

SITO STONKSJA: SZYBKI ZYSK CZASU

Skrypty i Architektura 93 Sekund. Same Fakty.

Sprzedaż to nie proszenie o uwagę. To przemysłowy mechanizm odrzucenia. Jeśli lead nie pasuje do kryteriów, usuwasz go z procesu. Szybka dyskwalifikacja to czysty zysk czasu (Stonks .

1. AMATOR VS. KLINICZNY DIAGNOSTA

AMATOR (Not Stonks )	DIAGNOSTA (Stonks )
• Chaos i rzucanie sieci na oślep • Błaganie klienta o minutę rozmowy • Panika i niska konwersja	• Brutalne sito kwalifikacyjne BANT • Pełen autorytet od pierwszej sekundy • Odcinanie zdesperowanej akwizycji

2. ARCHITEKTURA 93 SEKUND (ZIMNA KREW)

Mózg klienta ma naturalny odruch obronny. Łamiemy go sztywną strukturą otwarcia:

- **0-5s | Pattern Interrupt:** Zgwałcenie schematu myślowego. Odcięcie zwrotów telemarketera.
- **5-15s | Powód:** Zaspokojenie logiki. Krótki strzał, dlaczego akurat teraz.
- **15-60s | Haczyk (Ból):** Wskazanie krwawiącej rany u podobnych firm na rynku.
- **60-93s | Ramy czasowe:** Zero sprzedaży produktu. Cel: rezerwacja terminu w kalendarzu.

ZAKAZANE ZWROTY (Natychmiastowa utrata statusu):

- „Czy mogę zająć minutkę?” / „Czy nie przeszkadzam?” / „Dzwonię szybko zapytać...”

ZWROTY PEŁNEJ WŁADZY:

- „Słuchaj Janie, wiem, że jesteś zajęty i wpadam w najgorszym momencie...”
- **Złota fraza:** Zawsze używaj zwrotu „Dzwonię, ponieważ...” (Mózg domaga się uzasadnienia).
- **Fizjologia:** Mów w tempie autorytetu (~176 słów na minutę). Powyżej 200 brzmisz jak zdesperowany akwizytor.

3. DIAGNOSTYKA BANT: SHARP SCALPEL SCRIPTS

Koniec z nudnymi pytaniami. Tnij ostro i wyciągaj twarde dane:

[B]udżet: Zamiast „Jaki macie budżet?”

→ „Jeśli rozwiążemy ten problem, jaki to będzie miało wpływ na Wasze przychody lub redukcję kosztów w tym roku?”

[A]utorytet: Zamiast „Czy Pan o tym decyduje?”

→ „Kto poza Panem musi złożyć podpis, aby ta zmiana fizycznie weszła w życie w firmie?”

[N]ieustępliwa Potrzeba: Zamiast „Czy chcecie szkolenie?”

→ „Jakie będą finansowe i operacyjne konsekwencje, jeśli ten problem zostanie z nami w kolejnym kwartale?”

[T]erminalny Czas: Zamiast „Kiedy planujecie zakup?”

→ „Od kiedy to rozwiązanie musi u Was działać, abyście uniknęli dalszych strat?”

4. REGUŁA SW3N: MENTALNOŚĆ KROKU W PRZÓD

Maksymalnie 3 próby kontaktu wartościowego, potem twarde odcięcie leada. Handlowiec nie czeka, działa według zasady:

Some Will. Some Won't. So What? Next! 