

GHIDUL TĂU COMPLET

Business online autentic + Systeme.io pas cu pas

— by Digital Mind System —

Construiește ceva al tău. După regulile tale.

Sistemul vânzărilor corecte

© Drept de revânzare inclus (MRR) • Fără modificări permise • Preț de vânzare: 38€

Acest ghid se vinde la pachet cu ghidul „Configurare platformă Systeme.io“. Ambele ghiduri se vând la preț de 38 de euro și nu se pot vinde separat."

Drepturi de utilizare — Sistemul vânzărilor corecte

Acest document este distribuit sub licență Master Resale Rights (MRR). Prin achiziționarea sau primirea acestui produs, ești de acord cu următorii termeni:

Aveți dreptul să:

- ✦ Revândeți acest produs ca atare, nemodificat, la prețul minim de 38€.
- ✦ Îl includeți într-un pachet plătit alături de alte produse, cu condiția că prețul total al pachetului să fie de minimum 38€.
- ✦ Permiteți cumpărătorilor voștri să îl revândă mai departe cu aceleași drepturi MRR.
- ✦ Îl promovați pe rețelele de socializare sau prin email marketing ca produs al vostru.

Nu aveți dreptul să:

- ✦ Modificați, editați sau eliminați orice parte din conținutul acestui document.
- ✦ Îl oferiți gratuit în orice formă — nici ca bonus, nici ca material de captare.
- ✦ Pretindeți că sunteți autorul original al conținutului.
- ✦ Îl distribuiți pe platforme de torrente sau site-uri de partajare gratuită a fișierelor.
- ✦ Reduceți prețul de vânzare sub 38€.

Prin achiziționarea acestui produs, confirmați că ați citit și acceptați acești termeni de utilizare.

Termeni și condiții — Produs digital

contact@digitalmindsystem.com | digitalmindsystem.com

1. Obiectul contractului

Prin achiziționarea acestui produs digital, cumpărătorul primește acces imediat la documentul digital descris, conform licenței MRR menționate mai sus. Produsul este livrat în format digital (PDF/DOCX) și nu implică livrare fizică.

2. Prețul și plata

Prețul produsului este de 38€ (treizeci și opt de euro), TVA inclus conform §19 UStG (Kleinunternehmerregelung). Plata se efectuează integral înainte de accesarea produsului, prin metodele de plată disponibile pe platformă (Stripe / PayPal).

3. Livrare și acces

Accesul la produs se acordă imediat după confirmarea plății, prin link de descărcare trimis pe adresa de email introdusă la comandă. Vânzătorul nu este responsabil pentru adrese de email introduse greșit de cumpărător.

4. Drept de retragere — Produse digitale

Conform §356 alin. (5) BGB, dreptul de retragere pentru conținut digital se stinge imediat ce descărcarea sau accesul a început, cu acordul explicit al cumpărătorului. Prin finalizarea comenzii, cumpărătorul confirmă că este de acord cu livrarea imediată și renunță la dreptul de retragere de 14 zile.

5. Răspundere

Vânzătorul nu garantează rezultate financiare specifice ca urmare a utilizării informațiilor din acest produs. Conținutul are scop educativ și informativ. Fiecare utilizator este responsabil pentru deciziile și acțiunile sale comerciale.

6. Proprietate intelectuală

Conținutul original al acestui document este creat de Iulia Florina Dragut — Digital Mind System. Revânzarea este permisă exclusiv în condițiile licenței MRR descrise mai sus. Orice utilizare neautorizată poate constitui o încălcare a drepturilor de proprietate intelectuală.

7. Legea aplicabilă

Prezentul acord este guvernat de legislația Republicii Federale Germania. Orice litigiu va fi soluționat pe cale amiabilă sau, dacă nu este posibil, în fața instanței competente din Germania.

Prin achiziționarea acestui produs confirmați că ați citit, înțeles și acceptat acești termeni.

Despre acest ghid

Acest ghid a fost creat pentru femeile care vor mai mult decât un salariu fix și o zi de luni care le apasă. Poate ești la început și nu știi de unde să pornești. Poate ai încercat, te-ai pierdut în informații și ai renunțat. Poate îți dorești ceva al tău, dar nu știi exact cum să construiești.

Ei bine, este normal. Așa începe fiecare.

Ceea ce diferențiază pe cineva care reușește de cineva care renunță nu este talentul sau norocul. Este faptul că a găsit un sistem, o persoană sau un ghid care i-a arătat calea pas cu pas — fără să se piardă în ceața informațiilor de pe internet.

Pentru a începe corect și dacă vrei să înțelegi cum să pui în practică acest model de business(cu rezultate bineînțeles)atunci trebuie să înțelegi care este diferența dintre nevoie, dorință și obiectiv.

Nevoie, Dorință și Obiectiv

Ghid practic pentru claritate și aliniere personală

Scopul modului

La finalul acestui modul vei ști:

- ◆ să faci diferența clară între nevoie, dorință și obiectiv
- ◆ să-ți identifiți propriile nevoi reale
- ◆ să-ți transformi dorințele în obiective concrete

1. Ce este o NEVOIE?

O nevoie este ceva esențial pentru echilibrul tău fizic, emoțional sau mental. Nevoile sunt **de bază** și nu pot fi ignorate pe termen lung fără consecințe.

