

# кука+ резултат

за gpt

## Хук + резултат: Категоризирана библиотека

Разделяме готовите заглавия от типа **X→P** в категории, за да можеш лесно да избираш подходяща формула:

### Категория: Ограничения → Победа

- „Тя нямаше време за учене.“ → „Сега продава по 1 оферта на месец с лекота.“
- „Беше сигурна, че не може да работи с по-високи цени.“ → „Сега има листа с чакащи.“
- „Прекалено заета, за да подредиш нещата?“ → „Виж какво направи клиентка с 3 деца и пълен календар.“

### Категория: Съмнение → Доказателство

- „Звучи като клише...“ → „...но точно така клиентка напълни програмата си за 6 дни.“
- „Никой не иска да го чуе...“ → „...но след това започват продажбите.“
- „Звучи грубо, но трябва да го чуеш.“ → „Така клиентка започна да изкарва пари от най-силния си продукт.“

### Категория: Грешно вярване → Истинско решение

- „Твоят бранд не е проблемът.“ → „Търговската ти стратегия е.“
- „Знаеш ли какво отблъсква умни клиенти?“ → „Грешната комуникация.“

- „Най-честата грешка в продажбите днес?“ → „Да звучиш като всички останали. Ето как я поправихме.“

## Категория: Драматичен контраст

- „Първо създаде хаос.“ → „После създаде най-добрия си продукт.“
- „Тя се въртеше в кръг от 3 години.“ → „След 1 месец работа – има устойчиви продажби.“
- „Истината е, че още не си започнала да продаваш.“ → „Но тази малка промяна ѝ донесе 1400 лв за 2 дни.“

## Категория: Прекалено добре, за да е истина?

- „Звучи прекалено добре?“ → „Е, всъщност – звучи стратегически.“
- „Това не е за всеки.“ → „Но една жена създаде бизнес без прегаряне и вече има опашка от клиенти.“
- „Най-подцененото решение в бизнеса?“ → „Създаване на система. Не още един курс.“

## Допълнителни примери (микс от категории)

- „Ти нямаше...“ → „Сега...“ (кат. Ограничения → Победа)
- „Да си майка не значи да спреш да растеш.“ → „Тази клиентка направи офертата си за 3 часа.“
- „Тя не вярваше, че някой ще плати за това.“ → „Първите 3 клиента дойдоха от 1 пост.“
- „Стига вече с техниките за привличане на внимание.“ → „Истинската магия е в добрата оферта.“
- „Никой не купува сложни неща.“ → „Виж как я опростихме и увеличихме печалбата.“
- „Беше напълно изгубена.“ → „Сега има пътека, клиентски аватар и 4 готови поста.“

- „Страхуваш се да звучиш прекалено професионално?“ → „Точно това я отличи.“
- „Промени един ред в описанието си.“ → „И клиентите ѝ спряха да задават глупави въпроси.“
- „Прекалено много знания. Прекалено малко структура.“ → „Как Ива подреди съдържанието си и почна да продава.“
- „Все още ли се опитваш да угодиш на всички?“ → „Виж какво се случи, когато клиент избра точната си аудитория.“
- „Ако не ти се продава – чети това.“ → „Така Ива създаде система, която продава вместо нея.“
- „Когато спреш да чакаш вдъхновение...“ → „...бизнесът ти започва да работи наистина.“
- „Ако само това се промени...“ → „...ще имаш повече яснота, пари и спокойствие от .... (време) нататък.“

- **„Звучи като клише...“ → „...но точно така клиентка .... (постигна) ..... (целите си) за ..... (срок).“**

„Звучи като клише...“ → „...но точно така клиентка напълни програмата си за 6 дни.“

- **„Никой не иска да го чуе...“ → „...но след това започват ..... (изпълнената цел/мечта)“**

„Никой не иска да го чуе...“ → „...но след това започват продажбите.“

- **„Твоят ..... (нещо което клиентът цени) не е проблемът.“ → „(Решението, което му трябва и ев поста) е.“**

**„Твоят бранд не е проблемът.“ → „Търговската ти стратегия е.“**

- **„Тя нямаше ...(мечнатото).“ → „Сега..... постига по..... за ..... време с лекота**

**„Тя нямаше време за учене“ → „Сега продава по 1 оферта на месец с лекота.“**

- **„Прекалено..... характеристика на клиент, за да .....прави.....като.... роля която не харесва?“ → „Ето как постигнахме..... мечтата ..... за..... време.**

**„Прекалено умна, за да продава като инфлуенсърка?“ → „Ето как направихме бранд за зрели клиенти.“**

- **„Беше сигурна, че не може .... предизвикателство.“ → „Сега има ..... мечтаното.“**

**„Беше сигурна, че не може да работи с по-високи цени.“ → „Сега има листа с чакащи.“**

- **„Първо създаде .....първата част от трансформацията“ → „После създаде .... най- мечтания резултат.“**

**„Първо създаде хаос...” → „После създаде най-добрия си продукт.“**

- **„Страхуваш се .....как ще изглеждаш в очите на другите?“ → „Точно това я промени...”**

