

Flere klienter - Ja tak!

- Den ultimative guide til en fyldt praksis

Det, du lærer af de fleste businessrådgivere, passer til dig der:

1. Er god til _____
2. Elsker _____ og
3. Har godt gang i _____

_____% af dine potentielle klienter vil være klar til med det samme at investere i den ydelse, du markedsfører i dit nyhedsbrev.

Forudsætningen for, at dine potentielle klienter vælger dig som deres udbyder er, at de

_____, kan _____ og har _____ til dig

3 trins-modellen, der baner vej til flere klienter:

1. _____
2. _____
3. _____

Flere klienter - Ja tak!

- Den ultimative guide til en fyldt praksis

Fremtiden tilhører: _____

Det er ikke dine potentielle klienters ansvar, at _____

Det er dit ansvar, at _____
_____ for dem.

De 3 største fejl selvstændige behandlere, terapeuter og coaches begår i deres markedsføring:

1. De markedsfører deres _____ i stedet for deres _____
2. De taler om _____ i stedet for om _____
3. De sælger deres _____ i stedet for deres _____

Din klient vil fra _____ til _____

I stedet for at sælge dine ydelser, når du møder potentielle klienter, skal du tilbyde dem en _____