekt
prepare - připravit
statement - vyjádření, prohlášení
tangible results - hmatatelné výsledky
the big picture benefits - celkové výhody, z širší perspektivy
they don't mean to be - nemyslí to tak
top part of the sales page - horní část prodejky
waste time - plýtvat časem

The Amiable - vlídný

at the last minute - na poslední chvíli
cooperation - spolupráce
develop - rozvinout, vytvořit

11. Prodej / Sales

don't throw new info - nedávejte nové informace
essential - nezbytné
establish trust - nastolit důvěru
expect - očekávat
explain - vysvětlíte
highlight benefits - vyzdvihněte výhody
honesty - upřímnost
how your product helped others - jak váš produkt pomohl jiným
listen carefully - pozorně poslouchajte
maintain status quo - nic se nebude měnit, zůstane to jak to znají
make decisions - rozhodnout se
ongoing business relationship - pokračující obchodní partnerství
prefer step by step process - preferují postup krok za krokem
present in a systematic style - prezentujte v uceleném stylu
provide testimonials - dodejte refernce
rapport - dobré vztahy, porozumění
rather than providing everything up front - radši než mít vše naráz
stability - stabilita
take more time - déle trvat

The Analytical - analytický

accuracy - přesnost
backup your claims - podložte svá tvrzení fakty
based on research - založeno na výzkumu
clarification - vyjasnění
case studies - případové studie
don't get too personal - nebuďte příliš osobní
don't play on emotions - nehrajte na city
key benefits - hlavní, klíčové výhody
process behind your product - nápady, skrývající se za produktem
prove validity of claims - dokažte pravdivost svých tvrzení
remain professional - zůstaňte profesionální
repeat - opakujte
research you - proklepnou si vás
they will be prepared - oni budou připraveni
will not work - nebude fungovat
with facts and stats - s fakry a statistikami

11. Prodej / Sales

The Expressive - výrazný, vyjadřující se

approval - uznání, schválení, souhlas

anecdotes - krátké historky

energetic - energický

engaging - poutavý

funny - legrační

impulsive - impulzivní

personal - osobní

open - otevřený

recognition - uznání

avoid entangling in details - vyhněte se zamotání do detailů

bogged down by details - zavalen detaily

don't focus on statistics alone - nesoustřeďte se jen na statistiky

establish long term partnership - nastolit dlouhodobé partnerství

improve image - zlepšit image

lead to interpersonal conflict - vést ke konfliktu v mezilidských vztazích

track records of success - dosavadní úspěchy

THE PROCESS OF SELLING - proces, průběh, metoda prodeje (ne abecedně, ale jak šly po sobě)

sell the problem - prodejte problém

sell the solution - prodejte řešení

sell the service - prodejte službu

best choice - nejlepší volba

ultimate offer - nejvyšší, nejlepší, konečná nabídka

big promise - velký slib

clear process - jasný průběh

value for money - poměr kvality a ceny

exciting bonuses - vzrušující bonusy

testimonials with ROI = return on investment - reference s návratem investice

scarcity - vzácnost

urgency - naléhavost, nutnost

inspiring story - inspirující příběh

framework - struktura

stack - naskládejte

compare - porovnejte

comparison - porovnání

11. Prodej / Sales

on average - v průměru

priceless - nedoceníitelné

measure - měřte

give it a price - naceňte

reward - odměňte

expire - vypršet, skončit

intangible - nehmatatelné

number of spots - počet míst

sell the feeling - prodejte pocit

what does it mean to you? - co to pro vás představuje?co to pro vás znamená?

peel the onion - loupat cibuli, odlupovat vrstvy

get to the core - dostaňte se k jádru

outside of teh onion - povrch cibule

gap - mezera

percieve - vnímat

I'll do it tomorrow - udělám to zítra

stealing - krádež, kradení