**„Страхуваш се да звучиш прекалено професионално?“ → „Точно това я отличи.“**

- **„Истинският въпрос не е какво предлагаш.“ → „А кой иска това точно сега.“**

**„Истинският въпрос не е какво предлагаш.“ → „А кой иска това точно сега.“**

- **„Тя се въртеше в кръг .... време.“ → „След ..... време – има мечтания резултат.“**

**„Тя се въртеше в кръг от 3 години.“ → „След 1 месец работа – има устойчиви продажби.“**

- „Знаеш ли какво отблъсква .... мечтания клиент?“ → „Основната заблуда/грешка/закостеняло мнение.“

„Знаеш ли какво отблъсква умни клиенти?“ → „Грешната комуникация.“

- „Твоето ...темпо/стратегия/решение е ок.“ → „Но ...целта ти има нужда от ..... решението.“

„Твоето темпо е ок.“ → „Но бизнесът ти има нужда от система.“

- „Тя промени 1 нещо.... в работата/стратегията/ плановите/ комуникацията .“ → „И клиентите ѝ ..... мечтаната промяна.“

„Промени един ред в описанието си.“ → „И клиентите ѝ спряха да задават глупави въпроси.“

- „Прекалено много ..... Прекалено малко ....“ → „Как клиент подреди ..... си и .....постигна целите си.“
- „Прекалено много знания. Прекалено малко структура.“ → „Как Ива подреди съдържанието си и почна да продава.“
- „Да си ....типичния клиент не значи да.... се откажеш от мечтата/ челта си.“ → „Тази клиентка ... постигна резултата ..... за ..... време.“
- „Да си майка не значи да спреш да растеш.“ → „Тази клиентка направи офертата си за 3 часа.“
- „Тя не вярваше, че ...минимален резултат.“ → „Първите ....ползи дойдоха от минимално усилие, едно действие/форма на лекота.“

„Тя не вярваше, че някой ще плати за това.“ → „Първите 3 клиента дойдоха от 1 пост.“

- „Стига вече с .... клиширани послания в конкретната сфера“ → „Истинската магия е моето решение/продукт/ услуга....“

„Стига вече с техниките за привличане на внимание.“ → „Истинската магия е в добрата оферта.“

- „Никой не купува сложни/скъпи/ трудни неща.“ → „Виж как я опростихме и ....посттигнахме мечтаната цел.“

„Никой не купува сложни неща.“ → „Виж как я опростихме и увеличихме печалбата.“

- „Беше напълно .....негативнен статус на клиента.“ → „Сега има ....3 мечтани цели.“

„Беше напълно изгубена.“ → „Сега има пътека, клиентски аватар и 4 готови поста.“

- „Звучи прекалено добре?“ → „Е, всъщност – звучи стратегически/ истински/женствено/ емоционално.“
- „Звучи прекалено добре?“ → „Е, всъщност – звучи стратегически.“

„Звучи ..... нетипичен начин на говорене, но трябва да го чуеш.“ → „Така клиентка започна да ..... мечтаната цел от най-силния си продукт.“

„Звучи грубо, но трябва да го чуеш.“ → „Така клиентка започна да изкарва пари от най-силния си продукт.“

- „Все още ли се опитваш да угодиш на всички?“ → „Виж какво се случи, когато клиент избра ..... подходът описан в поста.“

„Все още ли се опитваш да угодиш на всички?“ → „Виж какво се случи, когато клиент избра точната си аудитория.“

- „Това не е за всеки.“ → „Но.... тип хора на които искаме да приличаме.... създаде ...мечта 1 и мечта 2.“

„Това не е за всеки.“ → „Но една жена създаде бизнес без прегаряне и вече има опашка от клиенти.“

- „Най-честата грешка в.... моята сфера/бранш днес?“ → „....Грешката посочена в поста.... Ето как я поправихме.“

„Най-честата грешка в продажбите днес?“ → „Да звучиш като всички останали. Ето как я поправихме.“

- „Ако мразиш да.... – прочети това.“ → „Или как клиент създаде/ организира/ зарадва.... с мечтаното от него решение.“

„Ако не ти се продава – чети това.“ → „Така Ива създаде система, която продава вместо нея.“

- „Прекалено заета/уморена/, за да подредиш нещата... мечтания резултат?“ → „Виж какво направи клиентка с 3 деца и пълен календар.“

- „Прекалено заета, за да подредиш нещата?“ → „Виж какво направи клиентка с 3 деца и пълен календар.“
- „Истината е, че още не си.... стресиращата за клиента дейност.“ → „Но тази малка промяна ѝ донесе .... мечтаната трансформация за ..... дни.“

„Истината е, че още не си започнала да продаваш.“ → „Но тази малка промяна ѝ донесе 1400 лв за 2 дни.“

- „Когато спреш да чакаш вдъхновение/ промоции/ да ти остане време...“  
→ „...мечтата ти се реализира наистина.“

„Когато спреш да чакаш вдъхновение...“ → „...бизнесът ти започва да работи наистина.“

- „Най-подцененото решение в ....?“ → „предложеното решение в поста.“

„Най-подцененото решение в бизнеса?“ → „Създаване на система. Не още един курс.“

- „Ако само това се промени...“ → „...ще имаш повече- 3 мечти.... от конкретен период от време нататък.“

„Ако само това се промени...“ → „...ще имаш повече яснота, пари и спокойствие от октомври нататък.“