**מדיטציה לסערת מוחות**

עצום עיניים ותשמע את השאלות. תן לתשובות לצוף.

לקוחות שואלים אותך דברים? מה הם שואלים אותך.

שאלות הכי נפוצות.

מוצר הכי מבוקש שלך.

איך לקוח שלך מחפש אותך באינטנרנט.

מה כואב ללקוח שלך?

איפה גר הלקוח הכי טוב שלך.

איזה כלי לקוח שלך מקבל. לקוח שלי מקבל כלים ש....

מה חיפשו אנשים שהוציאו הכי הרבה מהקורסים וסדנאות שלך?

מה הפחד של הלקוח שלך?

מה התוצאה הרצויה?

איך תעזור ללקוח שלך?

איך אתה כבר עוזר ללקוחות שלך?

יש ללקוח תכונות אופי, גוף, תחביבים קשורים למוצרך.

קח נשימה. פתח עיניים. דבר בקול והקלט תשובות לשאלות הבאות.

פתח את המקליט קול בטלפון. שב בנוח או בשכיבה.

אפשר את התרגיל. תן למילים לקפוץ לראש.

מה לקוחות הכי הרבה שואלים אותך?

מה הדברים שאתה מוצא את עצמך מסביר כל הזמן?

מה הדברים שאת מוצאת את עצמך מסבירה?

מה איזור המגורים של הלקוח שלך.

הפחדים של הלקוח שלי הם...?

התוצאה שלקוחות שלי מבקשים היא...?

מה הלקוח רוצה?

מה הלקוח לא רוצה?

מה מפחיד אותו?

איזה בעיות יש לו?

הלקוח שלי רוצה...?

הלקוח שלי לא רוצה...?

הלקוח מפחד מ...?

ללקוח שלי יש בעיות, למשל...?

לקוח שואל אותי הרבה על...

לקוח שואל אותי הרבה על...

שואל על מוצרים ש...

שואל על שירות ש...

שואל על משלוח ל...

שואל על מוצר ל...

המוצר שהכי עוזר ללקוח שלי הוא...

תודה סיימת את התרגיל. תקליד את הנתונים.