

**JAK NAPISAĆ
SKUTECZNE
ZAPROSZENIE
na warsztaty i webinarzy?**

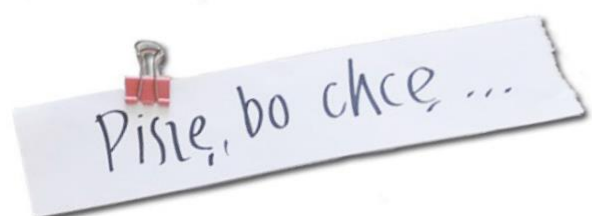
Krystyna Bezubik

 *Piszę, bo chce ...*

Praktyczny kurs

JAK NAPISAĆ SKUTECZNE ZAPROSZENIE na warsztaty i webinary?

Krystyna Bezubik



Praktyczny kurs

© Copyright by
Krystyna Bezubik & e-bookowo
Zdjęcie na okładce: Wojciech Wojtkielewicz
Korekta: Patrycja Bukowska

Projekt okładki: e-bookowo

ISBN e-book 978-83-7859-900-5

Wydawca: Wydawnictwo internetowe e-bookowo
www.e-bookowo.pl

Kontakt: wydawnictwo@e-bookowo.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.
Kopiowanie, rozpowszechnianie części lub całości
bez zgody wydawcy zabronione
Wydanie I 2017

WSTĘP

Kilka lat temu, gdy rozpoczynałam swoją przygodę jako trenerka kreatywnego pisania, z ekscytacją oczekiwałam pierwszych warsztatów. Przygotowywałam się do nich co najmniej kilka miesięcy, gdyż z moją mentorką od marketingu opracowywałyśmy program, plan działania, doprecyzowałyśmy grupę docelową. Warsztaty były dla mnie z jednej strony wisienką na torcie, z drugiej – początkiem przygody trenerskiej.

Pamiętam, że towarzyszyła mi wizja pełnej sali i bardzo konkretny cel: zaprezentować mój program ludziom, którzy poczują, że jest on przeznaczony dla nich.

Od tej pory przeprowadziłam kilkaset warsztatów i webinarów. Nieważne jednak, który z kolei webinar przeprowadzam, pierwsze kroki są zawsze takie same. Jednym z nich jest napisanie zaproszenia. Trzeba to zrobić tak, by czytelnik poczuł, że to spotkanie jest właśnie dla niego, i po prostu się zapisał.

Opracowanie pierwszego zaproszenia zajęło mi kilka godzin. Dopiero po kilku latach korzystania z niego poczułam, że czas je zmienić.

Kolejne zaproszenia powstawały już szybciej. Nieraz w ostatniej chwili – szczególnie w rzeczywistości online i w przypadku webinaru, którego nie planowałam powtarzać. Jednakże mając świadomość, jak powinno wyglądać takie zaproszenie, łatwiej było mi je przygotować – niezależnie od tego, czy pisałam całkiem nowy tekst do wielokrotnego wykorzystania, czy też tworzyłam tekst do jednorazowego wydarzenia. Wiedziałam już, w jaką strukturę ubrać słowa, by były one skuteczne i ludzie naprawdę czuli, że warto przyjść.

Lubię dzielić się swoją wiedzą i dlatego zdecydowała się przygotować kurs: „Jak pisać skuteczne teksty zaproszeń”. Przygotowałam go w formie e-booka. Jednak jest to zdecydowanie więcej niż zwykła publikacja. Jest to przede wszystkim

praktyczny przewodnik, jak krok po kroku napisać zaproszenie, dzięki któremu ludzie autentycznie poczują, że Twoja oferta (warsztaty/webinar/kurs), ma dla nich ogromną wartość.

Z wiedzy, którą Ci przekażę, będziesz korzystać wielokrotnie. A tak naprawdę przez cały okres prowadzenia biznesu.

Czas przeznaczony na kurs zwróci Ci się za każdym razem, gdy będziesz organizować webinar czy warsztaty.

Obok wiedzy teoretycznej proponuję Ci ćwiczenia i bardzo mocno zapraszam, byś je wykonała. Aby opanować nową umiejętność, trzeba ćwiczyć, ćwiczyć i jeszcze raz ćwiczyć. Nawet jeśli na początku będziesz mieć problemy z pisaniem, to z każdym kolejnym tekstem będzie Ci coraz łatwiej.

