

NEWSLETTER JAKO Z **HOLLYWOODU**

12 oblastí pro obsahy vašich
Newsletterů, které vaše lidi vtáhnou do
hry a budou je bavit



1. Produktové novinky

- speciální nabídka, akční zboží, výprodej, poslední kusy
 - nový produkt, nový výrobce, nová verze atd.
- menu na tento týden, top produkty týdne, nabídka týdne

POCTIVÉ BUŘTY A ŠPEKÁČKY *na ohni*



Čarodejnice jsou tu. Aprílové počasí nás nerozhází. Náladu nám zlepšují voňavé buřty a propečené špekáčky na ohni. S chlebem, hořčicí a vychlazeným pivem. Vše jak má být. Dáte si?

[Do obchodu »](#)



2. Novinka z oboru

- vy jste zpravodaj - zdroj čerstvých zpráv z trhu
(nej událost v oboru, překvapení na trhu...)
 - nová pravidla, regulace, nařízení, zákony
- analýzy, hodnocení, komentáře situací, významná událost -
výročí, významný den, významná situace

Uber přijíždí do Brna!

To: info David Kirš

Reply-To: Uber Praha

[Details](#)

UP



UBER

Uber dnes přijíždí do Brna!

Tříkrát hurá! Uber v České republice roste a dnes vstupuje se službou UberPOP do Brna.

3. Data a čísla

Jaká čísla a data by 5* klient ocenil?

Co hledá, potřebuje a jsou mu užitečná?

- jaká čísla, analýzy, data by mu pomohla k rozhodnutí a většímu přehledu
- může to být vývoj cen zboží, kurzů, akcií, komodit, úroků, předpověď, popis situace, horoskop...



Goldstar
Online Trading



Jste přihlášen jako david@davidkirs.cz

Krásný den přátelé,

v blogu Goldstarway jsme pro vás nachystali další příspěvek. Pokračujeme v průběžném **hodnocení technického náhledu a fundamentu vybraných trhů:**



[Střednědobé hodnocení trhů Akcií, komodit a Forexu k 17.3.2015](#)

Přejeme Vám hezký den.

Daniel Bergmann
Goldstarway

Goldstar Online Trading LLC.
105 Wall Street, New York, NY 10002
Své dotazy v češtině směřujte na: info@goldstarway.com

4. FAQ

- odpovídejte každý týden na poslané otázky a nechejte si nové otázky posílat
- jaké otázky by si příjemci měli klást?

I am going to tackle the biggest questions that have been asked about The Ultimate Upsell, and 1 or 2 of these questions will be exactly what you need to know.

Q: "Will The Ultimate Upsell work in [insert market name here]?"

A: Absolutely! It doesn't matter to me WHAT you're selling. This course will help you brainstorm, price, script, and publish your next insanely profitable upsell offer.

The "Advanced" version of this course even comes with Case Studies for 5 different markets, so you will see real-life examples of upsells that crush it in your industry.

Q: "I'm still getting ready to launch my business, is this right for me?"

A: YES, 100% yes. If I had this knowledge when I was just starting out, I would have saved months of time beating my head against a wall trying to figure out how to get profitable!

Q: "How much longer do I have to grab The Ultimate Upsell with all these bonuses and everything? I've got to talk to my people."

A: The Ultimate Upsell, all these bonuses, and the whopping 50% discount you get on all packages will be closing down tomorrow night, Friday the 14th at Midnight...

[If you're ready to reserve your copy, click right here to grab The Ultimate Upsell!](#)

5. Významný den nebo událost

- email s tématem výročí a svátku, významného dne
- historické události nebo aktuální události, budoucí události

Krásný Velký pátek.

Z profesionálního zájmu koukám často cestou autem po billboardech.

A před pár dny jsem viděl tento:



1 ze 100 billboardů má něco, co se mě dotkne.
A toto se mě dotklo.

6. Šoubyznys

- ukažte produkt v akci - prezentujte, ukažte, vyzkoušejte za ně
 - ukázka, demo, recenze, test, recepty, vybalování, skládání
 - pro různé situace, různé obory, příklady, klienty

Správné texty prodávají. Správné fotky v zásadě taky, i když nepřímo. Měly by sloužit hlavně jako emoční podkres.

