



TVŮJ PŘÍBĚH PRODÁVÁ

aneb

7 tipů jak dokonale odprezentovat
svoje podnikání

Vlasta Antošová





PŘEDMLUVA S PODĚKOVÁNÍM

Tento e-book je poděkováním mým stávajícím klientům, díky kterým můžu dělat práci, která mě baví, naplňuje a mohu ji dělat ze srdce, srdcem a ve své pravdě.

Mou vášní je předávání informací a vysvětlování zákonitostí komunikace, psaní a emocí.

Mou vášní je psaní a vyprávění příběhů.

A to nejsou jediné mé vášně. Ráda ti předám vše, co sama znám.

Tento e-book je tvým nakouknutím pod pokličku do hrnce v mé kuchyni. Představení toho úžasného tvoření ze slov a písmen, které ve finále vede ve skvělý text, který tě odprezentuje, prodá, vydělá ti tvůj první nebo několikátý milión, přivede další klienty nebo udělá někomu radost a rozesměje ho či rozněžní.

Tento e-book je také mou prezentací, kterou ti přiblížím svou práci.

E-book vydala: antoska.cz

Autor: Vlasta Antošová

1/2023

ISBN 978-80-11-03542-6

“ Naučím tě
psát fungující
texty
pro byznys
nebo i pro
radost.

Vlasta Antošová



KDO JE VLASTA...

Od mala jsem si přála být **spisovatelkou**. Později jsem svůj sen přestala říkat nahlas, protože se mi teta se strejdou vysmáli. I když psát jsem nepřestala a přispívala jsem texty, kde jsem jenom mohla. Před několika málo lety jsem uvěřila tomu, že psaní může být moje profese. Ne jen občasný koníček pro radost. Psaní je mou celoživotní vášní.

Stačilo tomu uvěřit.

Stačilo uvěřit také tomu, že můžu umění slova a komunikace učit další lidi. Vždy najdu způsob, jak vysvětlím ostatním to, aby pochopili, zapracovali novou dovednost a používali. Ráda tě naučím psát fungující texty pro byznys i pro radost.

Mimo jiné píšu romány. První jsem si vydala samonákladem.

Múzy mě mají rády. A já mám ráda je.

A také mám ráda španělštinu.

Fajn čtení

Vlasta

ÚVOD

Tento e-book je představení unikátního know-how, které spojuje vyprávění příběhu brandu (storytelling), dovednost vyprávění a psaní příběhů, práce s texty, zručnost copywritingu, branding. Také porozumění klientovi z hlediska toho, jak chápe prodejní texty.

Je to know-how pro online podnikatelky, které hledají esenci svého brandu, kterou obtisknou do příběhu své osobní značky. To vede k jedinému cíli, ke zvýšení prodeje.

Storytelling je dokonalým prodejním kanálem.

Nauč se mluvit a psát ze srdce a pro duši svého publika, ze kterého se stane nadšený platící klient.

V tomto e-booku ti poskytnu z tohoto know-how 7 tipů (a k tomu 3 úkoly), jak se odprezentovat. Není v možnostech a silách ti prostřednictvím pár stránek předat know-how celé. To můžeš získat ode mne na zlatém podnose s mou zpětnou vazbou, s mými znalostmi a zkušenostmi v mém mentoringu.

*Připrav se,
začínáme.....*

Proč používám Metodu pravé mozkové hemisféry?

Tato metoda je u nás známá zejména z kreslicích kurzů. Její autorkou je učitelka umění **Betty Edwards** a už v roce 1979 ji poprvé vydala knižně.

Metodu jsem sama používala v kurzech kreslení, které jsem vedla. Nejdříve tak, jak je uvedena ve zmíněné knize a posléze jsem se jí inspirovala a využívala trochu jinak. Moji klienti chtěli jen krátké kreativní a kreativně-interaktivní vstupy ve svých programech.

Jak metodu využít a zařadit i jinak do mé práce?

Stačilo pochopit motivaci, kterou Betty při její tvorbě měla.

Chtěla vytáhnout ze svých žáků víc. Přinutit je ještě jinak kreativně přemýšlet, ještě jinak se na věci dívat a rozhodit rutinu.

Přece jen, i když něco děláme rádi, tato činnost za nějaký čas přejde do módu autopilot.

Jak jsem pochopila Bettynu motivaci?

Řeknu ti příběh právě z kurzu kreslení:

Důvod a pravou motivaci, proč Betty trochu „trápila“ své svěřence mi ukázal 12letý kluk. Mé kurzy navštěvovali dospělí. Jednou mi však volala paní, že její syn touží po účasti na kurzu. Proč by ne, že...

Chlapec miloval kreslení portrétů. Na mém kurzu mě neposlouchal. Chvilí se soustředil a potom to šlo z kopce. Přestal sledovat předlohu a oči umístil klidně doprostřed čela. Nechtěla jsem ho nechat bez progresu. Ale cítila jsem se bezradně. Přiznám se ti, že fakt jsem nevěděla, co s ním.

Potom mi to došlo.



Chlapec rád kreslí obličej. Takže je kreslí často. Tedy proto neustále opakuje dokola nějaký naučený zlovyk. Duplikuje neúmyslně chybu. Protože to pro něj není novinkou, zapojuje svého autopilota v hlavě a neudrží pozornost na předloze. Obličej je mu přece známý. Jeho kreslení spadá do rutiny.

Jak mu rozbít rutinu a přinutit ho vnímat? Vymyslela jsem jen pro něj hru, díky které kreslil jen jednotlivé výřezy a to tak, aniž by tušil, co bude celek.

Jeho pozornost se zacílila na předlohu, světlo a stín. A když na přeskáčku dokreslil všechny části, výsledek byl překvapivý a dokonalý.

Pochopila jsem tak motivaci Betty Edwards.

Díky tomu jsem její metodu začala využívat ke všemu kreativnímu. Je jedno jestli jde o kresbu, tanec nebo psaní.

Díky tomu jsem její metodu začala využívat ke všemu kreativnímu. Je jedno jestli jde o kresbu, tanec nebo psaní.



TIP Č.1

**DEJ TAM EMOCE!
ZABAL TO DO PŘÍBĚHU!**



Malinko edukace - jak funguje mozek:

Velmi to zjednoduším a shrnu.

Pravá mozková hemisféra řeší kreativitu a levá je analytická. Dost často, zejména nepoužíváme vyrovnaně obě hemisféry. Je to škoda. Velmi to pomáhá.

Jen pro příklad, drilování do paměti data (levá hemisféra) je velmi kapacitně omezené. Mozek si zapamatuje jen malé množství informací. Pokud je zabalíš do kontextu nějakého příběhu, zapamatuješ si toho víc a déle. Tedy zapojíš i pravou hemisféru.

Vyrovnané hemisféry jsou pro život jako dýchání. A málokdy to jde bez obou.

Pust' si oblíbenou muziku. Melodii vnímá pravá a rytmus levá. A tak mohu v příkladech pokračovat.

A co mozek a emoce?

Mozek má vlastně historicky tři části.

Zase velmi zjednodušeně.

Nejdříve každou situaci vyhodnotí plazí mozek. Ten zpracovává jen bezpečí a nebezpečí.

Potom přijde na řadu limbický. Zpracovává a pracuje s emocemi.

A až ta třetí část potřebuje fakta.

Takže, pokud je bezpečné prostředí, potřebujeme jen emoce. Hodně emocí. A nakonec si sami sobě ty emoce zdůvodníme fakty. Třeba to, proč nutně potřebujeme kabelku za deset tisíc.

Z toho vyplývá, že emoce jsou důležité a opravdu prodávají.

Jak ty emoce zabalím?

Jednoduše. Luxusně a s mašlí. Do příběhu!



