

ŠTA AKO?



TIP 4

Istraživač i kreativac koji razmišlja kroz dva scenarija — šta ako da i šta ako ne. Motivise ga mogućnost uspeha, ali i strah od propuštene prilike. Vaš najveći potencijalni zagovornik.

KREATIVNOST

ISTRAŽIVANJE

SLOBODA IZBORA

EKSPERIMENT

ZAGOVORNIK *

ŠTA AKO DA?

MOTIVACIJA KA USPEHU

Ovaj tip zamišlja **sve što može da dobije** ako krene. Novi rezultati, nova iskustva, nove mogućnosti. Pitajte ga: "**Zamislite kako izgleda vaš život za godinu dana ako počnete danas.**" Vizija uspeha ga pokreće.

ŠTA AKO NE?

MOTIVACIJA OD GUBITKA

Jednako ga motiviše **strah od propuštene prilike**. Pitajte ga: "**Šta se dešava ako ostanete tu gde jeste? Šta gubite čekanjem?**" Kada uvidi cenu neakcije — kreće. Oba smer a vode do iste odluke.

PRIMERI IZ ŽIVOTA KROZ FAZE LEVKA PRODAJE



1 Cilj

PRIMER IZ ŽIVOTA

Nudite program za fotografiju. ŠTA AKO tip neće reagovati na "**naučite osnove.**" Hoće na: "**Šta ako razvijete vlastiti stil koji niko drugi nema? Šta ako ostanete bez tog znanja dok svi oko vas napreduju?**" Oba scenarija — da i ne — aktiviraju ga istovremeno.

ŠTA GA PRIVLAČI

"Ima li prostora da ovo prilagodim na svoj način? Šta gubim ako ne krenem?"

KO JE VAŠA CILJNA GRUPA



2 Svest

PRIMER IZ ŽIVOTA

ŠTA AKO tip privlači **neočekivano i originalno**. Ako vaš sadržaj izgleda kao svi ostali — prolazi pored. Ali ako vidi nešto što ga iznenadi — **nestandardno pitanje, izazov, anketa, provokativna tema** — staje. Misli: "**Šta ako je ovo ono što mi treba? Šta ako propustim nešto važno?**"

ŠTA KAŽE U SEBI

"Ovo je drugačije od svega što sam videla. Šta ako je ovo upravo to što tražim?"

KAKO VAS PRONALAZI



3 Poverenje

PRIMER IZ ŽIVOTA

Tržite terapeuta. Prijatelj kaže: "**Ova je otvorena za nove pristupe, ne drži se krutih formula, svakoga tretira individualno.**" ŠTA AKO tip otmah rezonuje. Razmišlja: "**Šta ako mi ona otvori novi ugao koji nisam ni razmatrala? Šta ako ostanem bez tog uvida?**" Fleksibilnost gradi poverenje.

NJEGOVA PITANJA

"Da li je otvorena za drugačiji pristup? Hoće li me slušati ili primeniti formulu?"

KLJUČNA FAZA ZA OVAJ TIP



4 Razmatranje

PRIMER IZ ŽIVOTA

ŠTA AKO tip ne voli kada mu neko kaže "**ovako se radi i ne može drugačije.**" Dajte mu **opcije i mogućnost izbora**. Aktivirajte oba scenarija: "**Šta ako izaberete paket koji odgovara baš vama?**" i "**Šta ako čekate pa izgubite mesto?**" Ekskluzivnost i sloboda zajedno ga ubede.

ŠTA MU POMAŽE DA ODLUČI

"Mogu li da kombinujem opcije? Šta se dešava ako čekam — gubim li nešto?"

ŠTA MU POMAŽE DA ODLUČI



5 Prodaja

PRIMER IZ ŽIVOTA

ŠTA AKO tip kupuje kada ima **osećaj da je on odlučio** — ne vi. Dajte mu izbor: "**Šta ako izaberete opciju A i odmah krenete? Šta ako sačekate i izgubite popust?**" Čim oseti da ga gurate u jedan smer — odlazi. Čim oseti slobodu uz blagi pritisak scenarija — ostaje i kupuje.

ŠTA GA UBEDI

"Mogu sama da odaberem. Ali ako ne krenem sad — šta gubim?"

ŠTA GA UBEDI DA KUPI



6 Zagovornik

PRIMER IZ ŽIVOTA

ŠTA AKO tip je **vaš najmoćniji zagovornik**. Komentariše, šeruje, priča o vama svuda — iz čistog entuzijazma. Govori drugima kroz oba scenarija: "**Šta ako i ti probaš — možda ti promeni sve. Šta ako ne probaš i zauviše ostaneš tu gde jesi?**" Jedan ovakav zagovornik vredi više od sto plaćenih reklama.

ŠTA GOVORI DRUGIMA

"Morate je isprobati. Šta ako je ovo upravo ono što vam treba — a propustite?"

KAKO VAS PROMOVIŠE *

ŠTA SNIMITI ZA DRUŠTVENE MREŽE ZA ŠTA AKO TIP

Izazovi i ankete — otvorite diskusiju, pitajte za mišljenje · **Dva scenarija** — pokažite šta se dobija i šta se gubi · **Ekskluzivni uvidi** — iz scene, ograničeno dostupno · **Nestandardna pitanja** — provociraju razmišljanje · **Priče zagovornika** — njihov "šta ako" trenutak