- ◆ siguranță
- ◆ iubire și conexiune
- ◆ odihnă
- ◆ stabilitate financiară minimă
- ◆ recunoaștere

Dacă o nevoie nu este îndeplinită → apare frustrarea, anxietatea sau dezechilibrul.

2. Ce este o DORINȚĂ?

O dorință este ceva ce îți dorești, dar nu este esențial pentru supraviețuire sau echilibru. Dorințele sunt influențate de mediul social, experiențe, comparație cu alții și stilul de viață.

- ◆ o mașină mai scumpă
- ◆ vacanțe exotice
- ◆ haine de brand

Dorințele pot deveni infinite dacă nu sunt conștientizate.

3. Ce este un OBIECTIV?

Un obiectiv este o dorință clară, definită și transformată într-un plan concret. Are **direcție, termen limită și pași de acțiune**.

- ◆ „Vreau să economisesc 5.000€ în 6 luni”
- ◆ „Vreau să slăbesc 5 kg în 3 luni”
- ◆ „Vreau să lansez un curs online până în iunie”

Obiectivele transformă dorințele în rezultate.

Diferența pe scurt

Concept	Ce este	Caracteristică principală	Exemplu
Nevoie	Esențială	Trebuie îndeplinită	<i>Am nevoie de siguranță</i>
Dorință	Opțională	Îmi place / vreau	<i>Vreau o mașină nouă</i>
Obiectiv	Plan concret	Are acțiune și termen	<i>Strâng bani pentru mașină în 12 luni</i>

EXERCIIII PRACTICE

Exercițiul 1: Clarificare

Am nevoie

de:

...

Îmi

doresc:

.....

Transform această dorință în

obiectiv:

Exercițiul 2: Filtru de realitate

- ◆ Este o nevoie reală sau o influență externă?
- ◆ Ce se întâmplă dacă nu o obțin?
- ◆ Merită energia și timpul meu?

Mini-acțiune

Alege o dorință din viața ta și transform-o într-un obiectiv folosind formula:

„Vreau să _____ până la data de _____ prin _____.”

„Trăiesc după nevoile mele reale sau după dorințele impuse de exterior?”

Obiectivul SMART

Un cadru puternic pentru stabilirea obiectivelor clare, măsurabile și realizabile

1. INTRODUCERE

Ce este metoda SMART?

SMART este un acronim care descrie cele cinci calități esențiale pe care trebuie să le aibă un obiectiv bine formulat. Dezvoltată inițial în domeniul managementului, metoda SMART a devenit astăzi unul dintre cele mai utilizate instrumente în coaching, leadership și dezvoltare personală.

Ea transformă intenții vagi în planuri concrete, acționabile. Un obiectiv SMART nu este despre a visa mai mic — ci despre a gândi mai clar. Îți oferă un cadru care elimină ambiguitatea, crește motivația și îți permite să măsoți progresul real.

S	Specific — Direct, detaliat și cu sens clar pentru tine
M	Măsurabil — Cuantificabil, știi exact când l-ai atins
A	Accesibil — Realist, cu resursele necesare la îndemână
R	Relevant — Important pentru viața ta în acest moment
T	Timp — Are o dată de start și un termen clar

2. FUNDAMENT

De ce este important să ne setăm obiective?

Creierul uman are nevoie de direcție. Fără un obiectiv clar, energia ta se risipește în activități care nu te duc nicăieri. Un obiectiv bine formulat activează resursele interne, clarifică prioritățile și creează un sentiment puternic de scop.

- ◆ **Claritate și direcție** — Un obiectiv clar îți spune exact unde mergi. Elimină zgomotul și îți oferă un filtru prin care iei decizii zilnice.
- ◆ **Motivație susținută** — Obiectivele bine definite creează un sentiment de scop. Știi de ce faci ceea ce faci și asta îți alimentează energia.
- ◆ **Măsurarea progresului** — Fără un obiectiv, nu știi dacă avansezi sau stagnezi. Ai puncte de referință clare care îți confirmă că ești pe drumul cel bun.
- ◆ **Responsabilitate personală** — Când îți asumi un obiectiv concret, crești nivelul de responsabilitate față de tine. Nu mai există scuze vagi.
- ◆ **Creșterea încrederii** — Fiecare obiectiv atins consolidează convingerea că ești capabilă. Succesele mici construiesc fundația pentru realizări mari.
- ◆ **Reducerea anxietății** — Incertitudinea creează stres. Un plan clar transformă haosul în pași gestionabili, dând creierului sentimentul de control.

3. DISTINCȚIE ESENȚIALĂ

Diferența dintre dorință și obiectiv

Mulți oameni trăiesc cu dorințe — și se întreabă de ce viața lor nu se schimbă. Răspunsul stă în diferența fundamentală dintre a dori și a decide.

DORINȚA	OBIECTIVUL SMART
<i>„Vreau să fiu mai sănătoasă.”</i>	<i>„Voi alerga 5 km de 3 ori/săpt., timp de 2 luni.”</i>
✗ Este vagă și nedefinită	✓ Este clară și precis definită
✗ Nu are un termen limită	✓ Are termen limită stabilit
✗ Rămâne în zona visării	✓ Presupune angajament real
✗ Ușor de amânat la nesfârșit	✓ Știi exact când ai atins-o

„O dorință rămâne un vis până în momentul în care îi dai o formă, un termen și un plan. Abia atunci devine un obiectiv — și abia atunci începe schimbarea.”

4. CRITERIILE SMART

Construiește-ți obiectivul criteriu cu criteriu

Parcurge fiecare dimensiune și răspunde cu sinceritate la întrebările de explorare. Cu cât răspunsurile tale sunt mai detaliate, cu atât obiectivul tău devine mai puternic și mai ancorat în realitate.

S — Specific

Obiectivul este direct, detaliat și are însemnătate, sens și valoare pentru tine. Cu cât este mai specific, cu atât creierul tău știe mai bine spre ce să se îndrepte.

Întrebări de explorare: Ce vrei să obții? Cum va arăta obiectivul tău când va fi atins? Poți să fii mai specifică?

M — Măsurabil

Obiectivul este măsurabil și progresul poate fi urmărit pas cu pas până la succes. Dacă nu îl poți măsura, nu știi niciodată dacă ai ajuns.

Întrebări de explorare: Succesul obiectivului tău este cuantificabil? Cum vei ști că ți-ai atins obiectivul? Cum transpui intenția în ceva măsurabil?

A — Accesibil

Obiectivul este realizabil, realist, iar tu ai instrumentele și resursele necesare pentru a-l atinge. Ambițios — da. Imposibil — nu.

Întrebări de explorare: Cum vei obține ceea ce ți-ai propus? Poți face tu asta? Ai resursele necesare? Care sunt pașii concreți de urmat?

R — Relevant

Obiectivul este aliniat cu starea ta de bine și este important pentru viața ta în acest moment. Dacă nu rezonă cu valorile tale, motivația va dispărea.

Întrebări de explorare: Ce te motivează să atingi acest obiectiv? De ce vrei să atingi acest obiectiv? Cât de important este pentru tine acum?

T — Timp

Obiectivul are o dată de început și o dată de finalizare. Fără termen, orice obiectiv poate fi amânat la nesfârșit. Termenul creează urgență sănătoasă.

Întrebări de explorare: Când demarezi procesul? Când faci prima acțiune? Când va fi obiectivul atins? Care este termenul limită? Este realist acest termen?

5. ÎNCHEIERE & CHEMARE LA ACȚIUNE

Momentul perfect nu va veni niciodată. Începe acum.

Ai parcurs întreg cadrul SMART. Acum știi ce înseamnă un obiectiv bine formulat, de ce este esențial să ți-l setezi și care este diferența dintre a visa și a acționa. Dar cunoașterea singură nu schimbă nimic. Există un singur lucru care face diferența: decizia de a face primul pas — astăzi, nu mâine.

- 1. Identifică UN singur obiectiv.** Cel mai important lucru pe care vrei să îl atingi în următoarele 90 de zile. Concentrarea este superputerea ta.
- 2. Scrie-l prin filtrul SMART.** Ia o foaie de hârtie și răspunde la fiecare întrebare din cadrul SMART. Actul fizic al scrierii crește angajamentul față de obiectiv.
- 3. Stabilește prima acțiune pentru azi.** Nu pentru săptămâna viitoare. Oricât de mică ar fi — un e-mail trimis, un telefon dat, 10 minute alocate. Prima acțiune sparge inerția.
- 4. Spune-i cuiva despre obiectivul tău.** Angajamentul public crește dramatic rata de finalizare. Responsabilitatea externă este un motor puternic.

WORKBOOK

Nevoie vs Dorință vs Obiectiv — Ghid practic pentru claritate și aliniere personală

1. CLARITATEA PERSONALĂ

Ce simt că îmi lipsește în viața mea acum?

.....

.....

.....

♥ **Care sunt nevoile mele reale (emoționale, mentale, fizice)?**

.....

.....

.....

2. DORINȚELE MELE

Ce îmi doresc în acest moment?

1.
2.
3.

3. TRANSFORMAREA ÎN OBIECTIV

Dorința mea este:

.....

.....

„Vreau să _____ până la data de _____”

Primul pas (în următoarele 48h):

.....

.....

Angajamentul meu

În următoarele 7 zile voi:

.....

.....

.....

.....

*„Trăiesc în acord cu nevoile mele reale sau cu dorințele
influențate din exterior?”*

Sistemul vânzărilor corecte

Primul pas: înțelege de ce faci asta

Înainte să postezi ceva, înainte să îți faci profilul, înainte de orice altceva — trebuie să răspunzi sincer la trei întrebări. Ele sunt busola ta.

- 1. De ce faci asta? Care este motivul tău real?**
- 2. Cui te adresezi? Care este profilul clienței tale ideale?**
- 3. Cum te promovezi pe baza DE CE-ului tău?**

Aceste întrebări nu sunt retorice. Sunt punctul de start al oricărui business care funcționează pe termen lung. Când știi DE CE faci ceva, cum o comunică devine natural. Când nu știi, orice postare sună forțat — și oamenii simt asta.