Proč je těžší napsat post na sociální síť, než napsat knihu?

Možná si říkáš co mě to tady „mele“:

- napsat knihu je dost těžké
- napadlo mě napsat knihu, ale vůbec bych si na to netroufla
- jak dlouho to vůbec může trvat takovou knihu napsat a ona mi tady říká, že je to jednoduché a daleko složitější je psát něco na FB?

Ne, není to legrace a myslím to vážně.

Psát je jedna věc.

Můžeš mít dovednost psaní. Dokonce je fajn, když tě baví psát. A ještě lépe, pokud opravdu umíš pracovat s emocemi v textu.

Psaní jako takové je vašeň.

Já osobně miluju psaní a tvoření příběhů.

S příběhy si můžeš jakkoliv vyhrát a nechat hlavní postavy prožívat nevšední dobrodružství. Máš za svou postavu odpovědnost, ale můžeš ji vést pohádkovou zemí i spleťtými zápletkami nebo nechat prožít životní lásku.

Reklamní psaní je trochu jiné.

Tvé texty musí umět dávkovat **emoce**. Musí mít čtivost a dynamiku. Měla nebo měl bys umět psát. Bezpochyby. Navíc je to text prezentační a prodejní. Takže nezapomeň uplatnit **marketingové poučky a poučky z psychologie prodeje**.

A to stále není všechno. Marketingový text obsahuje **poselství značky**. Také promlouvá k tomu **správnému klientovi**.

Aby byli souladu brand nebo chceš-li osobní značka a online podnikatel, musí se propojit a sladit. A je tak logické, že brand obtiskne osobnost podnikatele.

Jinak to ani nejde.

Ano, jde. Ale ty chceš podnikat v autenticitě se sebou, řekla bych.

Takže nejde.

TIP Č.2

BUĎ SI SÁM SOBĚ SKVĚLÝM COPÍKEM!

Proč je těžší psát marketingové texty a být si sobě copywriterem?

Potřebuješ:

- 1.Umět psát.**
- 2.Znát marketingové poučky.**
- 3.Znát svůj brand a jeho esenci.**
- 4.Znát svého klienta.**

TIP Č.3

**VRAŤ SE K ABSOLUTNÍM
KOŘENŮM - NAJDI ESENCI
SVÉHO BRANDU!**



Najdi esenci svého brandu

Představ si parfém. Má nějaké médium, ve kterém jsou vonné složky. Představ si, že jsi citronová tráva, kousek máty, růžový lístek nebo dražší jasmín. A to vše dohromady tvoří nějakou specifickou vonnou esenci.

Stejně tak můžeš sestavit esenci své osobní značky.

Co bude obsahovat?

1. Tebe a tvou osobnost
2. Tvou expertízu
3. Tvé životní hodnoty
4. To, co máš rád/a
5. Tvůj životní styl
6. Tvou povahu a temperament
7. Tvé znalosti a zkušenosti
8. Styl tvé prezentace
9. Osobnost klienta, který s tebou sympatizuje

Už z tohoto je jasné, že dvě podnikatelky nebo podnikatelé nemohou mít stejnou esenci osobní značky.

Proč potřebuješ esenci svého brandu?

1. Aby byly texty v harmonii s tvou značkou
2. Abys udržel/a jednotnost v prezentaci
3. Budeš zapamatovatelná/-ý a jedinečná/-ý
4. Také autentická/-ý



Tvořivý úkol č.1

Odpověz si sám sobě na pár otázek

1.

Kdybys bylo zboží na trhu, jak by ses popsalo:

2.

Mám/nemám rád. Má vášeň je v:

3.

Co umím a v čem jsem absolutně nejlepší?

4.

V čem je hodnota toho, co dělám?

TIP Č.4

VYPRÁVĚJ PŘÍBĚH SVÉHO BRANDU!





PROČ?

PROTOŽE STORYTELLING!

Protože emoce prodávají!

