

PROGRAM BRÁNY HOJNOSTI



BEZ TVÁŘE

TENTO PRODUKT MŮŽETE DÁL PRODÁVAT SE 100% ZISKEM

PRAVIDLA / LICENCE JSOU UVEDENY NA KONCI

IG @HOJNOST_LASKA_MOUDROST_

ZDRAVÍM VÁS

v pravém slova smyslu

Vaše rozhodnutí vstoupit na tuto cestu **HOJNOSTI**
je (podle mé vlastní zkušenosti) jedno
z **NEJLEPŠÍCH**

Vítejte



PROČ

zrovna já vám mohu pomoci?

JÁ SE JMENUJI YVETTA ELLEROVÁ, ZKRÁCENĚ YVELL.

DOVOLTE SI BÝT ZDRAVÍ, ŠŤASTNÍ I BOHATÍ

IG @HOJNOST_LASKA_MOUDROST_

Kdo jste si pořídili E-book

PROUDY HOJNOSTI

tak následující stránky s mým příběhem v on-line světě
přeskočte

protože jste se vše dočetli právě ve zmíněném e-booku

a pokračujte až
na str. 14

DOVOLTE SI BÝT ZDRAVÍ, ŠŤASTNÍ A BOHATÍ

IG @HOJNOST_LASKA_MOUDROST_



Jsem certifikovaná terapeutka, a také maminka tří dětí, už dospělých (nejstarší syn je postižený)...

Kromě své práce také zpívám, skládám hudbu, píšu básně a pohádky... nic nevydávám, ale koncertuji

(... noo, to je mi panečku zkratka o mně).

Moje tzv. “podnikatelská” cesta začala již před více než 20 lety v reálném světě, kdy jsem se začala věnovat terapeutické praxi. Během této doby jsem byla také ředitelkou **waldorfské** mateřské školy, kterou jsem po revoluci sama založila a kde jsem měla 7 zaměstnanců. Tato praxe mi dala cenné zkušenosti v řízení organizace i práci s lidmi, ale také jsem zjistila, že lidskou přirozeností je mnohem větší svoboda a flexibilita.

Ale co především - poznala jsem:

- že děti jsou skvělé, nepotřebují tolik pomoci, jako někdy spíš rodiče
- že děti potřebují **šťastné rodiče - šťastné, zdravé a bohaté**

Proto jsem před více než 20 lety vystudovala certifikovaný obor emoční terapie a věnuji se terapii dětí i dospělých.

Nicméně děti jsou mou největší inspirací a nejbohatší zkušeností.

V roce 2014 jsem se rozhodla vstoupit i do světa on-line. Věřila jsem, že to bude můj klíč ke svobodě, k tomu, abych si mohla organizovat vlastní čas a být s dětmi a rodinou. Notabene, když starostka moji úžasnou školku hanebně - ze zlovůle - zrušila.

To byl velký signál a **velká výzva**.

Ale jak už to bývá, on-line realita se brzy ukázala trochu těžší, než jsem čekala. První měsíce byly plné neúspěchů. Každý krok, který jsem udělala, se zdál být špatný. Cítila jsem se poražená, nedostatečná, a často jsem přemýšlela, zda má vůbec smysl pokračovat.



Nevzdala jsem se, ale rozhodla jsem se pokračovat a hledat nové cesty.

Nechtěla jsem být typickým podnikatelem, který se neustále ukazuje a vystavuje na odiv svoje úspěchy.

Věděla jsem vždycky:

- že jediným nádherným způsobem je cesta **VZÁJEMNOSTI**

Snažila jsem se

- nabízet mnoho svých služeb **ZDARMA** (i placených, samozřejmě)
- inspirovat na sociálních sítích ostatní k jejich vlastní tvorbě
- motivovat ke vzájemnosti, sdílení

Ale to byla marná snaha - několik let.

Pochopila jsem:

- že většina lidí jenom dál brouzdají po internetu
- mnohdy bezduše
- hledají, co je **ZADARMO** (což někdy bývá **NADARMO**)
- hledají v naději, že se jim zjeví zázrak
- nebo se jen tak ukazují, předvádějí
- ale všichni bez rozdílu touží po nějaké **VZÁJEMNOSTI** a sdílení

Věděla jsem už tenkrát ze své terapeutické praxe:

- že mnoho lidí hledá cesty ke svobodnější práci
- cesty k větší hojnosti
- radosti
- klidu...

zejména mladí lidé, studenti, absolventi vysokých škol, ale i starší lidé.



Ovšem žádný zázrak se nekonal, naopak klientů, kteří se ocitali v nouzi, jenom přibývalo.

Věděla jsem také

- že musí existovat nějaká bohulibá cesta, která umožní využít **sociální sítě moudře** a nedovolí lidem v nich utonout
- že bezduché brouzdání **odebírá energii, životní síly** a odvádí od kreativní tvorby
- že je možné využít sociálních sítí tvořivě
- že sociální sítě mohou vést k hojnosti

Nevzdávala jsem se naděje a začala jsem být více pozornější

- k obsahu na sociálních sítích
- k lidem, kteří “to” sledují

A zjistila jsem

- že některé reels nebo stories jsou opravdu nápadité, **krásné, tvořivé**
- že je lidé sledují, sledují, **donekonečna sledují**
- že **utrácení čas** tím, jak jen a pouze sledují, co jiní tvoří
- **jenom** se dívají na to, jak si jiní hrají (tvoří)
- sami si **nehrají (netvoří)**
- dostávají se do hlubších **stavů úzkosti, strachu** o svou budoucnost
- že **ne** všechny příspěvky jsou smysluplné, nebo **pravdivé**
- že mnohé opravdu **odvádějí pozornost** od skutečného tvořivého života
- že stále více lidí začíná skoro **nenávidět** sociální sítě
- že začínají být velmi **kritičtí** (mnohdy zcela právem)
- nebo naopak příliš **ustrašení**, takže jenom sledují, ale nic nesdílejí

DOVOLTE SI BÝT ZDRAVÍ, ŠŤASTNÍ A BOHATÍ

IG @HOJNOST_LASKA_MOUDROST_

Víc a víc jsem **toužila pomoci**

- najít **cestu ven** z tohoto bludného kruhu
- zároveň **nezatracovat** sociální sítě
- **rozvíjet kreativitu** a potenciál (zejména mých klientů -mladých lidí)
- **inspirovat** lidi k jejich vlastní tvorbě

Bohužel, většina mých klientů **mi sdělovali**:

- že už je sociální sítě **nezajímají** (ale stejně je sledovali)
- že **nechtějí** nic sdílet, aby to neviděli jejich přátelé, příbuzní
- že se bojí kritiky, výsměchu
- že se **obávají** falešných účtů a tzv. hejtů
- že je **otravují** příspěvky AI (umělé inteligence)
- že **nechtějí** ukazovat svou tvář
-

Pořád jsem se nevzdávala.

A jednoho dne to přišlo:
opravdu jako ZÁZRAK.





Ukázal se mi na Instagramu **příspěvek p. Hanky**, která krásně, zaujatě a zajímavě psala o formě **vydělávání peněz, aniž** by se člověk musel předvádět, vystavovat svoje nekonečně jiná videa nebo fotky.

Vníkala jsem hlubokou důvěru k její tvorbě a její e-book ZDARMA jsem si pořídila.

Tak mě to **nadchlo**, že jsem si koupila celý kurz a všechny její kurzy.

Moje **intuice mne vedla dobře**.

Naprosto důvěryhodná skutečnost, tedy paní Hanka, ale co víc?

STAL SE ZÁZRAK VZÁJEMNOSTI

Objevila jsem JEMNOST, s jakou můžete
začít sami tvořit a vydělávat
aniž byste SE UKAZOVALI VEŘEJNĚ

Vysvětlím níže.

DOVOLTE SI BÝT ZDRAVÍ, ŠŤASTNÍ A BOHATÍ

IG @HOJNOST_LASKA_MOUDROST_



Pojďme tedy společně objevovat neomezené možnosti digitálního světa a využít je k vaší transformaci.

Těším se na sdílení této cesty s vámi!

Pomohla jsem během své terapeutické praxe stovkám, ba tisícům lidí, proměnit jejich těžkosti do radosti.

Ale nejtěžší to bylo v oblasti financí.

A teď můžete se mnou nastoupit na **cestu zázraků**, cestu hojnosti.

