

KAKO?

TIP 3

Praktičar koji uči radeći. Nestrpljiv i akciono orijentisan — teorija ga dosađuje, želi odmah da proba. Ne čeka da završite rečenicu — već eksperimentiše i traži prečice.

AKCIJA PRAKSA REZULTAT BRZINA DEMONSTRACIJA DOSLEDNOST

PRIMERI IZ ŽIVOTA KROZ FAZE LEVKA PRODAJE



1 Cilj

PRIMER IZ ŽIVOTA

Nudite fitness program. KAKO tip neće reagovati na **"transformišite svoje telo."** Hoće na: **"3 treninga nedeljno, rezultati vidljivi za 30 dana, tačno znaš šta radiš svaki dan."** Ovaj tip traži jasnu, konkretnu mapu puta — ne inspiraciju i motivacione poruke.

ŠTA GA PRIVLAČI

"Šta tačno treba da radim? Korak po korak — kako to funkcionise?"

KO JE VAŠA CILJNA GRUPA



2 Svest

PRIMER IZ ŽIVOTA

KAKO tip zaustavljaju video snimci gde nešto **vidljivo radite**. Tutorial, demonstracija, brzi vodič. Ne zaustavlja ga vaša biografija — zaustavlja ga **akcija u prvih 5 sekundi**. Ako vaš video počinje pričom — izgubili ste ga. Ako počinje radom — ostaje i gleda do kraja.

ŠTA KAŽE U SEBI

"Ovo izgleda korisno. Mogu li i ja ovo da primenim odmah danas?"

KAKO VAS PRONALAZI



3 Poverenje

PRIMER IZ ŽIVOTA

Tražite majstora za renoviranje. Komšija kaže: **"Zovi Petra — tačan, brz, uvek završi na vreme, nikad komplikacija."** KAKO tip odmah zove. Njemu nije važno da li je Petar ljubazan ili ima diplome — važno je da **isporuči ono što obećava, na vreme i bez frke**. Poverenje gradi vaša doslednost.

NJEGOVA PITANJA

"Da li ona zaista isporučuje? Koliko brzo? Ima li komplikacija?"

KLJUČNA FAZA ZA OVAJ TIP



4 Razmatranje

PRIMER IZ ŽIVOTA

KAKO tip ne čita dugačke opise. On gleda **video demonstraciju** — kako to izgleda u praksi, korak po korak. Ako mu ponudite **besplatnu probu, probni čas ili demo** — odmah prihvata. Ne razmišlja — proba pa odlučuje. **Iskustvo iz prve ruke je jedino što ga ubedi.**

ŠTA MU POMAŽE DA ODLUČI

"Mogu li da probam pre nego što se odlučim? Ima li demo verzije?"

ŠTA MU POMAŽE DA ODLUČI



5 Prodaja

PRIMER IZ ŽIVOTA

KAKO tip kupuje **brzo i bez oklevanja** — ali samo ako mu je ponuda jasna i jednostavna. Komplikovani paketi i dugačke opcije ga gube odmah. Dajte mu: **"Evo šta dobijaš. Evo cene. Evo kako da se prijaviš."** Tri jasne rečenice. Ni više ni manje.

ŠTA GA UBEDI

"Jasno, konkretno, bez komplikacija. Gde da kliknem?"

ŠTA GA UBEDI DA KUPI



6 Zagovornik

PRIMER IZ ŽIVOTA

Bili ste kod frizera koji vas je transformisao. Sutradan vas sve pitaju — **"Ko ti je to uradio?"** Vi date broj odmah, bez razmišljanja. KAKO tip preporučuje vas na osnovu **praktičnog iskustva**. Kaže konkretno: **"Sve radi kako treba — tačno, efikasno, tačno znaš šta dobijaš."**

ŠTA GOVORI DRUGIMA

"Sve radi kako treba. Tačno, efikasno, bez bespotrebnih komplikacija."

KAKO VAS PROMOVIŠE

ŠTA SNIMITI ZA DRUŠTVENE MREŽE ZA KAKO TIP

Tutorijali — korak po korak vodiči · **Demonstracije** — pokažite rad u realnom vremenu · **Brzi saveti** — konkretni i primenljivi odmah · **Akcijske ponude** — jasna cena, jasno šta se dobija · **Pre i posle** — vidljivi, merljivi rezultati