

## ŠTA?



TIP 2

Analičičar koji odlučuje glavom. Mora imati sve činjenice, podatke i teoriju pre nego što napravi korak. Ne žurite ga — on istražuje, poredi i dolazi sam kada bude spreman.

ČINJENICE

PODACI

ANALIZA

STRUČNOST

ISTRAŽIVANJE

LOGIKA

## PRIMERI IZ ŽIVOTA KROZ FAZE LEVKA PRODAJE



## 1 Cilj

PRIMER IZ ŽIVOTA

Nudite online kurs. ŠTA tip neće reagovati na "promeni svoj život." Hoće na: "10 modula, 47 video lekcija, sertifikat po završetku, primenljivo od prvog dana." Ovom tipu trebaju konkretni podaci i jasna struktura — ne inspirativne poruke.

ŠTA GA PRIVLAČI

"Koliko tačno traje? Šta tačno dobijam? Ko stoji iza ovoga?"

KO JE VAŠA CILJNA GRUPA



## 2 Svest

PRIMER IZ ŽIVOTA

Pratite nekoga na mrežama ko redovno objavljuje **korisne, stručne informacije** — bez floskula, bez preterivanja, samo proverene činjenice. ŠTA tip počinje da vas prati ne zbog vaše priče — već zbog **vašeg znanja**. On vas gugljuje, čita bio, proverava reference i sertifikate.

ŠTA KAŽE U SEBI

"Ova osoba zna o čemu priča. Ima kredibilitet i iskustvo."

KAKO VAS PRONALAZI



## 3 Poverenje

PRIMER IZ ŽIVOTA

Tražite dobrog računovođu. Prijatelj kaže: "Ova ima 15 godina iskustva, završila XY fakultet, radila sa 200+ preduzeća, sve proverljivo." ŠTA tip odmah traži sajt, portfolio, recenzije. **Poverenje gradi vaša stručnost i transparentnost** — ne toplina priče.

NJEGOVA PITANJA

"Koje sertifikate ima? Koliko godina iskustva? Mogu li da proverim rezultate?"

KLJUČNA FAZA ZA OVAJ TIP



## 4 Razmatranje

PRIMER IZ ŽIVOTA

Gledate dva automobila. ŠTA tip **provodi sat vremena na sajtu** — čita tehničke specifikacije, poredi potrošnju, istražuje recenzije. Dajte mu **sve informacije na jednom mestu** — šta dobija, kako izgleda proces, koliko traje, šta je uključeno u cenu. Ne žurite ga — on će doći sam.

ŠTA MU POMAŽE DA ODLUČI

"Ima li FAQ? Mogu li da vidim sve detalje pre nego što se odlučim?"

ŠTA MU POMAŽE DA ODLUČI



## 5 Prodaja

PRIMER IZ ŽIVOTA

ŠTA tip dolazi na konsultaciju sa **već pripremljenim pitanjima**. Istražio je sve unapred. Zna šta hoće. Potrebno mu je samo da potvrdite da su podaci tačni. **Nemojte ga nagovarati** — dajte mu sve informacije i sačekajte. Kada odluči — nema vraćanja i nema žaljenja.

ŠTA GA UBEDI

"Sve se poklapa sa onim što sam istražila. Podaci su jasni. Ide."

ŠTA GA UBEDI DA KUPI



## 6 Zagovornik

PRIMER IZ ŽIVOTA

Nakon kursa, ŠTA tip preporučuje vas sa **konkretnim argumentima**. Ne kaže "super je" — kaže: "Ima 20 godina iskustva, sertifikate iz više zemalja, rezultati su merljivi i proverljivi." Njegova preporuka zvuči kao ekspertska analiza — i to je najvrednija vrsta preporuke.

ŠTA GOVORI DRUGIMA

"Proverila sam sve — kredibilitet je nesporan. Preporučujem bez rezerve."

KAKO VAS PROMVIŠE

## ŠTA SNIMITI ZA DRUŠTVENE MREŽE ZA ŠTA TIP

Edukativni video snimci — objašnjenja tehnika i procesa · Statistike i podaci — proverljive činjenice · Pre i posle rezultati — merljivi dokazi · Stručni saveti — konkretni, bez floskula · Vaše reference — sertifikati, edukacije, iskustvo