Vím, jaké to je cítit se ztracená a nevědět, kam se obrátit.

Ale také vím, jaké to je najít nový směr, který vám dá smysl a naději.

Nyní jsem připravena pomoci i vám.

V TOMTO PROGRAMU

PŘEDSTAVÍM KRÁSNOU FORMU VZÁJEMNOSTI

- při které **můžete bez obav** zůstat na sociálních sítích
- **můžete** jich bohatě využít
- **můžete** začít **vydělávat** poctivě, elegantně a tvořivě
- dokonce **nemusíte ukazovat** svoji tvář
- **nemusíte se bát**, že vás někdo bude kritizovat, hejtovat

DOVOLTE SI BÝT ZDRAVÍ, ŠŤASTNÍ A BOHATÍ

IG @HOJNOST_LASKA_MOUDROST_



Můžete začít HNED TEĎ

A VÝSLEDKY?

- výsledky uvidíte velmi brzy
- nepotřebujete žádný kapitál, žádné investice
- nemusíte mít žádný svůj produkt k prodeji - **TO JE, CO?**
- není vůbec důležité, zda už máte zkušenosti
- nebo jste úplný začátečník
- nehraje žádnou roli, jestli jste v minulosti neuspěli
- je úplně jedno, kolik vám je let (za 18 nebo 70+)
- jakou profesí se zabýváte
- nebo zda studujete

PROTOŽE

SE ZAKOUPENÍM CELÉHO **KURZU BEZ TVÁŘE 2.0**
ZÍSKÁTE CERTIFIKÁT S LICENCÍ, KTERÁ VÁS
OPRAVŇUJE **PRODÁVAT DÁL SE 100% ZISKEM**

DOVOLTE SI BÝT ZDRAVÍ, ŠŤASTNÍ A BOHATÍ

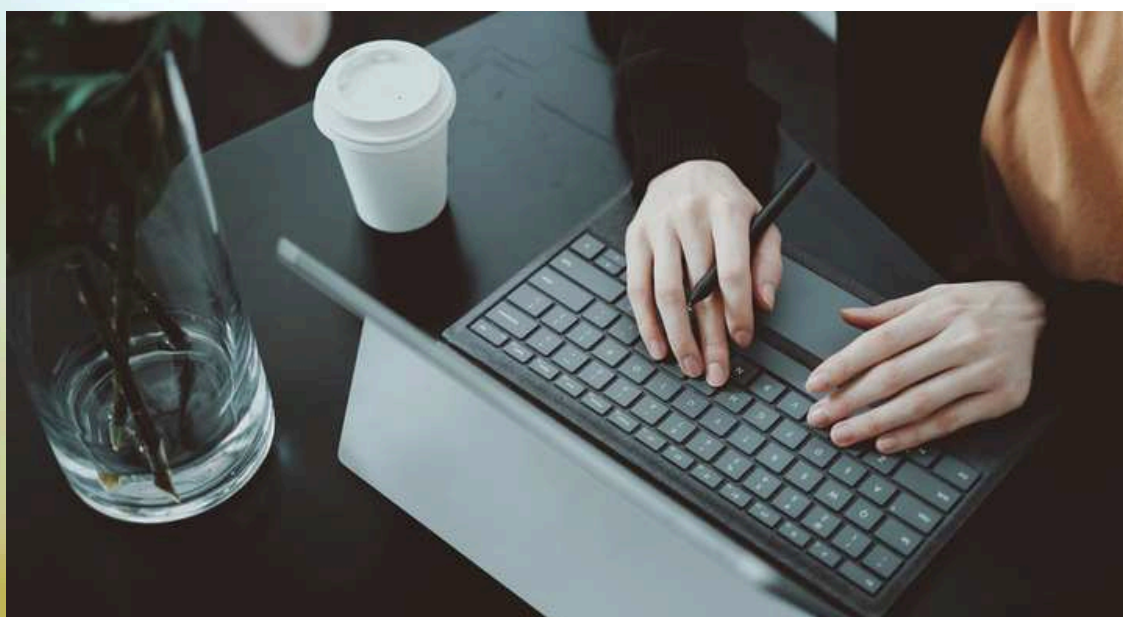
IG @HOJNOST_LASKA_MOUDROST_

Začít můžete hned teď,
i bez snahy hned prodávat.

Mnohem více a podrobně se dozvíte v **kurzu BEZ TVÁŘE 2.0**

JAK ZAČÍT - STEP BY STEP
hned teď?

Moje doporučení



Založte si Instagramový účet

Můžete využít svého stávajícího IG účtu - nebo si můžete založit nový.

Novému účtu dáte **název** - beze jména (pokud nechcete vystupovat veřejně)

Já doporučuji **PŘIDAT nový účet** KE SVÉMU STÁVAJÍCÍMU.

PROČ?

Protože budete moci snadno přepínat mezi jednotlivými účty a navzájem tak můžete zvýšit sledovanost.

POZOR

Je potřeba to dělat opatrně, protože “algorytmus IG” to může zachytit a zablokovat.

Ale vesměs to funguje.

Začínáte od nuly?

- ale bojujete s nízkou sledovaností
- počtem sledujících?

JAK postupovat krok za krokem se dozvíte v kurzu BEZ TVÁŘE.

Nastavení IG profilu

je klíčové

Váš IG profil je vaše virtuální výloha.

- Ujistěte se, že reprezentuje vás a vaši značku autenticky a přitažlivě
- že je pro vaše ideální publikum (cílová skupina)

S **následujícími tipy** a trochou kreativity vytvoříte profil, který nejen zaujme, ale bude i “prodávat” dál!

KROK 1

Zvolte si zapamatovatelné **uživatelské jméno**

- které odráží **vaše téma** a ladí s obsahem na vašem profilu
- mělo by být **jednoduché**, výstižné, tak aby bylo zřejmé, na co se specializujete
- ideální je, když máte v názvu klíčová slova, která souvisejí s vaší cílovou skupinou a vašim oborem podnikání.

KROK 2

Použijte kvalitní a reprezentativní **profilovou fotku**

- která jasně identifikuje vás nebo vaši značku
- může to být vaše logo, ilustrace nebo jiný vizuál (nemusí se jednat o osobní fotku).

KROK 3

Vytvořte si **BIO**

- které upoutá pozornost a řekne sledujícím, co od vás mohou očekávat
- využijte nabízených 150 znaků naplno
- buďte kreativní, autentičtí a výstižní
- neboj se použít emoji pro oživení
- Přidej výzvu k akci, například "ZAČNI ZDE" , abyste navedli své publikum k dalšímu kroku.
- může se jednat o odkaz na váš web, freebie, nebo konkrétní příspěvek

KROK 4

Aktualizujte své **bio** pravidelně

- podle tvých nejnovějších produktů nebo úspěchů
- udržujte ho svěží, relevantní a přesvědčivé
- BONUS TIP: .Pokud si nejste jistí, jak napsat silné bio, nebojte se požádat o pomoc ChatGPT nebo jiný AI nástroj



Tvorba vlastního produktu

- samozřejmě i to je možné
- paralelně můžete prodávat i moje produkty
- se 100% ziskem

Než začnete vytvářet svůj vlastní produkt, přečtěte si následující postup:



Moje doporučení:



ZAČNĚTE

S NĚČÍM JEDNODUŠŠÍM, CO NEMUSÍTE TVOŘIT MĚSÍCE.

DOVOLTE SI BÝT ZDRAVÍ, ŠŤASTNÍ A BOHATÍ

IG @HOJNOST_LASKA_MOUDROST_

PŘEMÝŠLEJTE O TOM JAK A ČÍM MŮŽETE POMOCI DRUHÝM

Digitální produkty jsou VŠUDE!

Určitě jste se s nimi již setkali:

- kuchařky
- návody na posílení břišních svalů po porodu
- zahradnické tipy
- jídelníčky na míru
- online podnikatelské programy
- mentoringy
- placená členství
- průvodci zdravou výživou
- meditace (videa)
- joga (videa)
- a mnoho dalšího



Využijte svých dovedností,
které vám byly dány, abyste
pomohli ostatním, kteří se
chtějí učit!

Můžete začít vydělávat peníze
s tím, co již umíte!
Všichni umíte něco
jedinečného, co můžete sdílet
se světem!

Jak začít?

Nejdříve si položte tyto otázky...

- > Jaké jsou nejpálčivější problémy a POTŘEBY lidí v mém niche*?
- > Používám každý den šablony, které by se mohly hodit i ostatním?
- > Jaká témata jsou momentálně trendy na sociálních sítích?
- > Co digitálního můžu vytvořit, abych někomu v mém niche ulehčila život?

* **NICHE** - se v oblasti obchodu překládá jako "to":

- čeho je na trhu nedostatek
- v čem by se dalo dobře prosadit

Máte skvělý nápad na digitální produkt, ale nevíte, jak ho zhmotnit?

Nejdřív si ujasněte, jaký **problém** chce váš produkt **řešit**.

Jakou **hodnotu** přinese vašim zákazníkům.

Může to být

- e-book plný rad a tipů
- online kurz učící novou dovednost
- šablona
- video
- nebo plánovač usnadňující organizaci

Klíčem je nabídnout řešení, po kterém vaše publikum touží.

Moje doporučení:



INSPIRUJTE SE U ZAHRANIČNÍCH TVŮRCŮ OBSAHU NA SÍTÍCH

NÁPAD na digitální *produkt*

Podrobnější inspirace k otázkám

Máte nějakou vášně, o které dokážete mluvit hodiny?

Například:

- Chodí za vámi často přátelé / rodina s prosbou o pomoc (v nějaké oblasti...)
- Jaké rady a doporučení často poskytujete přátelům (rodině, kolegům...)?
- Je to něco profesního, odborného?
- Nebo se jedná o osobní zájmy?

V čem cítíte velké nadšení předávat svou zkušenost i ostatním

Například:

Ve které životní oblasti máte docela dost zkušeností (bez ohledu na věk či vzdělání).

Může to být cokoliv:

- vaření
- učení se hry na hudební nástroj
- pěstování kytek
- chování domácích nebo exotických zvířátek
- jazykové dovednosti
- technologické znalosti (natáčení videí, střih, editace v mobilu...)
- ruční práce (háčkování, pletení, šití...)
- umělecká tvorba (malování, fotografování, literatura...)
- cestování

Nápad na digitální produkt

Při hledání svého nápadu na váš vlastní digitální produkt potřebujete přesně vědět:

- na jaký trh (niche) se zaměříte
- komu budete svým produktem pomáhat...

Zaměřte pozornosti na to

- **co lidé potřebují**
- jak a čím jim **můžete pomoci**
- to je stejně **důležité**, jako výběr samotného produktu!

Zde je několik otázek a nápadů, které vám mohou pomoci při tvorbě vašeho vlastního digitálního produktu:

Konkrétněji (inspirace)

Jaká témata jsou “trendy” (potřebná a aktuální) na sociálních sítích?

Zažili jste nějakou osobní transformaci?

Například:

- zhubla jsem 20 kg za ...
- napsala jsem knihu o ...
- zbavila jsem se ekzému, akné...
- získala jsem větší sebevědomí díky...
- moje tvorba byla velkou radostí pro...
- vyřešila jsem své zdravotní problémy díky...
- moje popáleniny se zahojily velmi rychle díky...
- inspirovala jsem svou prací další lidi k vlastní tvorbě...
- procestovala jsem kus světa v autě a mohu vám poradit...
- háčkuju a pletu celý život, ale až teď nabývá moje tvorba smyslu...
- bála jsem se, co budu dělat, až mi skončí mateřská dovolená, ale teď...

Moje zkušenost v současné době je největší zájem o oblasti

Bojnost Zdraví Vztahy

Jedná se o oblasti (témata), po kterých je a vždy bude poptávka - pokud váš produkt dokáže **pomoci jiným lidem** vydělat více peněz, vylepšit jejich zdraví, nebo jim pomůže s mezilidskými vztahy.

O to je zájem, to se vám bude snadno prodávat!

Pamatujte, že vaše téma není nutně kategorie, ale problém, který můžete pomoci v ostatním vyřešit.

Například

Kurz angličtiny

- na první pohled nezapadá nikam
- ALE může být klidně pozicován do oblasti FINANCÍ (možnost začít pracovat v zahraničí a vydělat více peněz - to může být skutečná motivace vašich zákazníků).

Ruční práce (háčkování, pletení, šití)

- na první pohled nezapadá nikam
- ALE může být klidně pozicován do oblasti FINANCÍ (možnost začít tvořit on-line návody a vydělat více peněz ...)
- nebo jako **Průvodce pro efektivní práci z domova** (pro ty, kteří se potýkají s organizací práce z domova).

Fitness pohodlně z domova

- E-kniha s plánem cvičení (oblast ZDRAVÍ) a **stravování pro ty, kteří hledají vedení v oblasti fitness a zdravého životního stylu.**

Zdravé jídlo

- E-kniha s recepty a vlastní zkušeností (oblast ZDRAVÍ)

Cestování

- E-kniha s doporučeními o cestování (víza v zahraničí, pobyt v zahraničí apod.)

Každý z těchto nápadů řeší konkrétní problém a poskytuje hodnotu cílové skupině.

Vytváření průvodců či e-knih je skvělým začátkem, protože jsou relativně jednoduché na vytvoření a mohou poskytnout velkou hodnotu vašim zákazníkům.

Podrobněji je tohle téma zpracováno v bonusovém e-booku **JAK NA MILIONOVÉ SÍTĚ**, který je součástí kurzu **BEZ TVÁŘE..**
Níže je UKÁZKA:

Vyberte si téma! Váš digitální produkt by měl odrážet něco, co vás zajímá, jistě, ale také po něm musí být poptávka na trhu.
Níže naleznete výběr nejvýnosnějších témat.

Zdraví a wellenss

Osobní rozvoj

Finance a peníze

Obchod a podnikání

Vztahy a randění

Rodičovství a rodina

Manifestace

Cestování a dobrodružství

Vaření a jídlo

Zahradnictví a udržitelnost

Domácí kutilství

Věda a vzdělávání

Koníčky a zájmy

Móda a oděvy

Psychologie a chování

Spiritualita a náboženství

Péče o domácí mazlíčky

Duševní zdraví a terapie

Krása a péče o pokožku

Péče o děti



Určení správného *publika*

neboli **CÍLOVÉ SKUPINY**

Zvolení správného publika je skutečně **klíčovým krokem** pro úspěch vašeho podnikání.

Ne vždy se vám to povede hned na první pokus správně.

Já jsem s tím na začátku taky měla problém, takže nezaúfejte, pokud se vám to nepodaří napoprvé.

Věřte mi, že správný výběr publika je základním kamenem vašeho úspěchu.



“KDYŽ MLUVÍTE KE VŠEM, VE SKUTEČNOSTI NEMLUVÍTE K NIKOMU!”

JAK zvolit správně **CÍLOVOU SKUPINU**

Váš ideální klient, publikum by měl být někdo

- s kým se můžete ztotožnit
- s kým máte společné hodnoty
- s kým si dokážete představit smysluplný rozhovor
- komu chcete pomoci
- o kom víte, co potřebuje

Můj příklad

Mým **ideálním publikem** jsou ženy

- které potřebují vydělávat více peněz
- ale preferují zůstat mimo záběr kamery
- jsou na mateřské dovolené nebo se blíží její konec
- to zahrnuje introvertní ženy, které hledají způsoby, jak předat dál své dovednosti a znalosti, aniž by musely být v centru pozornosti.
- ale i ženy, které se nebojí ukazovat veřejně, již podnikají ve službách a chtějí rozšířit své podnikání prostřednictvím digitálních produktů a organického růstu na sociálních sítích.
- všechny spojuje touha po větší svobodě a flexibilitě v podnikání, aniž by museli být neustále před kamerou
- ale také mladí lidé (studenti nebo absolventi škol)

Konkrétněji

Svět digitálního podnikání je plný různorodých digitálních podnikatelů, z nichž každý se snaží vyniknout svým způsobem.

- Někteří to dělají díky autentickému obsahu.
- Jiní se zaměřují na budování pevného vztahu s publikem a pravidelně ho udržují.

A pak jsou ti, kteří neustále inovují a přinášejí nové a zajímavé formáty pro své zákazníky.

Každý má svůj vlastní příběh a styl prezentace.

Klíčové však je, že všichni umí vytvořit spojení se svým publikem a nabízet hodnotu způsobem, který je pro ně jedinečný.



CO JE NA TOM NEJDŮLEŽITĚJŠÍ?

KAŽDÝ Z NICH VÍ, KDO JE JEHO CÍLOVÉ PUBLIKUM. MLUVÍ K TĚM SPRÁVNÝM LIDEM, KTERÍ JSOU PRO JEJICH PODNIKÁNÍ NEJDŮLEŽITĚJŠÍ.

Když jsem začínala s vlastním podnikáním, cílová skupina byla široká — soustředila jsem se na ženy i na muže a motivaci obecně. Bylo to příliš všeobecné a ztrácela jsem relevanci.

Postupně jsem si uvědomila, že moje sdělení musí být více specificky zaměřené, aby mě moje publikum skutečně slyšelo.

Rozhodla jsem se proto zúžit svou cílovou skupinu a zaměřit se na ženy, které pracují z domova nebo chtějí podnikat odkudkoli, kde se právě nacházejí.

Toto konkrétní zaměření mi umožnilo lépe porozumět jejich potřebám a nabídnout obsah, který pro ně skutečně má hodnotu.

Pochopitelně jsem znala z terapeutické práce konkrétní problémy mnoha lidí. A právě ženy-maminky byly ty, které hledaly nové možnosti.

Pojďme dál

Budování komunity

Jakmile máte vizi, je čas přejít k realizaci

- rozdělte si tvorbu produktu do menších kroků
- nejdříve si udělejte osnovu či scénář obsahu.
- stanovte si deadliny
- pak se pusťte do samotného vytváření?
 - - pište texty
 - - natáčejte videa
 - - navrhujte grafiku
- dbejte na to, aby obsah byl kvalitní, užitečný, přehledný a atraktivní



- Po založení účtu na INSTAGRAMU
- PŘIDÁVEJTE každý den nějaký příspěvek
- PŘIDÁVEJTE každý den cca 3-5 příběhů (stories)

- využijte ankety ve svých Stories
- zeptej se ve zprávě
- vložte do příspěvku otázku
- napište svému publiku hromadný email
- využijte reference
- napište , jak jste vy nebo vaši klienti získali určité výsledky
- buďte upřímní a pravdiví

- Podívejte se, co prodává konkurence (když to funguje jim, proč ne vám)?
- Jaké mají reference?
- Na co se jich lidé ptají v komentářích nebo virálních příspěvcích?
- Hledejte podobná témata na dalších sítích
- Pokud najdete hodně obsahu podobné vašemu tématu, pak je tam prokazatelný zájem lidí.

7 zásad pro vaši tvorbu na IG

01

BUĎTE AUTENTIČTÍ A KONZISTENTNÍ

Ve své komunikaci zůstaňte sami sebou, i když nejste vidět.

Udržujte jednotný tón a styl, který odráží vaše hodnoty a osobnost značky.

Lidé milují autenticitu!

TVOŘTE HODNOTNÝ A POUTAVÝ OBSAH

Zaměřte se na tvorbu kvalitního obsahu, který osloví vaše publikum a přinese mu užitek.

Ať je váš obsah poučný, inspirativní a zábavný.

Zároveň pamatujte, že lidé milují příběhy a emoce!

03

VYTVOŘTE NEZAPOMENUTELNÝ VIZUÁL

Navrhujte jedinečný a působivý vizuální styl, který zaujme na první pohled.

Ať vaše grafiky, barvy a celkový design odrážejí duši vaší značky a osloví vaše ideální zákazníky

NASLOUCHEJTE A PEČUJTE O SVÉ PUBLIKUM

Přizpůsobte svou komunikaci potřebám a přáním svých sledujících.

Pravidelně s nimi interagujte, ptejte se na jejich názory a odpovídejte na komentáře.

Ukažte jim, že vám na nich záleží! Poctivě a upřímně.

05

VYTVOŘTE NEZAPOMENUTELNÝ VIZUÁL

Navrhujte jedinečný a působivý vizuální styl, který zaujme na první pohled.

Ať vaše grafiky, barvy a celkový design odrážejí duši vaší značky a osloví vaše ideální zákazníky

SDÍLENÍ - PŘED A PO

Před sdílením příspěvku (cca 10 min) sledujte jiné IG účty, dávejte likey, komentujte.

Poté sdílejte svůj příspěvek,

Po sdílení udělejte totéž, co před sdílením - u jiných účtů (cca 10 mi).

07

BUĎTE FLEXIBILNÍ A JDĚTE S DOBOU

Neustále sledujte nové trendy a změny v chování vašich sledujících.

Nebojte se experimentovat, zkoušet nové věci a přizpůsobovat svou strategii.

Jen tak zůstanete v dnešním online světě konkurenceschopní.

Kde můžete své produkty prodávat

SIMPLE-SHOP - ZDARMA

doporučuji - používám

- JE ZCELA ZDARMA
- POUŽÍVÁM UŽ NĚKOLIK LET
- proto vám mohu v mnohém poradit
- PRÁCE S NÍM JE VELMI JEDNODUCHÁ A INTUITIVNÍ
- JE TAM SKVĚLÁ NÁPOVĚDA
- NIC NEPLATÍTE
- nově se platí 5,- Kč za stažené e-booku zdarma
- teprve až z prodeje se platí **POUZE 5%** z prodaného produktu
- PRODEJNÍ STRÁNKA nahrazuje web
- OBSAHUJE MOŽNOST ODESÍLÁNÍ EMAILŮ
- VYTVÁŘÍ VÁM KONTAKTNÍ ADRESÁŘ

Můžete použít také:

FLIXY - placené

- 14 dnů zdarma ve zkušební verzi (nelze prodávat)
- později placené (cca 500,- / měsíčně)
- navíc z prodeje se platí **další 2%** z prodaného produktu
- OBSAHUJE MOŽNOST ODESÍLÁNÍ EMAILŮ
- VYTVÁŘÍ VÁM KONTAKTNÍ ADRESÁŘ

BEACONS - anglicky

- v **anglické verzi** zdarma
- z prodeje se platí **9%** z prodaného produktu
- PRODEJNÍ STRÁNKA nahrazuje web
- OBSAHUJE MOŽNOST ODESÍLÁNÍ EMAILŮ
- VYTVÁŘÍ VÁM KONTAKTNÍ ADRESÁŘ

Simple Shop



Vyzkoušela jsem různé nástroje, ale žádný mi neposkytl tak jednoduchý a účinný způsob.

Navíc zdarma (dokud neprodáváte).

Proto jsem se rozhodla pro SimpleShop

- > Chcete se vyhnout placení za několik drahých aplikací?
- > Hledáte způsob, jak ušetřit hodiny technického nastavení?
- > Chcete se vyhnout frustraci z toho, proč něco nefunguje?
- > Toužíte po tom, aby vaše digitální produkty skutečně oslovily lidi k nákupu?

Odkaz na SimpleShop

Klikněte na tento odkaz a můžete si velmi jednoduše a ZDARMA založit své prodejní stránky.



Co je důležité - shrnutí při tvorbě reelu

Hodnotný obsah - video pobaví, vzdělá, motivuje, inspiruje

Každé video by mělo sledujícím předat nějakou hodnotu, vyřešit potřebu, předat emoce, vyřešit problém...

Téma REEL videa odpovídá VŽDY tématu vašeho profilu

Jasně specifikované téma profilu (niche) je nutnost - zjednoduší vám tvorbu obsahu a současně bude váš obsah lépe pochopitelný pro tvou cílovou skupinu.

Titulek "HOOK" (nadpis) pod videem i ve videu upoutá pozornost!

- 3 tipy jak...
- 5 důvodů proč...
- Tuhle chybu nedělejte...
- Doporučuju...

REEL obsahuje titulky/text

Myslete na to, že každé video musí obsahovat minimálně titulek, případně nutné popisky + výzvu k akci

Na konci videa nechybí CTA - výzva k akci

- Chcete, aby sledující přečetli informace v popisku, řekněte jim to.
- Chcete aby video sdíleli, komentovali - řekněte jim to.
- Chcete aby vás sledovali pro více tipů? Nezapomeňte to zmínit.

Popis pod videem navazuje na téma reelu

Text je strukturovaný, jasný, bez omáčky, opět s výzvou k akci.
Opět nezapomeňte na poutavou **první** větu!
Snažte se pracovat s jednou myšlenkou.

SHRNUTÍ - CHECKLIST

SEZNAM PRO ZAČÍNÁJÍCÍ (ANONYMNÍ) ÚČTY

- ☐ Pojmenujte sami pro sebe DŮVOD. proč chcete založit ANONYMNÍ ÚČET?
- ☐ Rozhodněte se, JAKÉMU PUBLIKU NEBO OBORU SE CHCETE VĚNOVAT.
- ☐ VYTVOŘTE si účet na INSTAGRAMU.
- ☐ Promyslete si, zda chcete NATÁČET svůj obsah, nebo POUŽÍT OBSAH Z DATABANK.
- ☐ PUBLIKUJTE ÚVODNÍ reel o tom, PROČ JSTE ZAČALI.
- ☐ SLEDUJTE A INTERAGUJTE s účty, které vás INSPIRUJÍ a jsou ve vašem OBORU JIŽ ÚSPĚŠNÍ.
- ☐ Publikujte 1 - 5 PŘÍBĚHŮ (STORIES) na IG a začněte budova vztah se svým publikem.
- ☐ Každý den přidávejte minimálně jeden obsah na svou hlavní stránku - ideálně Reel.
- ☐ Vytvořte si svůj vlastní produkt ZDARMA (MAGNET) a začněte vytvářet svůj seznam kontaktů (e-mail databáze)
- ☐ Zaregistrujte se na SimpleShop - JE TO ZCELA zdarma
- ☐ Vytvořte svůj SVŮJ PRVNÍ DIGITÁLNÍ PRODUKT a začněte nabízet svým sledujícím (i nesledujícím)

INSTAGRAMOVÝ TAHÁK

- ☐ ODPOVÍDEJTE NA VŠECHNY KOMENTÁŘE
- ☐ REAGUJTE NA PŘÍCHOZÍ ZPRÁVY (DM)
- ☐ PRAVIDELNĚ PŘISPÍVEJTE DO SVÝCH PŘÍBĚHŮ (STORIES)
- ☐ POUŽÍVEJTE V PŘÍBĚZÍCH INTERAKTIVNÍ PRVKY JAKO JSOU SAMOLEPKY A ANKETY
- ☐ ZAPOJUJTE SE DO INTERAKCÍ S OSTATNÍMI TVŮRCI VE VAŠÍ OBLASTI
- ☐ ODPOVÍDEJTE NA PŘÍBĚHY OSTATNÍCH
- ☐ KLÍČOVÉ JSOU PRVNÍ 3 SEKUNDY REELU (pro zaujetí pozornosti)
- ☐ TVOŘTE OBSAH, KTERÝ LIDI ZAJÍMÁ (nejen ten, který zajímá vás)
- ☐ ZVEŘEJŇUJTE OBSAH, KDYŽ JSOU SLEDUJÍCÍ NEJVÍCE AKTIVNÍ
- ☐ VYZVĚTE SLOVNĚ, ABY VÁS OSTATNÍ SLEDOVALI
- ☐ ULOŽTE SI ZVUKY (HUDBU) se šipkou (tzv. TRENDY)
- ☐ VYUŽÍVEJTE DOPORUČENÍ INSTAGRAMU (najdete v “doporučené postupy”)
- ☐ ULOŽTE SI DOPORUČENÁ VIDEA, KTERÁ SE VÁM LÍBÍ

DALŠÍ DOPORUČENÍ

Vyhledejte na IG inspirativní tvůrce, kteří vás budou inspirovat.

 **Doporučuji** si analyzovat vše, co půjde a snažit se na tom pochopit, proč je obsah a tvůrci úspěšní.

- Podívejte se na celou prezentaci profilu, jak působí jako celek. Všimněte si začátků i konců videí
- Jakou přidanou hodnotu nabízejí
- Pozorujte strukturu videí, hastagy, hudbu, popisky

Jde o spoustu věcí, které jsou spolu provázané a vše dohromady dělá z videa a vašeho obsahu zajímavé téma.

Tipy:

- Přemýšlejte nad tím, co a proč dělají
- Zvažte, jak můžete aplikovat úspěšné prvky do svého obsahu
- Sbírejte nápady: Uložte si 50 - 100 virálních příspěvků, které vás inspiroují a které byste chtěli v budoucnu natočit.

Výzva:

Vytvořte jedno video na zkoušku a pošlete mi ho do telegramové skupiny.

Podíváme se na to společně, co je skvělé a co by se mohlo zlepšit.

 **Připomínka:** Pravidelně dělejte screenshot svého profilu, poté alespoň jednou týdně sdílejte do stories záznam o svém růstu a úspěších.

Nezapomeňte poděkovat své komunitě za podporu.

Další moje zkušenost a doporučení

Velmi brzy budete přesně vědět, co vaši sledující chtějí a budete s nadšením tvořit buď svůj vlastní digitální produkt nebo prodávat můj a vydělávat.

Sledovanost

- sledujte IG účty s obsahem, který vás zajímá
- sledujte IG účty, které mají velký počet sledujících
- poměr sledujících a sledovaných na vašem novém účtu by měl být **vyvážený**
- zpočátku je vyšší číslo u sledovaných
- později to můžete korigovat (odebrat)

SEO

- můžete vkládat ke každému příspěvku SEO - jeho znění najdete v KURZU BEZ TVÁŘE
- doplňte SEO o svoje osobní zaměření
- například já jsem jej doplnila o: “terapie, lunární síly, inspirace, meditace...atd.
- vyzkoušejte i jinou možnost - že SEO slova budou obsahem popisku, takže nemusí být samostatně pod popiskem

Pozornost

- **před uveřejněním** příspěvku věnujte pozornost cca 10 minut jiným účtům
- klikněte na *Sledovat*
- dejte *Like* něčemu, co se vám líbí, komentujte jiné příspěvky
- teprve **potom sdílejte** svůj příspěvek
- přidejte komentář k vlastnímu příspěvku
- pokládejte otázky
- **následujících** cca 10 minut znovu věnujte pozornost jiným účtům

Stahování videí

- pokud se vám nějaké video líbí, můžete si ho stáhnout přes Aplikaci **SNAPINSTA** (odkaz najdete dále)
- kliknete u videa nahoře na tři tečky
- kliknete na šipku (sdílení - úplně nahoře)
- dole zvolíte: “kopírovat odkaz”
- otevřete Aplikaci **Snapinsta** - a tam se odkaz načte automaticky sám

DOPORUČENÍ

- pokud budete tohle video používat, pak při sdílení označte autora (tedy “zmíníte” onen účet)
- proto si autory stahovaných videí někam zaznamenejte

Pokud chcete vložit na IG odkaz, který je příliš dlouhý, pak využijte tento odkaz (na IG lze vkládat odkazy, ale nemohou být dlouhé):

- **LINKIFY** - <https://creator.linkify.cz/>
- tam vložíte dlouhý odkaz a můžete jej přepsat na kratší nebo jakkoliv pojmenovat

Prodávat jenom moje produkty vás nemusí uživit.

Proto je dobré vytvářet postupně **něco svého - autentického** a to nabízet druhým k přeprodeji - to je vzájemnost.

Nabízet něco, **co odráží vaši energii** - to je pravé tvoření a díky licencím se dostane do světa dál a dál.

Přestože konkurence stále narůstá, tak principy jsou velmi jednoduché, a dokonce i v této rostoucí konkurenci jsou příležitosti větší než kdy dříve - jen je třeba vědět, jak na to.

Můžete si **naplánovat stories i reels** dopředu, nemusíte je tvořit přímo v Instagramu, ale například v **Canvě**.

Z jednoho tématu můžete udělat třeba tři reels a naplánujete si je tak, aby vám vyšly tři dny po sobě.

Na instagramu je uložíte do KONCEPTU, můžete je přejmenovat, jak potřebujete, a pak budete sdílet.

Pokud připravujete reels v aplikaci **Cap cut**, dokážete během hodiny udělat i 10 videí:

- jednou nastavíte písmo, filtry, barvy a uzamknete
- potom měníte už jen videa a texty.



Já tvořím videa v Aplikaci **FILMORA**

- je ve verzi zdarma
- a samozřejmě v placené (cca 500,- Kč / rok - což není mnoho)
- placená verze nabízí jako vždy více možností ve všech nabídkách
- ale můžete klidně začít s verzí zdarma

Aplikace **CAPCUT**

- je také ve verzi zdarma
- a samozřejmě v placené (je dražší než Filmora)

Další odkazy

SIMPLE SHOP

Doporučuji

- [ZDE JE ODKAZ](#)



CANVA

Doporučuji

- [ZDE JE ODKAZ](#)



PLANN

Aplikace pro plánování na IG, FB, TikTok

- [ZDE JE ODKAZ](#)



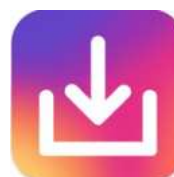
FILMORA, CAPCUT

Aplikace najdete na Google Play



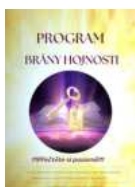
SNAPINSTA

Aplikace pro stahování videí z Instagramu najdete na Google Play



LINKIFY

Aplikace pro zkracování dlouhých odkazů najdete na Google Play



Kdybyste se potřebovali na cokoliv zeptat,
napište: yvettae@seznam.cz

VZÁJEMNOST

**Záleží jen a jen na vás, jestli
UDĚLÁTE PRVNÍ KROK.**

Zní to jako klišé, ale je to tak.



Tahle tvořivá “hra” s Instagramem je krok, kterého se mnoho lidí bojí.
Nicméně jsem tady, abych vás **ujistila**, že to není děsivé, ale naopak se to stane i pro vás velkou radostí.

Zakoupením tohoto E-booku jste získali nejen cenný obsah, ale také právo jej dále prodávat jako svůj vlastní se **100% ziskem!**

Stejně tak máte možnost buď vytvořit svůj vlastní, jedinečný digitální produkt, nebo, chcete-li, bez námahy přejmenovat a upravit si tento, a nabízet k prodeji!

a ...TEĎ TO NEJÚŽASNĚJŠÍ

**NECHCETE NIC VYMÝŠLET
ANI TVOŘIT**

i

**PRODEJTE TO,
CO JSTE SI PRÁVĚ KOUPILI**



i

SE 100% ZISKEM



i

**pouze se zakoupením celého
KURZU BEZ TVÁŘE 2.0**

Tak získáte licence
k prodeji se 100% ziskem

Licence - přehled

LICENCE MRR



MRR - Master Resell Right

Typ licence u digitálních produktů, kdy vám tvůrce nebo společnost dává **právo** na to, **přeprodávat** jejich produkt (typicky online kurz) se 100% ziskem.

To je vše.

CO tedy MŮŽETE:

- přeprodávat PRODUKT v nezměněné formě dalším lidem, prodejcům, kteří pomocí něj mohou také vydělat další peníze.

CO NEMŮŽETE:

- nesmíte nijak zasahovat do vizuální ani obsahové stránky produktu
- nesmíte obsah ani vizuál nijak měnit ani přeskládat
- prostě využijete již hotový produkt tak, jak je, a prodáváte dál
- nesmíte produkt ani přejmenovat

LICENCE PLR

PLR - Private Label Right

Rovněž **typ licence** u digitálních produktů, kdy vám tvůrce nebo společnost dává **právo „vlastnictví“ toho produktu a opravňuje vás prodávat jej dál pod svojí značkou** se 100% ziskem.



NAVÍC!!!

Toho, co můžete je mnohem **víc**:

CO MŮŽETE:

- můžete obsah libovolně přizpůsobit své značce, svému tématu podnikání
- můžete upravit **název, obsah i vizuální charakter**
- můžete následně **prodávat jako svůj vlastní** se 100% ziskem

!!! Při podrobném studování těchto licencí jsem nově zjistila, že LICENCE PLR opravňuje pouze k jednomu dalšímu prodeji, kdy váš nakupující je koncový zákazník, který už dál upravovat ani přeprodávat nemůže. !!!

PROTO DOPORUČUJI:

TRANSFERABLE PLR - tzv. **přenosné PLR**

- Licence, která umožňuje vše, co PLR licence
- NAVÍC - udělujete právo vašim klientům, kteří si od vás produkt koupí, aby jej také libovolně upravili a prodávali dál
- a aby si tento produkt mohli libovolně upravovat i jejich nakupující

Nastavení mysli

A teď - to nejdůležitější - NASTAVENÍ MYSLI

Večer před ulehnutím

Než ulehnete do postele, **napište si** do svého zápisníku:

- seznam všeho, co potřebujete **druhý den** udělat
- pokud je toho hodně, pak racionálně zvažte, co je **nejdůležitější** - zbývající přesuňte tzv. pod čáru
- zpravidla vše, co potřebujete udělat a máte napsáno, se vám podaří
- vše, co napsáno nemáte, vás bude někde podvědomě otravovat, ale možná se nepodaří naplnit
- zápisník mějte blízko sebe - u postele

Večer před usnutím

Jakmile si **lehnete**:

- **vyslovte** vděčnost za vše, co jste během dne zvládli
- **požádejte** duchovní průvodce o provázení během spánku - abyste se regenerovali co nejlépe
- a vstupte do vnitřního obrazu svého velkého snu a přání

Tohle **opakujte** každý večer a potom v klidu usněte.

Ráno po probuzení

Než vstanete z postele:

- **znovu** na pár sekund vstupte do obrazu svého vysněného přání
- vezměte si zápisník a **přečtěte si** seznam na nový den
- **poděkujte už předem** za to, že všechno zvládnete s grácií a lehkostí

Potom s **úsměvem** vstaňte a vstupte do běžného dne.

Meditace

Poslouchajte je opakovaně, zpočátku často. Kdykoliv během dne.

Užívejte si krásnou cestu

Součástí tohoto programu BRÁNY HOJOSTI je rovněž terapeutická technika

Cesta hojnosti

Viz níže

@hojnost laska moudrost

www.yvellerova.cz



Yvell

CESTA SEBE POZNÁNÍ

CESTA HOJNOSTI

POTŘEBUJEŠ
ZAŽÍT A ŽÍT ZMĚNU?

VE SVÉ FINANČNÍ SITUACI

33 stránkový e-book **7/4**

aneb **7 hodin ve čtyřech krocích**,
které otevírají proudy hojnosti.

7
MAGICKÝCH
HODIN



Učiníš hluboký vhled do vlastní krásy a vlastního talentu.

Hluboký vhled do potřeb druhých.

Tvoje nastavení vlastního pocitu a jasné rozhodnutí -
to je zpráva pro duchovní průvodce.

Pomoc druhým skrze sebe - to je cesta k hojnosti.

Tvoje finanční situace je zprávou duše, zda je na čase
něco změnit nebo ne.

7 hodin

4 kroky

zvládneš za den nebo za týden - to je jedno

Každá ztracená minuta je obrovskou ztrátou.

Když to neuděláš ty, udělá to někdo jiný,
protože v informačním poli je zapsáno,
jaký potenciál se chce projevit.



V klidu se posad'
nadechni, vydechni

a udělej první krok

KROK 1

Pořid' si na těchto 7 hodin
! SPECIÁLNÍ ZÁPISNÍK !

je nezbytné vzít v úvahu dvě základní terapeutická

PRAVIDLA

Slib sama sobě, že je budeš

DODRŽOVAT

1. Při vyplňování každého kroku platí, že:

- neexistují slova **NEVÍM**, **NEUMÍM**, **TO SE NEPODAŘÍ**

2. Nahrad' každé **NEVÍM**, **NEUMÍM** slovy:



V klidu se posad'
nadechni, vydechni

a daruj si jednu hodinu

HODINA 1

Odpověz na otázky - pravdivě
!!! NAPIŠ SI ODPOVĚDI RUKOU !!!

Na každé stránce je napsaná jedna otázka.
Nečti další otázku, dokud si nenapíšeš odpověď
na danou otázku.

VEJDEJ SE NA CESTU S OTEVŘENOU MYSLÍ

NIC V TOMHLE SVĚTĚ NIC NENÍ NEMOŽNÉ.

SVĚT UŽ JE STVOŘEN - VE FORMĚ POTENCIÁLU - ČEKÁ NA NAŠI VĚDOMOU AKTIVACI.





OTÁZKA 1

Kdyby peníze, ani čas, ani stávající okolnosti nebyly žádný problém, co bys opravdu dělala?

!!! NAPIŠ SI ODPOVĚDI RUKOU !!!

- piš, začni psát a nenechej se ničím vyrušit
- piš a nezastavuj pohyb ruky... pořád piš
- teprve až po chvíli psaného pohybu tě stará mysl mysl pustí k duši
- možná se u toho rozpláčeš - to je v pořádku
- pláč v takové situaci je zpravidla potvrzením, že jsi zavnímala hlas duše

OTÁZKA 2

Co tě baví, ale myslíš si, že tohle by nikoho nezajímalo?

!!! NAPIŠ SI ODPOVĚDI RUKOU !!!

- jinými slovy: U JAKÉ ČINNOSTI tu a tam zapomeneš na čas?
- je to sledování Instagramu?
- koukáš na Pinterest? Nebo na FB?
- Čteš, Zpíváš? Maluješ? Šiješ? Vyrábíš šperky?
- Jaký obsah tě zaujme na IG nebo na FB (kočky, kytky, příroda, vaření, umělecká tvorba, citáty, design, móda...)





OTÁZKA 3

Jaké činnosti tě nabíjejí energií a přinášejí radost?

!!! NAPIŠ SI ODPOVĚDI RUKOU !!!

- vzpomeň si na jakoukoliv drobnou činnost
- co tě baví dělat ve volném čase?



OTÁZKA 4

V čem ti ostatní říkají, že jsi moc dobrá?
(chválí tě)

!!! NAPIŠ SI ODPOVĚDI RUKOU !!!

... A TY NA TO ČASTO ODPOVÍDÁŠ:

- “Ale ne, to kdepááák...”
- “Ale prosímtě, to není pravda...”
- “Vážně? To si nemyslím...”
- “Opravdu? To nevím...”



OTÁZKA 5

Jaké problémy ostatním často pomáháš řešit?

!!! NAPIŠ SI ODPOVĚDI RUKOU !!!

- vzpomeň si na jakoukoliv drobnost
- žádná pomoc není náhodná
- vzpomeň si na situace, ve kterých jsi už mnohokrát svým přátelům poradila
- o jakou pomoc tě žádají tvoje kamarádky nebo známí opakovaně nebo relativně často?
- jaká témata nejčastěji řešíš se svými známými

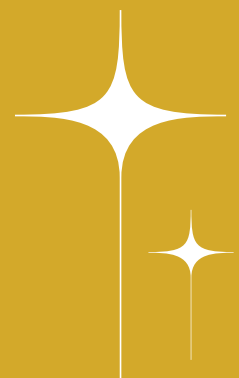


OTÁZKA 6

Jaké úspěchy jsi už dosáhla ve svém osobním či profesním životě?

!!! NAPIŠ SI ODPOVĚDI RUKOU !!!

- pochval se
- úplně obyčejně uznej sama sebe
- nic neskrývej
- každý malý úspěch je prostě úspěch



OTÁZKA 7

Jaké knihy, články nebo videa nejraději sleduješ?

!!! NAPIŠ SI ODPOVĚDI RUKOU !!!

- co tě oslovuje na Instagramu nebo na FB
- jaké filmy máš ráda
- jaké naopak vůbec nemůžeš
- co a koho ráda sleduješ?





V klidu se posad'
nadechni, vydechni

a daruj si druhou hodinu

HODINA 2

Vyber si, která oblast je ti nejbližší

TVOJE SCHOPNOSTI

4 OBLASTI

TVOŘIVOST

OBCHODNÍ SCHOPNOSTI

KOMUNIKAČNÍ

TECHNICKÉ

Můžeš být schopná v každé z těchto oblastí.
Ale přece jen ti je něco bližší více něco
méně.





TVŮRČÍ OBLAST

Která oblast je ti velmi blízká?

!!! NAPIŠ SI ODPOVĚDI RUKOU !!!

Ruční práce (pletení, šití, háčkování...)

Grafický design

Malba, kresba, keramika, výroba dekorací, šperků

Ilustrace

Fotografie

Filmové umění

Literatura (poezie, próza, dětská literatura...)

Hudba



Co jsi vystudovala?

Čemu se aktuálně věnuješ? (v práci nebo ve volném čase)



OBCHODNÍ SCHOPNOSTI

Která oblast je ti velmi blízká?

!!! NAPIŠ SI ODPOVĚDI RUKOU !!!

Marketingové strategie

Správa financí

Finanční témata

Realitní služby

MLM prodeje



Nesnaž se namluvit sobě i druhým, že:

- “ve tvém oboru nejde uspět”
- Například: pokud miluješ Canvu nebo Pinterest, můžeš napsat e-book, jak se v něm orientovat, jak stahovat obrázky, jak si je ukládat..., můžeš naučit tyto kroky i ostatní.



KOMUNIKAČNÍ SCHOPNOSTI

Která oblast je ti velmi blízká?

!!! NAPIŠ SI ODPOVĚDI RUKOU !!!

Koučink

Terapie

Konzultace

Marketingová komunikace

osobně

online



- Kde je vůle, cesta se najde VŽDYCKY!



TECHNICKÉ SCHOPNOSTI

Která oblast je ti velmi blízká?

!!! NAPIŠ SI ODPOVĚDI RUKOU !!!

Programování

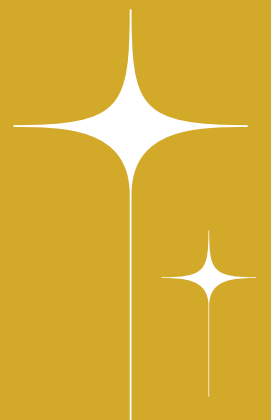
Tvorba webových stránek

SEO

Editace videí, střih

Canva

Filmora



- uvedené návrhy jsou jen příklady
- existuje v každé oblasti ještě mnohem více témat



V klidu se posad'
nadechni, vydechni

a daruj si třetí hodinu

HODINA 3

Tohle je velmi důležité
TVOJE CÍLOVÁ SKUPINA

DEJ SI ČAS - NESPĚCHEJ

Kdo je tvá cílová skupina?

Říká se tomu "ideální zákazník".

Představ si jednu kamarádku (viz předchozí otázky) a napiš, jaké problémy řeší:

- kolik je jí let
- v jaké situaci se nachází (východisko - A)
- v jaké by se chtěla nacházet
- co potřebuje
- jak se cítí teď
- jak by se chtěla cítit (cíl - B)

CO NEJVÍC KONKRÉTNĚ a PODROBNĚ!!!





Jak "to" vše udělat TVOJE NÁSTROJE

Představ si, že se tvůj ideální klient potřebuje dostat v bodu A (kde je nyní, ale přeje si změnu, protože tady a takto být nechce) do bodu B.

Tam ho přivedeš.

Jak ho tam chceš dovést?

Co bude tím tvým prostředkem (dopravním) nebo nástrojem, který pomůže tvému klientovi dostat se z bodu A do bodu B?

- e-book
- on-line kurz
- návod, popis, doporučení, zkušenost
- video návod
- webinář
- živá vysílání

- může to být i něco jiného, co není napsáno v příkladu

Odpověz na další otázky - pravdivě

SOCILNÍ MÉDIA A CÍLOVÁ SKUPINA

Jaká sociální média tvoje cílová skupina používá?

Jaké obsahové formáty jim nejvíce vyhovují

- psaný blog
- video (vlog)
- e-mail
- pdf (e-book)

Jaké obsahové formáty nejvíce vyhovují tobě samotné?

- blog
- video
- e-mail



Vyhni se zažitým představám (například, že starší ženy nejsou na instagramu).

ŽÁDNÉ OMEZUJÍCÍ DOMNĚNKY!

Zeptej se tvých potenciálních klientek z řad známých a kamarádek!



V klidu se posad'
nadechni, vydechni

HODINA 4

TVŮJ PRODUKT / SLUŽBA

JAKÉ produkty nebo služby můžeš nabízet
díky svým zájmům a dovednostem?

JAK tvoje produkty nebo služba pomohou
těm ostatním?

V ČEM jim pomohou?

CO se u nich změní, když využijí tvých
zkušeností?

JAK se budou cítit?



Cokoliv může druhým pomoci - i háčkovaný polštářek
možná v někom nastartuje nový životní pocit.

PRODUKT / SLUŽBA

Napiš vše,
co tě napadne



Může se jednat přirozeně o více služeb nebo produktů.



V klidu se posad'
nadechni, vydechni

HODINA 5

Která z oblastí se hodí nejvíce právě tobě
OBLASTI ON-LINE PODNIKÁNÍ

Freelancing: Nabídka služeb na volné noze (grafika, marketing, psaní).

Digitální produkty: E-booky, online kurzy, šablony. Konzultace a koučink, návody, poskytování odborných rad či vedení.

E-shopy: Prodej fyzických produktů přes online platformy (Etsy, Shopify, web...).

MLM marketing: Prodej produktů konkrétní značky nebo budování prodejních týmů.



Prohlédni si předchozí odpovědi (oblasti, témata).



V klidu se posad'
nadechni, vydechni

HODINA 6

důležité je vědomé rozpoznání
TVOJE SILNÉ /SLABÉ STRÁNKY

Silné stránky:
Jaké jsou tvé největší přednosti?

Slabé stránky:
V jakých oblastech se potřebuješ zlepšit?
(jak a od koho se to můžeš naučit)

Příležitosti:
Jaké nové možnosti se v online podnikání
otevívají?

(úspěch za sebou nechává stopy ;-)

Hrozby:
Jaké překážky by ti mohly bránit v úspěchu?
(např. nedostatek času = v diáři si vyhradíš
20 minut denně pro svůj budoucí projekt)





Odpověz na další otázky - pravdivě

SILNÉ / SLABÉ STRÁNKY

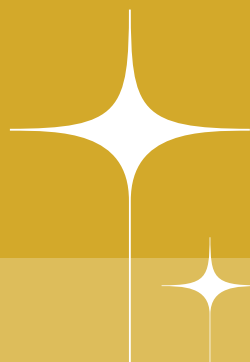
Napiš v relaxovaném stavu svoje silné a slabé vlastnosti.

SILNÉ:

SLABÉ:

Příležitosti:

Hrozby:





V klidu se posad'
nadechni, vydechni

a PUSŤ SE DO TOHO

HODINA 7

důležité je vědomé rozpoznání
VYTVOŘ PRVNÍ NABÍDKU

Jaký problém tvoje nabídka řeší?
Jak tvoje nabídka vypadá a co obsahuje?
Jak bude probíhat spolupráce s klienty?
Jak bude probíhat PRO-DEJ produktu?

Představ si, že je tvůj ideální klient v bodu **A** (kde být nechce)
a touží se dostat do bodu **B** (kam ho dovedeš).

Jak mu můžeš pomoci?
Konkrétně?



Jak můžeš svou nabídku propagovat s minimálními náklady?

V klidu se posad'
nadechni, vydechni

a udělej druhý krok

KROK 2

Odpověz na poslední dvě otázky - pravdivě
!!! NAPIŠ SI ODPOVĚDI RUKOU !!!

Když ti někdo nabídne možnost vydělávat peníze
jinak, než jsi zvyklá:

JAK ZPRAVIDLA REAGUJEŠ?

Když se před tebou žádná možnost neobjevuje?

CO ZPRAVIDLA DĚLÁŠ?

ODPOVĚDI SI PŘEČTI AŽ PO NAPSÁNÍ SVÝCH

- jsou obecně doporučující
- rozpoznáš svoje omezující přesvědčení

V klidu se posad'
nadechni, vydechni

a udělej před-poslední
krok

KROK 3

níže si přečti odpovědi, jaké se zpravidla
vyskytují

1. Když ti někdo nabídne možnost vydělávat
peníze jinak, než jsi zvyklá:

JAK ZPRAVIDLA REAGUJEŠ?

2. Když se před tebou žádná možnost
neobjevuje?

CO ZPRAVIDLA DĚLÁŠ?

ODPOVĚDI SI PŘEČTI AŽ PO NAPSÁNÍ SVÝCH

ODPOVĚDI

- vnímáš shodu (**odpověď ANO**) nebo rozdíl (**odpověď NE**) ve svých odpovědích

1. Když mi někdo nabídne možnost vydělávat peníze jinak, než jsem zvyklá, zpravidla reaguji:

- otevřeně a zvědavě
- zajímám se o jakou příležitost se jedná
- jaké jsou podmínky a rizika
- zda by to odpovídalo mým schopnostem a zájmům
- zvažuji, zda je to legální a etické
- uvědomuji si, že, že každá nová možnost může mít své výhody i nevýhody
- potřebuji udělat informované rozhodnutí
- následně se rozhoduji klidně a s nadšením

2. Když se přede mnou žádná možnost neobjevuje?

Zpravidla se snažím zhodnotit svou situaci tak, že:

- přehodnotím rozpočet - své příjmy a výdaje, zda mohu někde ušetřit
- hledám nové příležitosti
- zvažuji alternativní způsoby, jak si přivydělat (on-line práci, brigády, prodej nepotřebných věcí...)
- snažím se zlepšit svoje dovednosti
- investuji do školení nebo kurzů, které by mohly zvýšit mé šance na lepší zaměstnání
- mluvím s lidmi ve svém okolí a hledám příležitosti, které by se mohly objevit skrze kontakty
- zůstávám pozitivní a trpělivá
- nevzdávám se, i když to může trvat déle, než bych chtěla
- snažím se být proaktivní a otevřená novým možnostem



TEĎ ODPOVĚZ SAMA SOBĚ JEŠTĚ JEDNOU

Je ti nabízena nová možnost, jak si vydělat peníze...

UDĚLALA JSI TOTO?

- Jsi zvědavá?
- Jsi otevřená nabízené možnosti?
- Už víš, o jakou příležitost se jedná?
- Znáš podmínky a rizika?
- Poznala jsi, zda by to odpovídalo tvým schopnostem a zájmům?
- Víš, zda je to legální a etické?
- Poznala jsi výhody i nevýhody?
- Máš dostatek informací před svým rozhodnutím?
- Můžeš se teď rozhodovat klidně a s nadšením?

Pokud jsi na některé otázky odpověděla **NE**

a potřebuješ další informace, pak ti nabízím
z **DAR**ma **konzultaci** - kde se můžeš na cokoliv
zeptat a doplnit si co nejvíce informací.

Pokud jsi na všechny otázky odpověděla **ANO**

V klidu se posad'
nadechni, vydechni

a udělej poslední krok

KROK poslední

ROZHODNUTÍ



Učinila jsi hluboký vhled do vlastní krásy a vlastního talentu.

Hluboký vhled do potřeb druhých.

Tvoje nastavení vlastního pocitu a jasné rozhodnutí - to je zpráva pro duchovní průvodce.

Pomoc druhým skrze sebe - to je cesta k hojnosti.

On-line prostředí bude ještě v následujících pár letech obrovskou příležitostí.

Je potřeba prosvětlit tyhle sítě, ze kterých čerpá i umělá inteligence - je to velká výzva.

Vytvoříš si komunitu lidí, která je obrovským potenciálem i pro časy budoucí - off-line.

Tvoje finanční situace je zprávou duše, zda je na čase něco změnit nebo ne.

Každá ztracená minuta je obrovskou ztrátou.

Když to neuděláš ty, udělá to někdo jiný - protože v informačním poli je zapsáno, jaký potenciál se chce projevit.

Jak pokračovat DÁL?

...další den, další týden?

To je vše popsáno v programu **KURZ BEZ TVÁŘE 2.0**

A já vám budu pomáhat - PRVNÍ 2 MĚSÍCE ZDARMA.

YVELL

BUDTE ŠŤASTNÍ

Děkuji

Přidávám ještě odkazy na mou službu a práci

odkazy

Fraktální terapie

(moc doporučuji)

13 sv. vánočních nocí (naprosto jedinečné vánoční provázení)

12 duchovních bran (začínáme na jaře 2025)

Posvátná geometrie (úžasný program pro manifestaci přání)

individuální terapie (pro vás **500,- sleva**)



Mgr. Yveta Ellerová

certifikovaná terapeutka

POKUD MÁTE JAKÉKOLIV OTÁZKY, MŮŽETE MI NAPSAT

@hojnost laska moudrost

www.yvellerova.cz

Děkuji

BLAHOPŘEJI A PŘEJI

vám radostné chvíle na nové cestě k HOJNOSTI



Mgr. Yveta Ellerová
certifikovaná terapeutka

POKUD MÁTE JAKÉKOLIV OTÁZKY, MŮŽETE MI NAPSAT

[@hojnost_laska_moudrost](#)

www.yvellerova.cz

lightsofie

DĚK – VDĚK

DĚK – VDĚK – DĚK – VDĚK

Budte šťastni

Děkuji.

Vaše podpora pro mě znamená hodně.

Neváhejte se ozvat, máte-li nějaké otázky nebo myšlenky, které byste chtěli sdílet.

Preji šťastnou cestu v online prostředí!!