To jste asi tak nějak intuitivně tušili. Jak ale ty správné texty psát a jak pracovat s fotkami na webu? Mám pro vás pár tipů na chladnou neděli.

[Dnes ve 20:00 máte druhou a poslední možnost nechat zdarma předělat texty na vašem webu >>](#)

Pokud jste nestihli vysílání s Dušanem a Lucií ve středu, tady je [článek, který shrnuje to podstatné.](#)

A pokud na webináře ani videa nemáte náladu, posílám výběr z posledních článků na blogu...



Fotky přes celé pozadí jsou dnes v módě a opravdu fungují. Umíte je ale správně nastavit, aby dojem z vašeho webu naopak nepokazily?

[Více v tomto článku >>](#)

7. Rozhovor

- pošlete krátký rozhovor s osobností vašeho oboru, zákazníkem, kolegou, inspirujícím člověkem
 - vždy napište otázku a odpověď nebo odkažte na stránku

8. Seznamy

- jaký seznam knih, filmů, stránek, článků, appek můžete poslat?
- jaké nezbytné kroky má člověk udělat když..., na co nemá zapomenout, když...

Odkazy na zajímavý obsah jiných
(článek, video, webinář, podcast, infografiku)

9. Success stories

- jaký příběh a příklad vašeho klienta, jeho úspěchy, ale i prohry, čím si prošel a co mu pomohlo, můžete dnes poslat?
- takový i úplně obyčejný příběh bude mít nějakou podobnost s někým z vaší databáze, který se v něm najde a může mu pomoci k rozhodnutí

Těchto 9 uvedených příkladů a inspirací pro vaše informační emaily od vás nevyžaduje zvláštní kreativitu, přesto vás dokáží odlišit, pokud k bodu jedna (produktovým novinkám) přidáte alespoň 2 další typy obsahu :)

Pokud máte chuť jít výše a
dotknout se mistrovství rozhovoru a vyprávění
příběhů,
posílit svou roli lídra a vůdce smečky,
pak začněte tvořit originální obsah emailů.
A začněte vzdělávat.

Zde nejsou žádné hranice vaší tvořivosti.
Jen pravdivost a autenticita.

10. Tipy a rady jak na to / How-to

Co by můj 5* klient rád věděl a chtěl vědět, jak na to?

Jaký postup a návod mu můžu poskytnout?

Co by mu v jeho situaci teď pomohlo?

(Myslete na úroveň znalostí vašich lidí.)

- týdenní tip, rada na tento týden
- krátké doporučení, komentář, rada a pomoc na tento týden, která ukáže, jak na věc nově nahlížet, jak o ní přemýšlet a co dělat a konat

Když bych znova začínal... dělal bych toto.

To: edu@firma20.cz

Reply-To: info David Kirš

DK



Pěknou středu.

Když bych na internetu **znova začínal**, [dělal bych PŘÁVĚ TOTO](#).

Když bych chtěl **dát o sobě vědět** správným lidem, [dělal bych toto](#).

Když bych se chtěl **zbavit studu** a ostychu a více si věřit, [pak bych dělal pravidelně přesně toto](#).

Když bych už měl web, **pohlídal** bych si, že [tam mám právě toto](#).

Když bych chtěl na internetu **vydělat více peněz** a krok za krokem svůj příjem trvale zvyšovat, [dělal bych toto](#).

* * * * *

Neúspěch online nepramení z toho, že bychom nevěděli, co dělat.
Že bychom neznali poslední hi-tech fintu na vydělávání online.

11. Vlastní obsah a příběh

O jakou zkušenost se můžete tento týden podělit?

Co vám přišlo na mysl a uvědomili jste si?

Jaký vhled a aha byste mohli sdílet?

Jaké poučení jste tento týden měli?

Jaký příběh chcete vyprávět...

Dobrý den.

Posledně jsem psal o síti pro profíky [LinkedInu](#), zpráva vzbudila celkem pozornost, tak koho to zajímá, [Jana vysílá už teď v neděli večer](#).