Protože příběh prodává!

Opáčko: jak funguje mozek?

Už jsem to na začátku někde říkala, že mozek má tři části.

Nejdříve každou situaci vyhodnotí plazí mozek. Ten zpracovává jen bezpečí a nebezpečí.

Potom přijde na řadu limbický. Zpracovává a pracuje s emocemi.

A až ta třetí část potřebuje fakta.

Toto funguje vždycky. Tedy i v nákupním chování.

Jen emoce dokáží prodat. Pokud je bezpečné prostředí. Fakta potřebujeme spíš jen k tomu, abychom si to zdůvodnili před sebou. Většina z nás.

**Všiml sis, že úspěšní lidé jsou skvělí vypravěči?
Skvělí spíkáři?**

Co získáš vyprávěním příběhu své značky?

- Sebevědomí v prezentaci
- Najdeš svůj skvělý a jedinečný příběh
- Díky příběhu odemkneš srdce klienta
- Když srdce, tak později i peněženku
- Budeš jedinečný a zapamatovatelný
- Můžeš pracovat s emocemi
- Příběhem můžeš sdělit hodnotu své značky a produktu
- Stane se z vás silná dvojka: TY + tvůj produkt nebo služba

Tvořivý úkol č.2

Branding

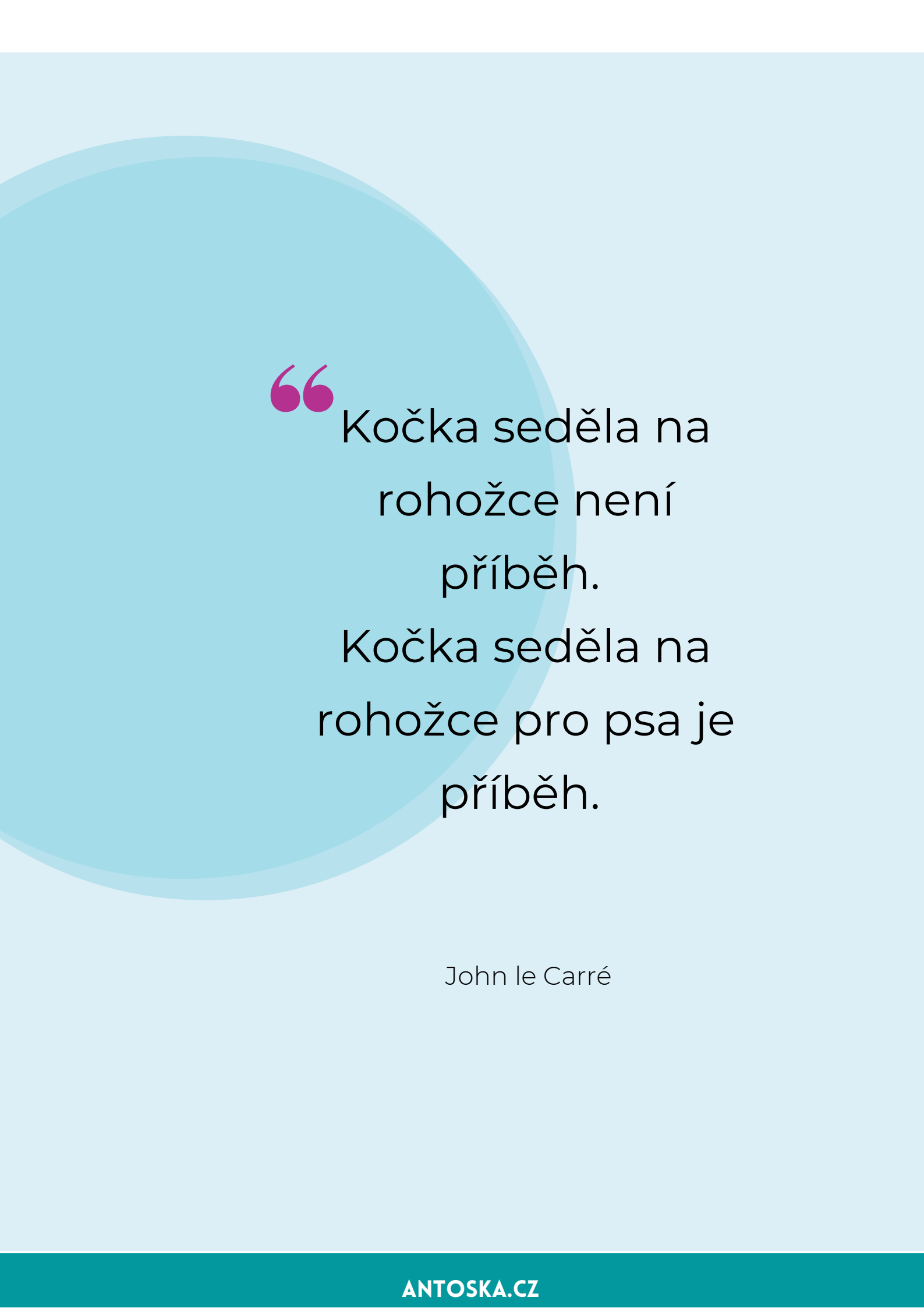
1.