***la-ți timp să răspunzi la aceste trei întrebări înainte să continui.
Ele sunt fundamentul pe care se construiește tot restul.***

Filosofia unui business care funcționează pentru tine

Există câteva adevăruri pe care trebuie să le înțelegi înainte de orice strategie sau tehnică. Acestea sunt fundamentul pe care construiești tot restul.

- ✦ Businessul tău trebuie să fie construit în funcție de viața ta de zi cu zi — nu invers.
- ✦ Trebuie să te reprezinte pe tine: valorile tale, stilul tău, ritmul tău.
- ✦ Nu trebuie să te chinui. Dacă simți că te lupți cu el în fiecare zi, ceva nu e aliniat.
- ✦ Trebuie să funcționeze și atunci când nu ești activă pe rețele. Construiește ceva pasiv.
- ✦ Urmărește un plan și adaptează-l așa cum ți se potrivește ție.
- ✦ Nu te da bătută. Experiența vine pe parcurs, nu trebuie să le știi pe toate de la început.

Cel mai mare avantaj pe care îl poți avea la început? Să te lași ghidată de cineva care a făcut deja acest research pentru tine.

Pregătește-te mental înainte să începi

Înainte de orice acțiune practică, trebuie să îți pregătești terenul din interior. Mulți oameni eșuează nu din lipsa de informații, ci din lipsa de mindset potrivit.

Gândește-te: vrei să faci ceva, care este primul lucru pe care îl faci? Probabil dai un search pe Google. După ce găsești informații, există două variante:

- ✦ Renunți — pentru că te-ai băgat în ceață și nu știi de unde să începi.
- ✦ Continui să cauți — dar și așa, la un moment dat, oboseala câștigă.

Concluzia? Este greu ca începătoare să ajungi să știi totul fără să ai experiență. Experiența vine pe parcurs și este diferită pentru fiecare. De aceea cel mai important este să te lași ajutată de o persoană care a trecut deja prin tot acest research pentru tine — să scutești timp, nervi și bani.

Sistemul în 3 pași — cum crește businessul tău

Etape

- ✦ 1. Fă-te cunoscută
- ✦ 2. Vinde
- ✦ Scalează

Acesta este cel mai important capitol din ghid. Înțelegând acești 3 pași, vei ști exact unde ești acum, ce trebuie să faci în continuare și de ce lucrurile nu merg dacă sari un pas. Mulți oameni se descurajează sau intră în burnout tocmai pentru că nu știu că există o ordine firească în care se construiește un business online.

Nu poți vinde dacă nimeni nu te știe. Nu poți scala dacă nu ai vândut. Ordinea contează.

1

Fă-te cunoscută — construiește încredere

În această etapă nu vinzi. Postezi constant pentru ca oamenii să te cunoască, să vadă cine ești, ce valori ai și de ce merită să te urmărească. Contul tău crește, audiența se încălzește, curiozitatea apare.

Ce faci în această etapă:

- ✦ Postezi despre povestea ta — de ce ai ales să faci asta
- ✦ Arăți evoluția ta zilnică, chiar dacă ești la început
- ✦ Nu ai rezultate sau testimoniale încă? Vorbești despre drumul tău: ce încerci, ce înveți, ce simți. Autenticitatea vinde mai mult decât orice cifră.
- ✦ Interacționezi cu audiența: răspunzi la comentarii, pui întrebări în story-uri
- ✦ Urmărești ce tip de conținut atrage mai multă curiozitate și repeți

Durează până când oamenii încep să îți scrie, să întrebe, să reacționeze constant. Aceasta este semnalul că ești pregătită să treci la pasul 2.

2

Vinde — transformă curiozitatea în clienți

Acum că oamenii te știu și au încredere în tine, poți introduce oferta. Nu vinzi agresiv — ghidezi. Răspunzi la întrebări, explici valoarea, tratezi obiecțiile și îi ajuți să ia o decizie.

Ce faci în această etapă:

- ✦ Introduci postări de vânzare (dar nu mai mult de 30% din conținut)
- ✦ Răspunzi la mesaje personalizat — nu cu texte copiate
- ✦ Înveți să tratezi obiecțiile cu calm și empatie
- ✦ Faci follow-up după conversații
- ✦ Colectezi primele testimoniale și le folosești în conținut

Atenție la burnout în această etapă:

Dacă nu vinzi imediat, nu înseamnă că nu merge. Înseamnă că audiența ta încă se încălzește sau că mesajul tău are nevoie de ajustare. Testează, nu renunța.

3

Scalează — fă să funcționeze fără tine

Ai vândut, ai clienți mulțumiți, ai testimoniale. Acum construiești sistemele care fac businessul să crească chiar și când nu ești activă: email marketing, afiliați, automatizări.

Ce faci în această etapă:

- ✦ Construiești o listă de email și trimiți campanii regulate
- ✦ Activezi programul de afiliați — clienții tăi devin ambasadori
- ✦ Creezi funneluri automate pe Systeme.io
- ✦ Analizezi ce a mers cel mai bine și repeți la scară mai mare
- ✦ Îți permiți să fii mai puțin activă pe rețele fără să scadă vânzările

Aceasta este etapa visată — dar nu se poate ajunge la ea fără primele două.

Nu te compara cu cineva care e în etapa 3 când tu ești în etapa 1. Fiecare a început de la zero.

Planul tău de conținut — simplu, de la zero

Dacă nu ai niciodată postat pentru un business și nu știi nimic despre marketing digital, această secțiune este pentru tine. Îți explic exact ce să postezi, când și de ce — fără termeni complicați.

Cele 3 tipuri de postări

① Postări de creștere — ca să te cunoască lumea

Scopul lor este să aduci oameni noi pe cont și să construiești încredere. Nu vorbești despre produse. Vorbești despre tine.

- ✦ Povestea ta — de ce ai ales să faci asta
- ✦ O zi din viața ta — cum îmbini jobul cu businessul
- ✦ Ce ai învățat azi — chiar dacă ești la început
- ✦ O greșeală pe care ai făcut-o și ce ai înțeles din ea

② Postări de încălzire — ca să vrea să cumpere

Scopul lor este să arăți că produsul funcționează. Dacă nu ai testimoniale, vorbești despre evoluția ta.

- ✦ Evoluția ta: ce știai acum 3 luni vs. ce știi acum
- ✦ Ce s-a schimbat în viața ta de când ai început
- ✦ Primul tău rezultat, oricât de mic — prima vânzare, primul follow, prima reacție
- ✦ Când ai testimoniale: postează-le cu permisiunea clienței, în cuvintele ei

③ Postări de vânzare — ca să cumpere

Scopul lor este să prezinți oferta direct. Nu mai mult de 30% din tot conținutul tău.

- ✦ Ce conține programul și ce obții concret
- ✦ Cât costă și de ce merită
- ✦ Un CTA clar: cum poți cumpăra, unde dai click

Cum arată o săptămână de postări

- ✦ Luni — postare de creștere (povestea ta, evoluție, ce ai învățat)
- ✦ Marți — story cu interacțiune (întrebare, sondaj, Q&A)
- ✦ Miercuri — postare de încălzire (evoluție sau testimonial)
- ✦ Joi — story cu conținut educativ sau motivațional
- ✦ Vineri — postare de vânzare cu CTA clar
- ✦ Sâmbătă — reel personal sau motivațional
- ✦ Duminică — pauză sau repost la ceva ce a mers bine

La început nu urmărești cifre mari. Urmărești să fii constantă și să înveți ce funcționează pentru tine.

Idei de video-uri care atrag și vând

Video-uri despre viața ta reală

4. Cum te simți după o zi de lucru în care ai muncit mult dar nu ești apreciată?
5. Cum te simți când știi că luni dimineața te așteaptă munca cât pentru două persoane?
6. Uite cum îmbin jobul cu businessul meu — o zi din viața mea
7. Ce s-a schimbat în mine de când am decis să construiesc ceva al meu

Video-uri educative și practice

1. 3 metode prin care poți realiza venituri suplimentare online.
2. Un sistem în 3 pași ca să îți construiești un mic business după job.
3. Cum alegi ce ți se potrivește — cum îți găsești domeniul tău.
4. Cum să lucrezi inteligent, nu mai mult.

Video-uri despre evoluție (fără rezultate încă)

Nu ai nevoie de testimoniale sau cifre mari. Evoluția ta este povestea ta.

1. Ce știam acum 3 luni vs. ce știu acum despre businessul online
2. Prima mea vânzare — cum m-am simțit și ce am înțeles
3. Greșelile pe care le-am făcut la început și ce am învățat din ele
4. De ce nu am renunțat când părea că nu merge nimic

Video-uri despre mindset

1. Cine spune că nu poți reuși online dacă lucrezi și la jobul clasic?
2. De ce cel mai greu pas nu este să începi — ci să continui când nu vezi rezultate imediat
3. Nu trebuie să fie perfect. Trebuie să existe.

Configurează-ți profilul și formula de conținut

Profilul de Instagram / TikTok

Profilul tău este prima impresie. Cineva care ajunge pe el trebuie să înțeleagă în 3 secunde: cine ești, ce faci și de ce ar trebui să te urmărească.

- ✦ Bio clar: cine ești, cui te adresezi, ce oferi
- ✦ Poză de profil clară, profesională — față vizibilă
- ✦ Highlight-uri: Despre mine / Testimoniale / Ofertă / Cum să începi
- ✦ 3 video-uri fixate (pin): Cine ești — Ce înseamnă businessul tău — Cel mai văzut video

Formula pentru reel și carusel — slide cu slide

Fiecare reel sau carusel urmează o structură clară. Gândește-te că fiecare poză are un rol specific:

Poza 1 HOOK

Prima imagine sau primele 2 secunde opresc scrollul.

Exemplu: Nu vei crede cât am câștigat luna asta lucrând 1 oră pe zi

Poza 2 PROBLEMĂ

Arată că înțelegi exact cu ce se luptă urmăritorea ta.

Exemplu: Și eu credeam că nu am timp, că e greu, că nu e pentru mine...

Poza 3 REZOLVARE

Prezintă soluția — fără să o vinzi agresiv.

Exemplu: Până am descoperit un sistem simplu pe care îl poți face și tu.

