المرحلة الأولى قبل التسويق

 بناء نص الخطاب الخاص بك

اكتب اسم الشريحة المستهدفة؟

 ما هو الوضع الحالي لديهم؟

 ما هو الوضع الذي يرغبون بالوصول إليه بالمستقبل؟

صياغة النظرية الأولى

 ما هي المصطلحات التي تستخدمها الشريحه الخاصه بك او الامثلة او الانماط

 اكتب الرسالة الخاصة بك على سبيل المثال انا اساعد شريحه معينه لان يحصل على نتيجة معينه من خلال

الأسئلة في الأسفل أسئلة افتراضيه وتقوم بوضع افتراضات وتتحقق من صحه الافتراضات بالمستقبل

 أعط تقييم من 1 الى 10 كيف  يتفاعل الجمهور مع الفرضية التي وضعتها

رقم واحد التجاوب سيء ولا يوجد تفاعل بالشكل المطلوب

عشرة  مهتمون ويريدون أن يسمع إليك

 المرحلة الثانية أثناء التسويق

المرحلة الثانية تبدأ عند الاستماع على الأقل من 20 الى 30 مكالمه تلفونيه مع عملائك مهتمين بالدور الخاصة بك قبل هذا لا تستطيع الحكم على الرسالة الخاصة بك بالايجاب او النفي

 ما هي المصطلحات التي يقوم بتكرارها عميلك عدة مرات؟

 ما هي القصص التي يقوم عميلك بذكرها عدة مرات خلال المكالمات التليفونية؟

ماهي الاستعارات والتشبيهات التي يستخدمها عميلك بكثرة؟

ما الأشياء التي يبدو أن عميلك يشعر  بالاضطراب أو الحزن عند الحديث عنها؟

ما الأشياء التي يبدو أن عميلك متحمسًا وحيويًا عند الحديث عنها؟

ما هي الكلمات أو الجمل أو العبارات التي استخدمتها والتي لم يكن لها صدى لدى العميل المحتمل؟

ما الكلمات أو الجمل أو العبارات التي استخدمتها التي توحي الى اضطرابات وخوف شديد عند هذه الشريحة؟

صياغة النظرية الثانية

قيم فرضية رسالتك على مقياس من 1 إلى 10 لمعرفة مدى توافقها مع

حيث  رقم واحد الجمهور غير متفاعل معك

 رقم عشره الجمهور يتفاعل بشده و متحمس لسماع المزيد