Dnes mám pro vás ještě dvě slova. Poslední měsíce je považuji za naprosto zásadní pro úspěch v čemkoliv. Lidé na nich havarují. Včetně mě a mnoha mých přátel :) Jsou to:

① **Konzistence**

② **Trpělivost**

Vyhoďte je ze svého života a v podstatě se zblázníte, protože budete pořád **vystresovaní, nervózní, hledající, neklidní a zmatení**.

Naopak je zapojte a věci se začnou dít a dokončovat. Zklidníte se, uvidíte, že vše má svůj pravý čas, počkáte si na výsledek, nevzdáte to příliš brzy a dotáhnete věci do konce.

Problém totiž není jedna dokonalá strategie, ale vytrvat u ní a to dostatečně dlouho. Jak se říká, všechny cesty vedou do Říma, jen je

Krásný den.

Dočítám právě knihu Tomáš Baťa zblízka a nestačím se divit. Sami se začtete do těchto řádků a nezapomeňte, že se bavíme o době před 100 lety:

... vidíte a cítíte všude až vášnivý kult práce, který sám sebe překonává. Co se týče poměru závodu k zaměstnaným silám, je tu snaha, aby také dělník, kde jen poněkud možno, byl účasten prosperity a zisku jistým procentem buď ve svém oddělení, nebo z výroby jistého množství, nebo ze zisku závodu celého; každý má se cítit jako součástíkou v ideálním vlastnictví. Proto také práce za pevný plat je ze závodu vylučována.

Zvláštností závodu je také jeho účetní zařízení. Každý podnik a každé oddělení má své vlastní účetnictví, které se provádí precísně denně a denně se bilancuje, aby každý byl denně informován o výsledku své práce.

*Celá legie úředníků je určena k tomuto účetnímu oddělení; ve dne spí a v noci zpracují číselně všechnu práci minulého dne, aby ráno každý mohl se přesvědčiti o svém výkonu. Kus Ameriky. Teprve teď vyřeší firma Baťova problém, kterým se zabývá-
bou čtyř set dělníků.*

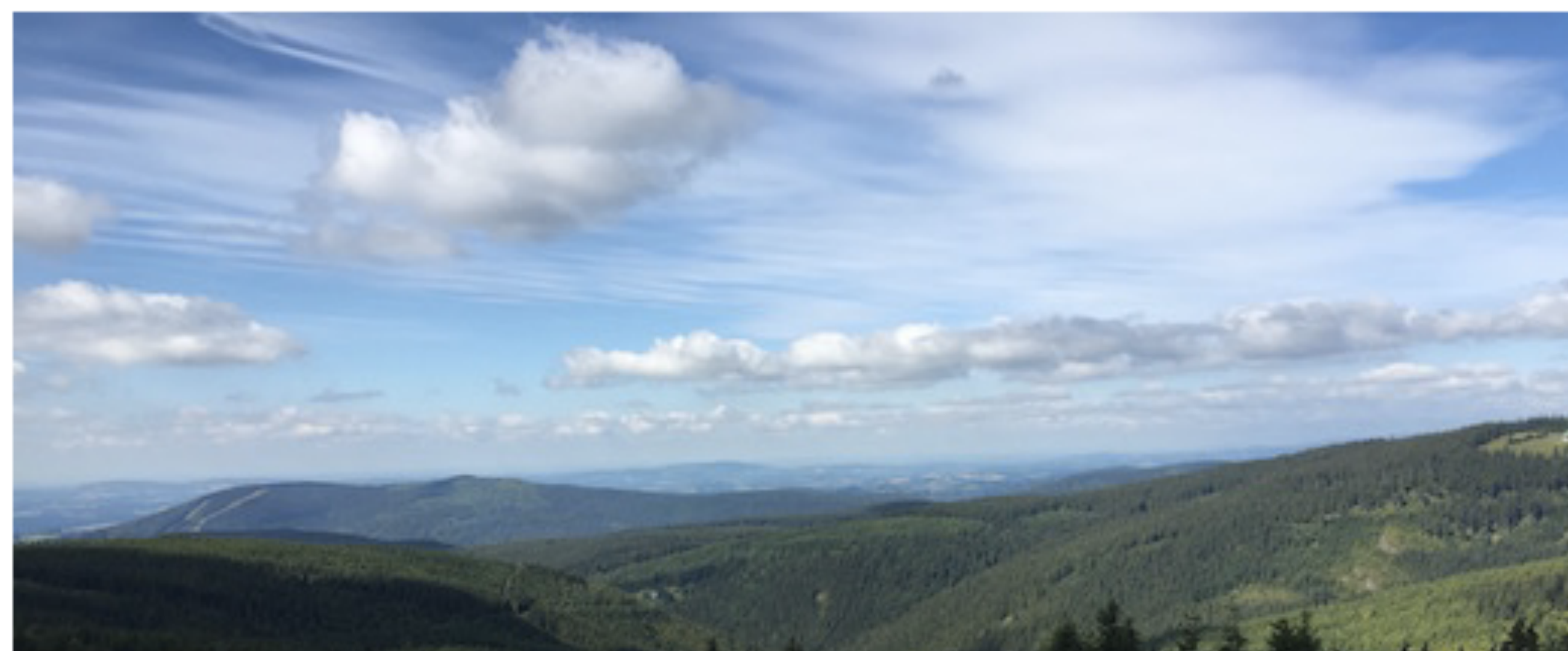
Krásný den.