Poza 4 DOVADĂ

Arată evoluția ta sau un testimonial. Dacă nu ai, arată procesul.

Exemplu: Uite unde eram acum 2 luni vs. unde sunt acum.

Poza 5 CTA

Spune exact ce trebuie să facă. Un singur îndemn, clar.

Exemplu: Scrie-mi DETALII în DM și îți explic totul.

Un reel bun nu înseamnă efecte speciale. Înseamnă mesajul potrivit, la omul potrivit, la momentul potrivit.

Găsește strategia ta — autentică și personală

Nu există o strategie universală. Există strategia ta — cea pe care o descoperi testând.

Creează conținut astfel încât omul să zică: și eu vreau asta. Când aduci curiozitate și oamenii încep să întrebe, ai găsit firul. Atunci înveți să vinzi. Înveți cum să le răspunzi și să îi ghidezi spre decizie.

Nu toate postările vând. Dar găsește povestea ta și fă-o în stilul tău — nu cum face toată lumea.

De ce nu funcționează autenticitatea pentru tine încă?

- ✦ Copiezi exact ce face toată lumea, fără să aduci nimic din tine.
- ✦ Nu crezi în tine că poți.
- ✦ Nu știi încă cum să te faci autentică în fața camerei.

Aceste obstacole se rezolvă. Cu practică și cu un plan.

Cum vinzi — conversații, obiecții și follow-up

Cum răspunzi la mesaje

Greșala frecventă: când cineva scrie "detalii", îi trimitem imediat un mesaj kilometru cu toate informațiile. Greșit.

Înainte de a vorbi despre ofertă, pune întrebări. Află motivul pentru care au intrat în contact. Odată ce știi de ce vor, răspunsul tău se concentrează exact pe acel motiv.

Exemplu de conversație corectă:

- ✦ Ea: Detalii
- ✦ Tu: Bună! Cu plăcere. Ca să îți pot răspunde cel mai bine — ce te-a atras la ce postează eu?
- ✦ Ea: Vreau și eu ceva al meu, să câștig extra pe lângă salariu.
- ✦ Tu: Perfect, exact pentru asta am creat asta. Îți explic exact cum funcționează pentru cineva ca tine...

Cum răspunzi la obiecții — cu exemple

Când cineva nu cumpără imediat, nu înseamnă că nu vrea. Înseamnă că are o teamă sau un blocaj.

Nu am bani.

- ✦ Nu răspunde cu: "Înțeleg, hai când ai."
- ✦ Răspunde cu: "Înțeleg. Pot să te întreb — dacă banii nu ar fi un obstacol, ai vrea să începi? Există și o variantă în rate, dacă asta ajută."

Nu am timp.

- ✦ Nu răspunde cu: "Toată lumea are timp dacă vrea." (sună condescendent)
- ✦ Răspunde cu: "Înțeleg perfect, și eu am un job full time. De aceea am ales ceva ce se poate face în 1 oră pe zi. Vrei să îți arăt cum arată concret o zi din viața mea?"

E prea scump.

- ✦ Răspunde cu: "Față de ce îl compari? Față de un curs de 500€ are un preț mic, față de nimic pare mult. Dar ce obții este... [enumeră valoarea concretă]."

Trebuie să vorbesc cu soțul.

- ✦ Răspunde cu: "Bineînțeles! Vrei să îți trimit un rezumat scurt pe care să i-l arăți? Sau îți place ideea și tu, personal?" — afli dacă e o obiecție reală sau o amânare.

Follow-up — ce faci când clientul nu mai răspunde

Majoritatea vânzărilor se fac după 3-5 contacte. Dacă cineva nu a mai răspuns, revino.

1. Ziua 2 — Mesaj cald: "Am vrut să verific dacă ai mai avut timp să te gândești. Sunt aici dacă ai întrebări."
2. Ziua 4 — Adaugă valoare: "Am postat un video despre [subiect relevant]. Poate te ajută să înțelegi mai bine cum funcționează."
3. Ziua 7 — Creează urgență ușoară: "Mai am locuri disponibile / prețul se schimbă în curând. Nu vreau să ratezi dacă ești interesată."
4. Ziua 14 — Ultimul mesaj: "Închei conversația noastră ca să nu te deranjez, dar dacă te răzgândești, sunt oricând disponibilă."
5. Oricând după — Dacă postează ceva pe rețele, reacționează natural. Rămâi în vizorul ei.

Follow-up-ul nu este hărțuire. Este grijă. Oamenii sunt ocupați și uită — un mesaj cald le reamintește că ești acolo.

Systeme.io vs Stan Store

Stan Store îți dă o ușă. Systeme.io îți dă toată casa.

