

ZAPLANUJMY TWÓJ PIERWSZY PRODUKT

TWÓJ PRODUKT.
POMYŚL TERAZ O NIM.

CEL

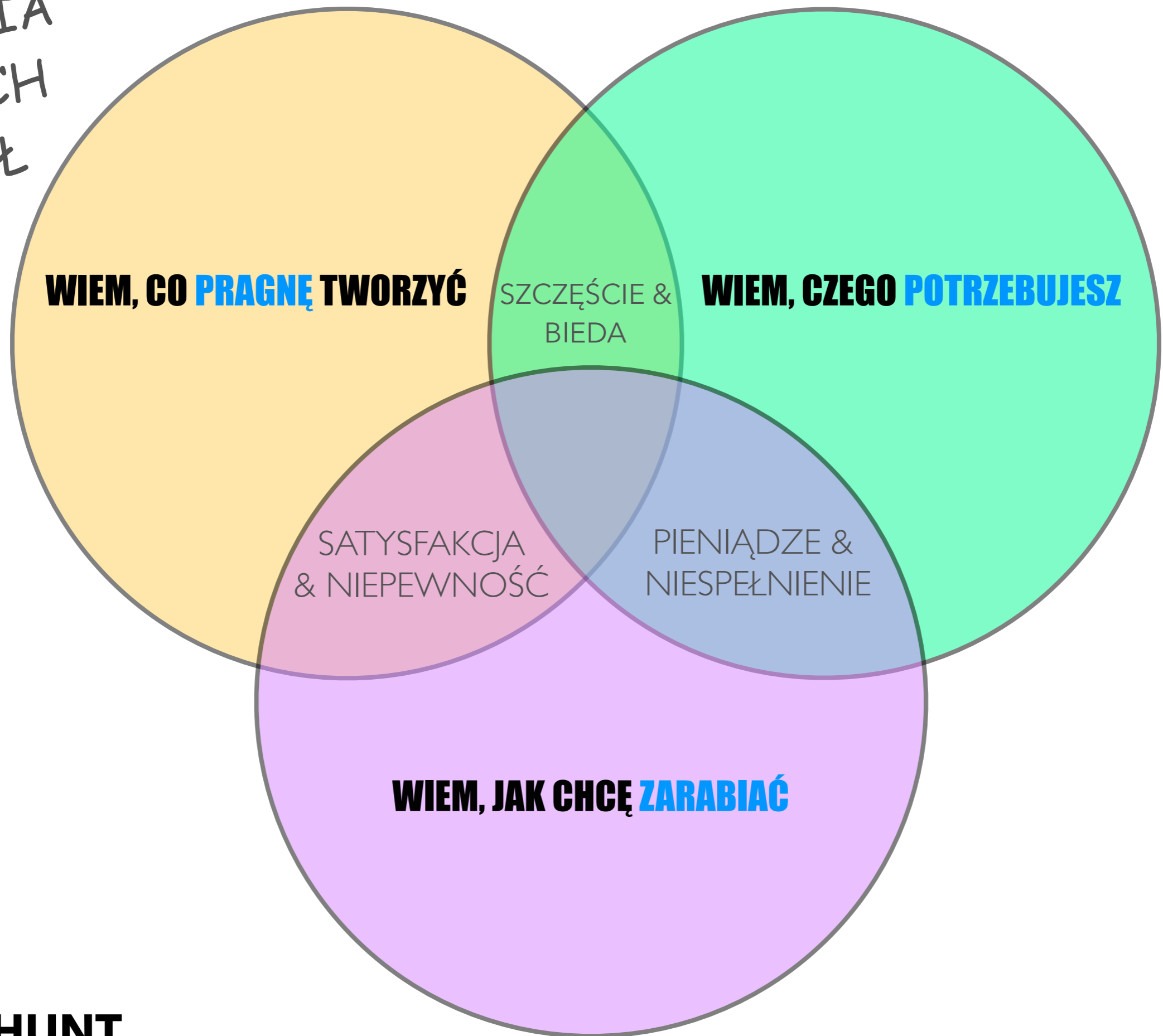
**OKREŚLA CO ZAMIERZASZ
STWORZYĆ**

CO POTRAFISZ?

DLACZEGO?

DLA KOGO KONKRETNIE?

TEORIA
CZECH
KÓŁ



CEL

OKREŚLA CO ZAMIERZASZ STWORZYĆ

CO POTRAFISZ?

NO ALBO TO ALBO TAMTO

DLACZEGO?

BO TEN I TAMTA...

DLA KOGO KONKRETNIE?

DLA TYCH I TAMTYCH

POCZĄTEK

NAJBLIŻSZE OTOCZENIE

„PRZYPADKOWE” PYTANIA

ANKIETY

OGÓLNE

80% PYTAŃ OGÓLNYCH

PRECYZYJNE

80% PYTAŃ O PRODUKT

DUŻO MATERIAŁÓW DO ANALIZY

DUŻO POTENCJALNYCH KLIENTÓW

~~TWORZENIE PRODUKTU LUB USŁUGI~~

PLANOWANIE

JEST NAJWAŻNIEJSZE

NAJPIERW

IDEA

NAPISZĘ KSIĄŻKĘ

ZROBIĘ KURS

ZROBIĘ KONSULTACJE

NASTĘPNIE

PLAN OGÓLNY

ROZDZIAŁY

MODUŁY

TEMATYKA

NA KOŃCU

SZCZEGÓŁY

SZKIC

SZKIC

OFERTA

TA STATYSTYKA JEST ZMYŚLONA

NAJPIERW

IDEA

NAPISZĘ KSIĄŻKĘ

ZROBIĘ KURS

ZROBIĘ KONSULTACJE

**93% ZATRZYMUJE SIĘ
NA TYM ETAPIE**

NAJPIERW

IDEA

NAPISZĘ KSIĄŻKĘ

ZROBIĘ KURS

ZROBIĘ KONSULTACJE

**93% ZATRZYMUJE SIĘ
NA TYM ETAPIE**

JAK PRZEJŚĆ DO DRUGIEGO ETAPU?

JESTEŚ

WARUNKI

SŁOWO

NASTĘPNIE

PLAN OGÓLNY

ROZDZIAŁY

MODUŁY

TEMATYKA

ETAP
NAJWIĘKSZYCH
GŁUPOT

NA KOŃCU

SZCZEGÓŁY

SZKIC

ETAP WIELKICH GŁUPOT

MILION ŹRÓDEŁ

MILION NOTATEK

WIELKI WKURW



**WSZYSTKO MOŻE
POCZEKAĆ**

SKREŚLAJ

ODKŁADAJ

KOMPRESUJ

JAK POWSTAJE PLAN KAŻDEGO MOJEGO PRODUKTU?

4:30

APLIKACJA

PICIU

▼ Schemat scenariusza

▼ IDEA

- Tutaj są główne założenia. Dlaczego to robię? Dla kogo to robię? Co chcę osiągnąć? Jakies tam bzdury organizacyjne, bla bla bla.
- Tutaj także robię WIELKI BURDEL pomysłów.

▼ THINGS

- Tutaj zamieszczam rzeczy, które muszę zrobić zanim dany produkt stanie nie publiczny, np. stworzyć materiały dodatkowe do niego, czyli...
- Bla, bla, bla

▼ DLC

- Materiały dodatkowe. Na przykładzie wykładów on-line mogą to być slajdy z wykładu. W przypadku projektu książki, byłyby to rzeczy dołączane do niej przy zakupie.
- Bla, bla, bla

▼ SCRIPT

- Tu porządkuję burdel z IDEA, ale i tak się robi burdel.
- Bla, bla, bla
- Bla, bla, bla.

IDEA

THINGS

SCRIPT

DLC

NOTATKI

JAK SPRZEDAWAĆ TROCHĘ LEPIEJ?

PRZEPRASZAM, ŻE SPRZEDAJĘ

ZAWSZE KTOŚ SIĘ PRZYJEBIE

SPRZEDAŻ ZACZYNA SIĘ NA PIERWSZYM ETAPIE

ZAKUP KOŃCZY SPRZEDAŻ. ROZPOCZYNA RELACJĘ.

JAKA BRZYDKA STRONA!

**NIGDY NIE RÓB STRON, NA KTÓRYCH NAJWAŻNIEJSZY
JEST PRZYCISK ZAKUPU (NAWET JEŚLI JEST).**

IM TANIEJ TYM GORZEJ

CEŃ SIĘ

JASONHUNT
STUDIO

JAKI PIĘKNY OPIS!

A NA CHOLERĘ MI TO?



„SELL ME THIS PEN”

DZIŚ PRZED SNEM



POMYŚL JAK TY SELL ME **SWOJEGO PENA**

CO DALEJ, JEŚLI INTERESUJE CIĘ TYLKO USŁUGA LUB PRODUKT?

ZRÓB LEKCJĘ 2. BO MUSISZ MIEĆ U SIEBIE PORZĄDEK, JEŚLI CHCESZ ZARABIAĆ.

ZRÓB LEKCJĘ 3. BO ONA CAŁA JEST O PLANOWANIU

ZRÓB LEKCJĘ 4. BO JAK CHCESZ ZARABIAĆ, TO MUSISZ ZNAĆ PODSTAWY MANAGERA REKLAM

CAŁA PIĄTA OBOWIĄZKOWO. DWA DŁUGIE NAGRANIA O SPOSOBACH BUDOWANIU BAZY.

LEKCJA 9. BO JEST W NIEJ OD GROMA INSPIRACJI JAK ZACZAĆ ZARÓWNO PRODUKT JAK I USŁUGĘ.

MASTERCLASS **BLOGGER & BIZNES**