V neděli jsem vám slíbil pokračování, tak tady je :)

Posledně jsme otevřeli téma času OFF, ON, IN a OUT. A protože čas OUT si zasloužil více pozornosti, uděláme to dnes.

Hodí se to, protože jsem právě v Krkonoších, koukám na hory a nacházím se právě v čase na hranici OFF a OUT. (Někdy vám napíšu, s kým tady jsem a co děláme. Zatím prozradím, že se to jmenuje Offside, koná se to kvartálně a bez žen. :)

Zde foto z pokoje, ať se naladíte.



Rozhodně v prodeji a marketingu se to nejen nosí, ale hlavně se to hodí, dokonce bych řekl, je to nezbytné :)

Nezapomínejme, co marketing a prodej ve skutečnosti je:
K-O-M-U-N-I-K-A-C-E

Ne super designové stránky, ne lepší plugin na wordpressu, ne nejnižší cena, ne uhánění zákazníků a chození od dveří ke dveřím.

[A tak se nehoňte, raději se k nám přidejte dnes večer :\) >>](#)

Když se vydáte na cestu psychologii prodeje, umění prodeje a rozhodnete se naučit lépe prodávat, tedy lépe komunikovat, pak se byznys mění.

U příležitosti návštěvy Briana Tracyho v Praze se dnes koná webinář:

-- DNES V 20:00: UMĚNÍ UZAVÍRÁNÍ PRODEJE --

-- 3 hosté a 90 minut o umění prodeje --

PŘÍBĚH JAKO Z HOLLYWOODU



12. Mini-seriál

Jaký vzdělávací mini-seriál z emailů můžete stvořit?
Jakou sérii emailů oživíte tento měsíc, tento kvartál, toto roční období?

Pěkné ráno.

Nedělní "jinak" emailing roz-rezonoval mnoho čtenářů, díky, jsme v tom spolu a je fajn, že máme aspoň nějakou jistotu, že s každým ránem je vše jinak a to je nová šance pro nás. :)

Na dnešní ráno mám pro vás jednu konkrétní šanci, mít jinak i prodej na internetu, mít jiný systém, jiný způsob komunikace, prezentace, dělat jiný druh marketingu.

[Je to nej vůbec, co jsem kdy vytvořil na téma emailu a prodeje online. Potřebuji vašich 30 minut, abych vám ukázal, že prodej je jistým uměním. Když PRO někoho něco uděláme a něco mu DÁME, pak zažíváme PRO-DEJ. A to vás chci naučit.](#)

Uměním prodeje č.1 je aktivovat v sobě naši schopnost dávat. A počkat. Ne chtít a brát. Lépe spíše neočekávat a dávat. Umění poznat, co druhá strana potřebuje a to ji dát je, vždy bylo a bude klíčem k srdcím našich klientů. Dejte klientům to, po čem touží a budou vás nosit na rukou.