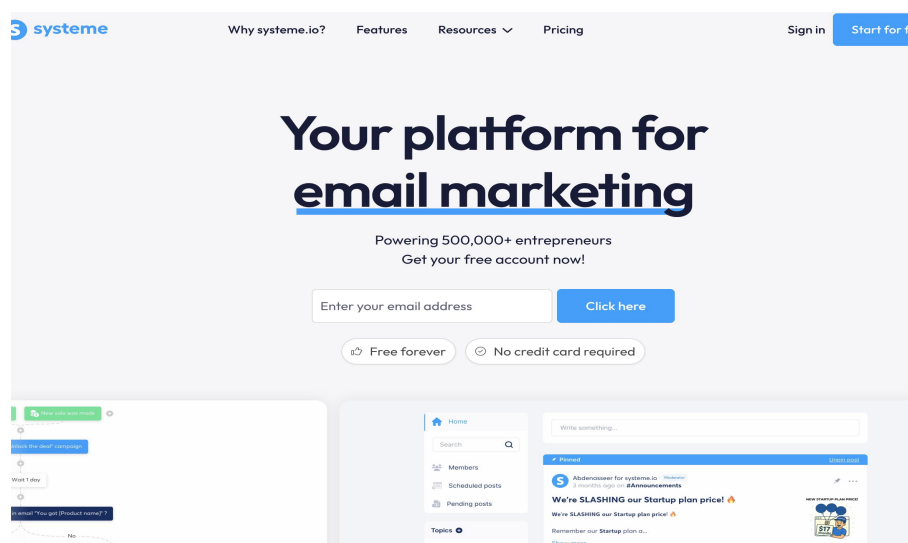
Funcție	Systeme.io	Stan Store
Plan gratuit	Da, forever free	Nu
Preț plan de bază	\$17/lună	\$29/lună
Upsells / Order bumps	Incluse gratuit	Doar la \$99/lună
Funnel builder	Avansat	Nu există
Email marketing	Complet	Limitat
Creare cursuri	Da	Minimal
Fără taxe pe tranzacții	Da	Da

Pe scurt: dacă vrei să vinzi un singur produs mâine dimineață, Stan Store e suficient. Dacă vrei să construiești ceva care crește și aduce bani constant — Systeme.io este singura alegere inteligentă.

Tutorial complet Systeme.io — pas cu pas

Nu ai nevoie de cunoștințe tehnice. Urmezi pașii în ordine și totul va fi gata în câteva ore.

Systeme.io e o platformă simplă unde faci totul pentru afacerea ta online: pagini de prezentare, emailuri automate și vânzări – tot într-un singur loc, ieftin și ușor.



Punctele forte? Nu ai nevoie de mai multe programe scumpe, o folosești rapid chiar dacă ești la început, și îți crește afacerea pas cu pas.

Aici faci pagini frumoase cu poze, unde spui cine ești tu, povestea ta și de ce vinzi produsele astea – clientul vede exact de ce să aibă încredere în tine.

Cel mai mișto: te promovezi direct prin emailuri, nu depinzi de Facebook sau Instagram unde postările tale pot să nu fie văzute.

De ce contează asta? Ajungi sigur la oameni, câștigi mult mai mult decât cheltui (de 40 de ori!), și îi faci clienți care revin mereu. Se face super ușor: adaugi emailurile lor, trimiți mesaje automate și gata.

Exemple simple:

„Bine ai venit! Iată un cadou gratuit.”

„Ai uitat de comandă? Reducere doar azi!”

„3 sfaturi utile + un bonus pentru tine.”

De ce este important să creezi un sistem separat față de rețelele de socializare?

Crearea unui loc al tău (cum e Systeme.io cu e-mailuri și pagini proprii) în loc să depinzi doar de Facebook sau Instagram e esențială pentru afacerea ta.

De ce e vital?

Rețelele sociale decid cine vede ce postezi – dacă te blochează sau schimbă regulile, pierzi totul. Cu propriul sistem, tu controlezi e-mailurile clienților tăi, așa că mesajele ajung sigur la ei, oricând vrei tu.

Ce câștigi clar?

Social media: Postezi o ofertă, vând 5-10 din 100 → zero vânzări.

Sistemul tău: Trimiți e-mail direct → 20-30 cumpără pe loc.

Plus mare: Dacă Facebook dispăre, tu vinzi în continuare liniștit!

CUM? Prin pagini frumoase de vânzare

🌟 Oferta mea: „Cum să generezi venituri multiple dintr-un simplu click”

În interior vei găsi:

- 🚀 **Un sistem bine structurat** – aplicabil pentru orice domeniu de activitate
- 📺 **Mini-curs video gratuit** – explică cum să faci vânzări multiple
- 👤 **Potrivit pentru începători și avansați**
- 🔑 **Secretele promovării corecte pe o platformă software**
- 📱 **Secretele promovării corecte pe rețelele de socializare**
- 🛒 **Cum să vinzi pe pilot automat** – după o strategie clară și testată
- 🎯 **Cum să îți îmbraci corect oferta** – astfel încât să te reprezinte pe tine și brandul tău
- ❤️ **Vânzarea prin emoții** – înțelege ce înseamnă valoarea într-un produs
- 🌐 **Cum să promovezi produsul corect și în afara rețelilor de socializare**
- 🔑 **Secretele unei vânzări automate profesionale**
- 🌱 **Secretele unei vânzări organice corecte**



57€ ➡ doar 10€

👉 Da, vreau sistemul de generare vânzări multiple

Ofertă valabilă pe perioadă limitată

Iulia & Ana

📞 Programează un apel

- Sistemul care lucrează pentru tine -

Afacerea ta *lucrează.* Tu alegi cum

InovA este un singur sistem cu trei căi — automatizează ce ai, construiește ce nu ai, sau câștigă ca afiliat fără să ai nimic al tău.