Zamysli se nad tím, který brand (značka) tě oslovil právě pro svůj příběh. Pro příběh svého brandu.

TIP Č.5

STAŇ SE MISTREM VYPRÁVĚNÍ!





“

Kočka seděla na
rohožce není
příběh.

Kočka seděla na
rohožce pro psa je
příběh.

John le Carré

Mistr vypravěč

Proč se stát bravurním vypravěčem?

Všimni si, že úspěšní lidé jsou skvělí spíkáři a vypravěči. Získávají tak o sebe zájem a lidé za nimi jdou jako myšky za krysařem.

Vyprávěj příběhy své osobní značky, které budou emotivní, nezapomenutelné a edukativní.

Nevyprávěj proto, abys něco řekl (napsal), ale vždy s nějakým obsahem.

Nejhorší jsou slova pro slova, tedy prázdná slova, nadužívaná slova a klišé.





TIP Č.6

MAGICKÁ TROJKA

Pamatuj na magickou trojku!

Používej ji pro zaujmutí svého publika.

Poskytuj 3 tipy, dávej 3 rady apod.

K 3 tipům dále uveď 3 příklady.

Trojka bude vždycky fungovat.

TIP Č.7

ODPREZENTUJ SE ZA 15 SEKUND!



Tvůj příběh a výtahovka

Neměj na sebe velké nároky a netlač se do stresu tím časovým úsekem. Sama jsem zažila několik seminářů, kde pustili stopky nebo kde dokonce lektor zapálil sirku a dotyčný chudák u tabule se musel odprezentovat dřív, než zápalka dohoří.

No, nervy, to ti povím.

Vem to z druhé strany. Nejdřív si napiš svou prezentaci.

Krátce, stručně, výstižně.

Kdo jsem?

Co dělám?

Komu tím pomáhám?

A díky čemu (skrze co)?



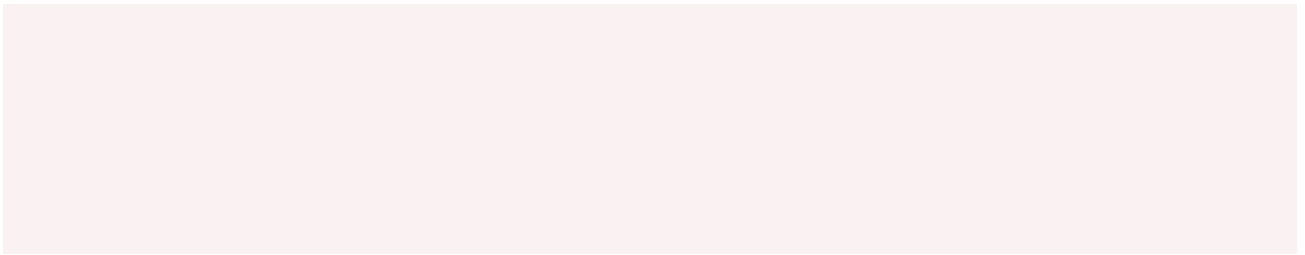
Tvořivý úkol č.3

Odprezentuj se za 15 sekund

1.