Nyní zbývá dodat do vašich emailů
poslední ingredienci, ať už si vyberete
více informační styl nebo vám bude
vlastní vzdělávací obsah,
nezapomeňte...

Bavit a se bavit!

Duch vašich emailů budou cítit.

Náladu, se kterou píšete vždy předáte.

Tajné přísady úspěchu jsou:

Humor, sranda, pohoda a relax.

Upss

To: edu@davidkirs.cz

Reply-To: info @ David Kirš



Tak i paní v sauně mi včera v Infinitu řekla, že by mi ty hrubky v mých emailech opravila :)) Upss a má pravdu, měl bych si dát fakt pozor.

Ale i když děláte taky někdy chyby, **nezastaví vás to** od napsání knihy, že? Protože tu knihu vám před vydáním stejně někdo opraví :))

[Nezapomeňte, že ještě dnes do večera máte možnost získat ebook: Jak napsat, vydat a prodat knihu - tady je >>](#)

Naštěstí už pár let si o lidech, co udělají hrubku nemyslím, že jsou negramotní, neschopní, nevzdělaní, dovolím si i slovo idioti, kteří by zasloužili ukřižovat. (Tak, jak nás k tomu 10 let trénovali ve škole. :). Prostě jen udělali chybu v pravopisu.

Život jde dál. Obsah je nezměněn. Forma zakulhala.

Dám si větší pozor. Ale nic se neděje jen tak. Můžeme tomu dát i zamyšlení. O naší potřebě kritizovat a posuzovat. Karen Kingstonová píše v knize Zbavte se nepořádku s Feng - Šuej:

úsměv :)

To: edu@davidkirs.cz

Reply-To: info @ David Kirš



Dnes mám pro vás krátké video a "malou" 7 denní výzvu. Pokud jste aspoň trošku jako já, bude se vám líbit. Úsměv a jdeme na to :)

Už za týden totiž otevřu registraci na můj zbrusu nový živý webinářový trénink: Prodej svůj talent, protože další měsíc zasvětíme tématu, které prostě miluju: **podnikání s vizí, vášní a talentem.**

Ale předtím výzva. Ode dneška po sedm dní mám pro vás **ranní úkol.** Zní obyčejně, ale dělá divotvorné věci. Je potřeba ho udělat 7x a začít hned v pondělí ráno.

V pondělí 15.2. na něj totiž naváže krok 2.

Úkol je tento:

První věc, kterou ráno uděláte, když se probudíte bude doplnit dvě jednoduché věty:

1. Včera mi udělalo radost...

2. Můj talent je...

NÁHLED - D Ě K U J I a něco pro zasmátí...

To: info David Kirš

Reply-To: info@firma20.cz



Mnoho věcí se za poslední týdny událo... chci vám za to poděkovat.

Nebýt vás nebylo by to možné. I dál budu poskytovat **informace, tipy, odkazy a postupy**, jak si díky internetu zjednodušit život. Točit pro vás další videa.

A nevadí, že teď nejste v programu EmailAcademy, váš čas třeba přijde. Patří vám mé díky i tak. A protože **nejen prací živ je člověk**, odvažuji se vám poslat minutové video, které vás trošku odváže :)

co se do oficiálních videí nehodilo... David Kirš NE-dokonalý :))



méně je někdy více :)

MEGA INFO
MEGA UČENÍ
HARD UČENÍ
HARD PRODEJ
SPAM
TLAČIT



LEHKÉ UČENÍ
PŘIROZENÝ
PRODEJ
ZAJÍMAVOSTI
ZÁBAVA/HRA
HUMOR
LEHKOST
INSPIRACE

**MĚJTE SVŮJ STYL,
SVŮJ PODPIS,
SVOJI CESTU.
NEJDE O ŽIVOT, JE TO JEN EMAIL :)**