Kurs składa się z 7 kroków:

- Krok 1 – Poznaj swojego klienta i jego język
- Krok 2 – Naucz się języka korzyści
- Krok 3 – Przyciągnij uwagę, czyli sztuka pisania tytułów
- Krok 4 – Stwórz profesjonalną notkę „O mnie”
- Krok 5 – Ubierz swoje zaproszenie w strukturę
- Krok 6 – Zadbaj o wygląd zaproszenia na stronie
- Krok 7 – Wisienka na torcie, czyli język zmysłów.

Może być tak, że poczujesz pokusę, by pominąć krok 1 i 2 i od razu zacząć od tworzenia tytułów. Nie rób tego. **Znajomość klienta, jego języka i umiejętność posługiwania się językiem korzyści to podstawy skutecznego zaproszenia.** Nawet jeśli masz już opracowany profil swojego klienta (mam nadzieję, że tak jest), w kroku pierwszym jeszcze raz prześledź wypowiedzi osób z Twojej grupy docelowej. Dzięki temu będziesz lepiej widzieć, jak do nich mówić i pisać. Może to też wpłynąć na program Twojego zaproszenia.

To tyle w ramach wstępu. A teraz czas przejść do konkretów. Zaczynamy!

KROK 1.

Poznaj swojego klienta i naucz się jego języka

A. MÓJ IDEALNY KLIENT

FAKT: Ludzi tak naprawdę nie obchodzisz Ty. Nie interesuje ich Twoja firma. Nawet nie są zainteresowani Twoimi warsztatami ani Twoim webinarom. Troszczą się wyłącznie o rozwiązanie własnych problemów/potrzeb. Jeżeli potrafisz pokazać, że obecność na spotkaniu, które organizujesz, pomoże im rozwiązać problemy czy zaspokoić potrzeby, wtedy będą bardzo zainteresowani Tobą i Twoimi usługami.

STOP! Przeczytaj jeszcze raz powyższy akapit. Po raz pierwszy zetknęłam się z tym faktem dzięki materiałom szkoleniowym programu „Prosperuj jako coach”, który prowadzi Małgorzata Żukowska. Przez ostatnie lata przekonałam się, że to właśnie tak działa. Ludzie przychodzą na spotkanie wtedy, gdy czują, że dam im coś wartościowego. Gdy pokażę, że potrafię im pomóc.

Jeżeli już byłeś na jakimś kursie marketingowym, śledzisz webinary, live’y z tego zakresu, wiesz, że każdy marketing zaczyna się od wybrania grupy docelowej czy też stworzenia profilu idealnego klienta. Niektórzy wręcz radzą, by stworzyć awatar swojego klienta – nadać mu imię, określić wiek itd.

W przypadku zaproszenia jest podobnie. Jest to tekst marketingowy, więc pisanie trzeba zacząć od określenia, do kogo ma on trafić. Z kim chcesz pracować? Do kogo chcesz dotrzeć? A przede wszystkim musisz odpowiedzieć sobie na pytanie, w czym tej osobie pomożesz.

PAMIĘTAJ! Zaproszenie pisane do wszystkich nie trafi do nikogo. Im precyzyjniej określisz grupę docelową, tym Twoje zaproszenie będzie skuteczniejsze.

O AUTORCE

Krystyna Bezubik – oficjalnie: pisarka, doktor literaturoznawstwa (studia doktoranckie i obrona w Instytucie Badań Literackich PAN w Warszawie). Publikowała w „Polonistyce”, „Pamiętniku Literackim”, „Fa-arcie”, „Epei”; wydała: tomik opowiadań pt. „Podróż”, „Tatry huczą gnozą!”, „Piszę, bo chcę. Poradnik kreatywnego pisania”. Jurorka w konkursach literackich. Autorka programu kursów i warsztatów kreatywnego pisania „Piszę, bo chcę...”

(www.PiszeBoChce.pl).

Prywatnie: miłośniczka dobrej książki i kociego towarzystwa.

Od wielu lat pracuje przez internet z osobami z całego świata. Nie jest panią od polskiego, która wytknie Ci błędy. Pomoże Ci rozwinąć skrzydła twórczych, pisarskich możliwości. Nie jest redaktorką, która wie lepiej, o czym powinnaś pisać. Wierzy w Twój pomysł. Nie zapyta Cię: „Po co ci to?”, „A co z normalną pracą?”, lecz: „Czujesz potrzebę pisania? Pisz! Masz prawo popęlniać błędy, a grafomaństwo jest naturalnym etapem rozwoju”. Głęboko wierzy w to, że każdy, kto czuje potrzebę wyrażania siebie poprzez słowo, może to robić. Jeżeli jest potrzeba – jest talent. Jeżeli każda komórka ciała mówi Ci: „Pisz”, to... po prostu pisz.