⚙️ Automatizează
afacerea existentă

🔧 Construiește
una de la zero

💰 Câștigă Venituri
ca afiliat

Pagini unde îți poți concentra toate produsele tale



Iulia & Ana

@iuliadigitalmind · @annadigitalmind

Sistemul care lucrează pentru tine.
Automatizare · Afiliere · Brand



Intră în InovA

Sistem complet - 3 direcții, un singur program



Înscrie-te la Webinar

în fiecare marți live



Programează un apel cu noi

20-30 min, fără presiune



Descarcă material gratuit

despre InovA



Devino Afiliat

comisioane de 80%

Așa arată un sistem după 4 săptămâni

NOI PISTE

139

-> adresele de e-mail adunate pe platformă

VÂNZĂRI

1.091 EUR

-> vânzările realizate prin e-mail marketing

Stii ce este interesant? Că prin acest sistem tu poți vinde orice.

Cum poți aduna aceste adrese de e-mail?

Pe Systeme.io, aduni emailuri ușor oferind ceva gratuit („cadou” numit lead magnet) – un video, PDF sau checklist – schimb de email. Oamenii se înscriu singuri, tu îi ai pe listă pentru mesaje viitoare.

Pași simpli să începi

1. Creezi un cadou gratuit: un video scurt cu sfaturi sau un PDF cu „5 trucuri pentru vânzări online”
2. Fă o pagină simplă: titlu mare „la gratuit checklist-ul meu!”, câmp email + buton „Trimite”.
3. Ei introduc emailul → merg pe o pagină de mulțumire cu linkul cadoului + se adaugă automat pe lista ta.
4. Setezi email automat: „Mulțumesc! Iată linkul tău” + oferte viitoare.



InovA

Webinar Gratuit – Cum să construiești un venit online cu un Sistem eficient

Webinar gratuit

Adaugă datele tale mai jos și înscrie-te la Webinar

Prenume

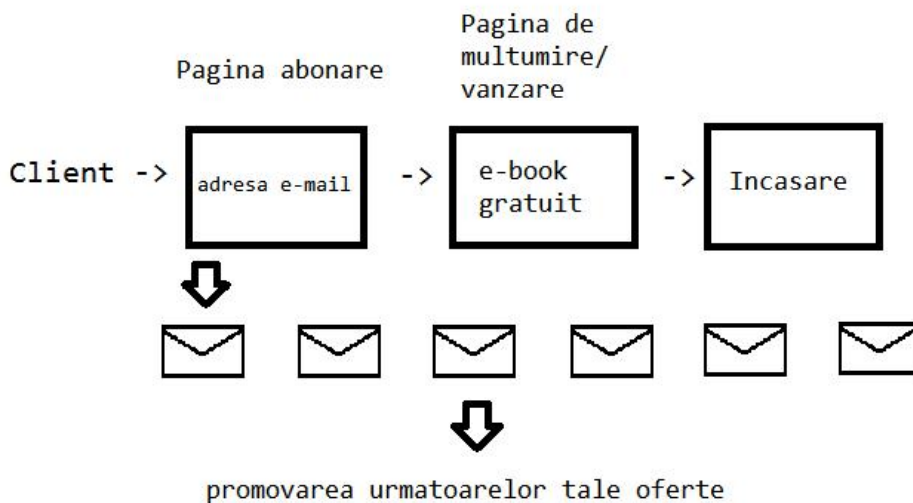
Email

☐ Da, sunt de acord cu termenii și condițiile plus politica de confidențialitate

De ce funcționează

Oamenii adoră gratuitul util, așa dai valoare întâi și construiești încredere. Un singur cadou bun adună sute de emailuri, pe care le folosești să vinzi fără să depinzi de social media. Testează cu un video de 5 minute despre produsele tale digitale!

Ca să înțelegi mai bine sistemul



Super simplu:

Clientul **descarcă GRATUIT** PDF-ul tău → **lasă e-mailul**

E-mailul **intră automat** pe lista ta în Systeme.io

Ofertezi lista ta cu produsele date spre vânzare

Tu creezi o dată o lista de e-mailuri

Systeme.io **le trimite singur** la toți cei de pe listă.

*Dacă vrei să înțelegi **pas cu pas** cum faci acest sistem, am pregătit un **ghid special cu Systeme.io** – atașat în pachet, gata să-l folosești!*

*Dar dacă vrei să mergi **mult mai departe**, te așteptăm în **Inova** – unde învățăm împreună, direct pe **modelul tău de afaceri**, până ajungi la rezultate mari!*



Intră în Inova aici -> www.digitalmindsistem.com

Scalează afacerea ta la un alt nivel cu noi :)

Ești gata să începi?

Nu ai nevoie să știi totul. Ai nevoie de un prim pas.

Acest ghid îți oferă structura. Tu aduci autenticitatea. Împreună, construiești ceva real.

www.digitalmindsistem.com

© Drepturi rezervate. Revânzare permisă la minim 38€. Modificarea conținutului este interzisă.