Honem, honem – vytvoř si svou „výťahovku“.

Vyšla ti finální verze tak na těch 15 sekund? Ne? Tak ještě vyhod' zbytečná slova.
A nechej jen čisté, jasné, přesné sdělení.



Tak to bylo 7 tipů...

Tak to bylo 7 tipů pro dokonalé odprezentování tvého online podnikání.
Doufám, že ti jsou ku prospěchu a pomohly ti.

Co dalšího tě mohu naučit pro tvé online podnikání?

- Jak tvůj byznys příběh komunikovat na sociálních sítích
- Jak správně sepsat informace na tvůj web
- Otextovat veškerou cestu tvého zákazníka napříč tvým portfoliem: prodejní stránky, reklamy, děkovací stránky, emaily, prezentace
- Jak psát texty tak, aby jim klient rozuměl v různých fázích prodejního cyklu (na něco jiného slyší klient, který tě zná a na něco jiného ten, co tě vidí poprvé)
- Provést klienta od Země ledu až po Love brand
- Projít exkurzí hlavou klienta, jak vnímá prodejní texty a prodej
- Dešifrovat řeč kmene klienta – mluvíte stejným jazykem?
- Brandové archetypy – kdo jsi ty?
- Jak využít Storytelling jako prodejní kanál?
- Jak napsat tvé know-how.

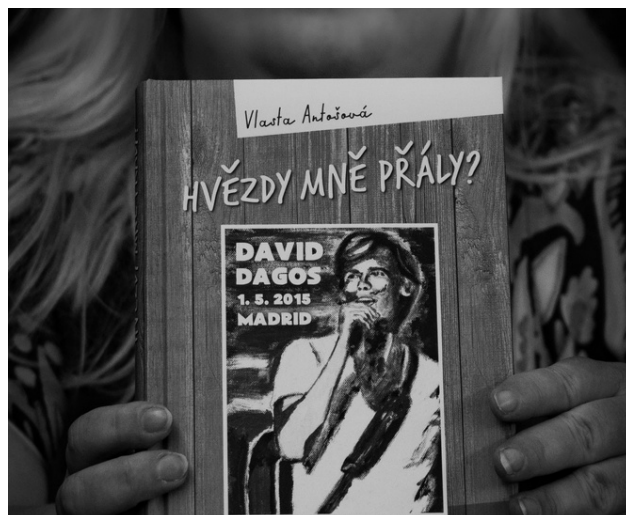
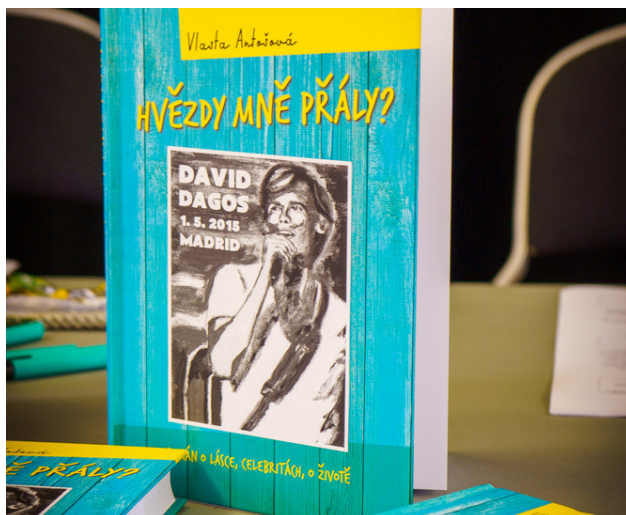
Co ti mohu předat pro tvé psaní pro radost?

- Konečně zařadíš kreativitu do svého života
- Naučíš se pracovat s nápady a budeš je mít, když je budeš potřebovat
- Naučím tě práci s textem jako takovým, s jeho strukturou, s emocemi a vůbec s jeho čtivostí
- Co tak napsat tu svou tajně chtěnou knihu?
- Víš, jak na dějovou linku, zápletky a správné postavy s uvěřitelnými dialogy?
- Provedu tě celým procesem od nápadu až po vydání a prodej knihy



PORTFOLIO - ANTOSKA.CZ

CELÉ TO ZAČALO ROMÁNEM



A POTOM POPTÁVKOU "NAUČ MĚ, JAK TO DĚLÁŠ..." OK. TAK TEDA:

Mám pro tebe několik seznamovacích webinářů zdarma, které navazují na tento e-book.

Také u mě najdeš online kurzy zpracované tak, že při samostudiu nebudeš ztracen/á. Témata jsou Pravá mozková hemisféra, emoce v textu, exkurze do hlavy klientů, jak psát skvělé texty.

Vlajkovou lodí jsou nadupané mentoringy: **Expertní tvůrce obsahu - program pro online podnikatele.** Obsáhne veškeré texty a obsah, který musíš pro své podnikání tvořit. Nejen jak ho udělat poutavý a zajímavý, ale také proč.

A druhý program je **pro psavce - Napiš knihu.** Provedu tě touto královskou disciplínou - být spisovatel.

To je ve zkratce představené portfolio mých služeb. Více najdeš na **antoska.cz** nebo mi napiš na **vlasta@antoska.cz**

Reference

Lucka r

Konzultace s Vlastou mi velmi pomohla, ujasnila jsem si na co se zaměřit v rámci sociálních sítí a jakým směrem pokračovat. Mohu jen doporučit 😊

4 m To se mi líbí Odpovědět

Ahoj Vlasti, na křest bohužel nemůžu a moc mě ti mrzí. Knížka ve mě i po několika týdnech dost rezonuje. Myslím, že jsi fakt vytvořila postavu a příběh jako hrom. Moc jsme si to čtená užila a to i přes to, že to není žánr, který bych vyhledávala. Řekla bych, že se toho psaní nebojíš, těch témat a životních momentů, prostě máš kuráž a je to z toho hrozně znát a vlastně je jedno o čem to je - je to o kuráži a štěstí! A to ti kreativně přeju a těším se na další knihu! Opatruj se, Hasta luego guapaaaa

Zlatica Jagy

Děkuji za konzultaci, která pro mě byla velkým přínosem, neboť se mi ujasnily myšlenky a hlavně jsem pochopila, kde je u mne ten "zakopaný pes". Moc děkuji ❤️ a opravdu paní Vlastu doporučuji ❤️

1 T Péče Odpovědět

Lenka S

[Vlasta Antošová](#) potvrzuji, Vlasta ke naprosto unikátní, co se týče přístupu a otevření mozkovny. 🍀❤️🍀

3 m To se mi líbí Odpovědět

Moc děkuji za dnešní rozhovor, přinesl mi docela velké AHA. Jsem moc ráda, že jsi mi vstoupila ve správný moment do mého života a řekla mi v podstatě to, co jsem potřebovala slyšet. Ještě dnes jsem byla v rozpoložení s rozhovoru s mou mentorkou, že to dělám špatně a že lymfa nikoho nezajímá a ty jsi mi ukázala, že právě tohle je možnost, jak se odlišit od ostatních.





Vlasta Antošová

E-BOOK VYDALA: ANTOSKA.CZ

AUTOR: VLASTA ANTOŠOVÁ

1/2023

ISBN 978-80-11-03542-6

MAIL: VLASTA@ANTOSKA.CZ