Masz ochotę na więcej treści inspiracji pisarskich? Zapisz się na newsletter „Piszę, bo chcę”: <http://piszebochce.pl/list-z-inspiracja/>

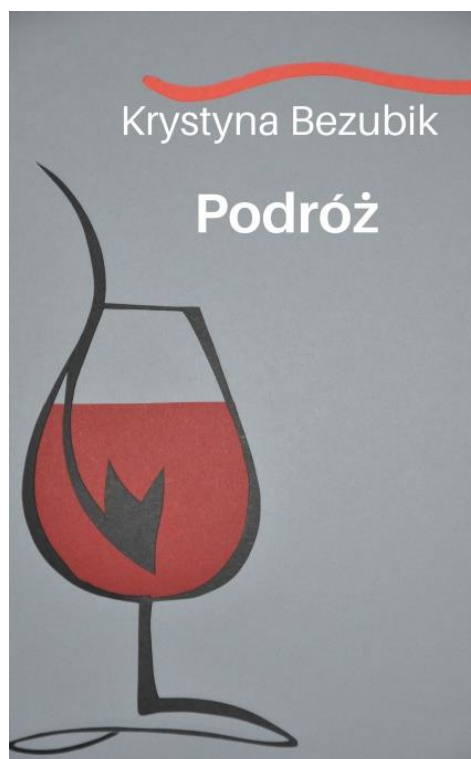


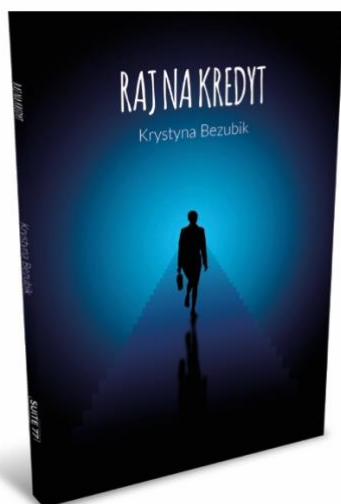
Poradnik „Piszę, bo chcę” to: 220 stron porad pisarskich, dialogów o pisaniu i kilkadziesiąt ćwiczeń. Poradnik kreatywnego pisania „Piszę, bo chcę” pod pewnym względem jest szczególny – posiada strukturę dialogów między czterema osobami: prowadzącą kurs kreatywnego pisania i trzema kursantkami – kobietami, które chciałyby pisać, ale stale coś je powstrzymuje. Czytając książkę, poczujesz się, jakbyś sama uczestniczyła w kursie kreatywnego pisania.

Dzięki lekturze poradnika „Piszę, bo chcę” dowiesz się:

- jak pokonać blokady twórcze,
- gdzie szukać inspiracji,
- jak budować motywację do pisania,
- jak znaleźć czas na pisanie,
- jak ćwiczyć warsztat pisarski (od planowania książki po jej wstępną redakcję).

Tomik opowiadań „Podróż” jest niecodzienną podróżą po codzienności egzystencji i uczuciach. Przenosi do świata zwykłego, ale pełnego magii, w którym mały diabeł może spać zwinięty jak kot lub pływać w kieliszku wina. W tym świecie zamiana w czarownicę staje się lekarstwem na niewidzialność, a picie porannej kawy nabiera wymiary egzystencjalnego.





„**Raj na kredyt**” to opowieść o pragnieniu zmiany i spełnienia. To ironiczny obraz świata naukowego.

Młoda dziewczyna marzy o zerwaniu z codzienną rutyną. Decyduje się na studia doktoranckie. Etapy, przez jakie przechodzi, nie tylko pozbawiają ją złudzeń, lecz także stają się czynnikami warunkującymi jej rozwój.

„Raj na kredyt” to książka dla tych, którzy są gotowi zanurzyć się w opowieść na granicy jawy i snu, pełnej metafor, symboli i odniesień do literatury.

Pisania można się nauczyć. Trzeba dużo czytać i pisać. Tak przynajmniej twierdzi King. A ciekawe ćwiczenia Ci tylko w tym pomogą.

"Piszę codziennie. 36-dniowe wyzwanie" to 36 ćwiczeń, dzięki którym:

- wyrobisz w sobie nawyk systematycznego pisania;
- wyćwiczysz swój warsztat pisarski;
- wyćwiczysz "lekkie pióro".

36 dni. 36 ćwiczeń pisarskich. A wszystko po to, aby zacząć pisać tak, by inni chcieli to czytać i z czasem napisać dobrą książkę lub prowadzić poczytny blog.

Jesteś gotowy podjąć wyzwanie?



Piszę, bo chce ... 36-dniowe wyzwanie

Polecamy inne książki autorki:

