

Ideális előfizető

25 és 55 év közötti, etikusságra törekvő ügyvezető-tulajdonos nő vagy férfi, aki a cégében többségi tulajdonos, döntéshozó, akinek szándékában áll a fejlődés. A céljai közé tartozik, hogy kizárólag tulajdonosként működjön a cégében. Konkrét nehézsége nincs a cégében, ami tönkre tenné, csak szeretne szintet lépni a vállalkozásával, azaz jobban csinálni a dolgokat és szeretné bevezetni rendszereinket és erre megvan a hajlandósága. Szereti munkatársait, elismeri és jól bánik velük, valamint képzi a vezetőit általunk. Évente minimum 1x rendez olyan csapatépítőt a DMA-nál, ami fejleszt a munkatársait. Saját maga fejlődése mellett, arra is törekszik, hogy munkatársai is fejlődjenek. Boldogan helyezi ki a velünk elkészített Szervezési Tábláját, Admin Skáláját, Irányelveit, Kalapleírásait, stb. Szívesen osztja meg a tapasztalatait a cégvezető barátaival a bevezetett rendszereink által elért eredményeiről. Olyan további élményeket mesél számunkra, ami felkelti az ő érdeklődésüket is és bizalommal jelentkeznek hozzánk. Lelkes, érdeklődő vagy a feletti tónusú, érti a vicceket. Mindig elismerően beszél a DMA-ról és a DMA munkatársaival tisztelettudóan kommunikál. Megfelel a Prémium minősítésnek, azaz minimum 20 fővel dolgozik és legalább 250 millió Ft feletti árbevétellel, 25 millió forintos adózott eredmény, és magas profittal rendelkezik, van bőven tartaléka, minimum 3 lezárt üzleti évvel rendelkezik, és nem áll semmilyen csőd és egyéb eljárás alatt, olyan cég tevékenységgel, mely számunkra elfogadható. Igényes családi házban lakik a párjával és gyermekeivel akikkel harmonikus családi viszonyban él. Az emberei hozzá hasonlítanak és nekik is van szándékuk a változásra. Megvan a képessége és hajlandósága, hogy gyorsan be tudja vezetni a cégében az általunk szolgáltatott rendszereket. Arra is megvan a képessége, hogy megváltozzon és el tudja engedni a berögzültségeit, ami megállította a fejlődését. Vannak vezetői jellemzői pl. elismeri a munkatársait, jól tud utasításokat kiadni, stb. Nálunk szeretné elkölteni a pénzét és el is költi nálunk, mert látja, hogy ez egy befektetés, ami 10xeresen megtérül neki. Az árainkat korrektnek tartja, tisztában van azzal, hogy mit kap pontosan, mert a weboldalunkon tájékozódik a szolgáltatások tartalmáról, és ezeket egyből meg is érti. Mindig törekszik arra, hogy bőséges cserét adjon felénk, mert hálás nekünk a szolgáltatásért. Jó játszmának találja, hogy tudással lássa el a cégét és örömmel áldoz rá. Igényesen öltözködik és ad magára. Magas színvonalú, tiszta, ápolat, karbantartott az autója, aminek az értéke átlagosan 15 millió Ft vagy több, laptopja és minden eszköze igényes. Szeret tanulni és minden alkalommal nagyon várja a következő Akadémiát, Mentorálást, Webinárt, vagy Reggeli Löketet és mindig van rá ideje. Vannak céljai önmagával, családjával, cégével kapcsolatban és hajlandó ezeket leírni és tenni érte. A fiatalos lendület meg van benne. Szeret a fotókon, videóknak szerepelni és hozzájárul véleményének a megosztásához. Örül, ha róla írnak cikkeket, sikertörténeteket, és szeret szerepelni videóknak. Szívesen felvállalja a DMA-t. Tiszta életet él, alkohol, drog, nikotin, gyógyszer, pszichológiai

szolgáltatásoktól mentesen. Egészséges és mindig a jelenben van, balesetmentes. Arra törekszik, hogy mindenkit jobb állapotba hozzon. Használja az általunk adott vezetői eszközöket, és nem másítja meg őket. A DMA képzéseivel teljesen meg van elégedve és csakis nálunk tanul és a mi cikkeinket olvassa. Igazi örökös előfizető. Felvállalja a DMA-t, büszke arra, hogy itt van, akár a személyes oldalain is posztol rólunk. Gyors a kommunikációja, minden megkeresésre gyorsan reagál, amikor vissza tud, azonnal visszahív. Válaszol bármilyen kommunikációra és a kérdésre, "nem darálja a fingot". Tökéletesen duplikál mindent, amit mondunk neki, illetve tökéletesen duplikál minden írásos, vagy Mentoráláson elhangzott dolgot. Azzal hogy bevezette a rendszereket felismeri, hogy óriási piaci előnyre tesz szert és tudja, hogy a cége értéke sokkal több. Bármennyit képes utazni azért, hogy a képzéseken részt vehessen.

Jelentkezés

Saját magától, vagy hirdetés által leadja a jelentkezését Csomag árajánlat kérésre vagy Díjmentes Tanácsadásra vagy Vállalati Térképre. Olyan szándékkal jelentkezik hozzánk, hogy már tudja, hogy szeretné elkezdni a cégfejlesztést és tőlünk várja a megoldást arra, hogy miként kezdje el. Alig várja a megkeresésünket, azonnal felveszi a telefont és könnyen elérhető. Kérdez, mivel érdeklődő, és rövidke és hatékonyak a telefonbeszélgetések. A Díjmentes Tanácsadásra egyszerű az időpont megszerzése, ami azt jelenti, hogy könnyen eljön és könnyen megjelenik, időben a Tanácsadáson. Tudja, hogy a Tanácsadás díjmentes, és nem értéktelen. Lelkes velünk kapcsolatban, és már ilyenkor is ajánl minket más cégvezetőknek. Előzetesen már többször is találkozott velünk, tájékozott velünk kapcsolatban, és tud rólunk mindent. A közös realitás nagyon magas, és nem eladni kell neki, hanem bemutatni és elindítani.