

WORKBOOK

SYSTEM PRZYCIĄGANIA KLIENTÓW PREMIUM

**8 nieoczywistych HOT wskazówek,
które sprawiają, że klienci premium
sami pukają do Twoich drzwi.
Czyli sekrety, które wyróżniają
prawdziwe marki high level, bez
desperackich promocji i codziennej
aktywności w social media.**



CZEŚĆ, JESTEM

Agata



Jako certyfikowana Business & Mindset Coach (ICF) z 15-letnim doświadczeniem w sprzedaży produktów i usług premium, uczę mentorki, coachki i ekspertki, jak tworzyć oferty high-ticket i przyciągać klientów premium z lekkością i pewnością siebie.

Moja autorska metoda wysoko wibracyjnej komunikacji sprawia, że klienci nie tylko chcą kupować – oni wręcz nie mogą się doczekać współpracy. Bez manipulacji, desperackich promocji czy zaniżania wartości.

Od 10 lat jako mentorka biznesu pomagam budować esencjonalne marki osobiste, które elektryzują autorytetem i głębią – i przyciągają klientów premium, którzy są gotowi na więcej. Bez kompromisów. Bez zatracania siebie.

W TYM MATERIALE ODKRYJESZ:

Kluczowe zasady, które odróżniają marki premium od przeciętnych marek, m.in.:

1. **JAK MÓWIĆ JĘZYKIEM KLIENTÓW HIGH-LEVEL, BY CHCIELI Z TOBĄ PRACOWAĆ BEZ WAHANIA.**

CO ROBIĄ LIDERKI PREMIUM, ŻEBY ICH OFERTA WZBUDZAŁA POŻĄDANIE, A NIE WĄTPLIWOŚCI.

DLACZEGO TWOJA MARKA MOŻE NIE PRZYCIĄGAĆ WŁAŚCIWYCH KLIENTÓW – I JAK TO NATYCHMIAST ZMIENIĆ.

8. **JAK KOMUNIKOWAĆ SWOJĄ WARTOŚĆ BEZ OBNIŻANIA CEN I NACHALNEJ SPRZEDAŻY.**

CO MUSISZ ZMIENIĆ W SWOJEJ STRATEGII, BY KLIENTY PISALI DO CIEBIE PIERWSI.

Klienci premium nie kupują tylko usług. Inwestują w unikalne doświadczenie, autorytet i energię marki, której ufają. Nie chcą kolejnego kursu, kolejnego „eksperta” ani obietnic bez pokrycia.

Chcą współpracy, która wyróżnia się na tle całego rynku.



A. Gracz

AGATA GRACZ
MINDSET I BIZNES COACH

CZY TO O TOBIE?



**TWORZYSZ, DAJESZ
WARTOŚĆ, JESTEŚ
EKSPERTKĄ – ALE KLIENCI
PREMIUM NIE KUPUJĄ U
CIEBIE?**

**TO NIE KWESTIA
UMIEJĘTNOŚCI, TYLKO TEGO,
JAK JESTEŚ POSTRZEGANA.**

- ▶ **Jeśli Twoja komunikacja brzmi jak u wszystkich**
- ▶ **Jeśli próbujesz przekonywać zamiast przyciągać**
- ▶ **Jeśli Twoja oferta wyjaśnia wszystko, zamiast rozpałać pragnienie**

Klienci high-ticket nie poczują magnetyzmu i nie kupią od Ciebie.

Klient Premium nie kupuje tego, co dostępne dla wszystkich, ale to, co podkreśla jego status, standardy i daje mu poczucie wyjątkowości.

OTO, JAK MOŻESZ WYRÓŻNIĆ SWOJĄ MARKĘ I PRZYCIĄGAĆ KLIENTÓW HIGH-LEVEL:



1 POKAŻ PROCES TRANSFORMACJI, A NIE TYLKO NARZĘDZIA

Klient premium nie kupuje metody – kupuje efekt końcowy i to, jak się będzie czuł po współpracy z Tobą:

ZAMIAST: „POKAŻĘ CI STRATEGIE SPRZEDAŻY HIGH-TICKET”

POWIEDZ: „PO WSPÓŁPRACY ZE MNĄ ZACZNIESZ PRZYCIĄGAĆ KLIENTÓW, KTÓRZY PISZĄ: ‘GDZIE MOGĘ ZAPŁACIĆ?’ ZAMIAST ‘TO DLA MNIE ZA DROGIE’.”



2 ZAMIEŃ PRZEKONYWANIE NA ZAPRASZANIE

Najczęstszy błąd: ciągłe udowadnianie, dlaczego Twoja oferta jest warta swojej ceny. Klienci premium nie szukają potwierdzenia – oni czują, że chcą kupić. Twoim zadaniem nie jest przekonywanie – tylko zaproszenie tych, którzy są gotowi.

ZAMIAST: „TA INWESTYCJA SIĘ ZWRÓCI”.

POWIEDZ: „KOBIETY NA TYM POZIOMIE WIEDZĄ, ŻE ROZWÓJ TO NIE KOSZT, A OCZYWISTA INWESTYCJA.”

ZAMIAST: „WARTO W TO ZAINWESTOWAĆ”.

POWIEDZ: „TO ROZWIĄZANIE, KTÓRE WYBIERAJĄ OSOBY ŚWIADOME SVOJEJ WARTOŚCI I GOTOWE NA WIĘCEJ.”

ZAMIAST WYJAŚNIAĆ, DLACZEGO TWOJE ROZWIĄZANIE JEST DOBRE,

UŻYWAJ HISTORII I PRZYKŁADÓW: „MOJE KLIENTKI NIE PYTAJĄ, CZY WARTO – PYTAJĄ, JAK MOŻEMY ZACZAĆ” LUB „W ŚWIECIE MOICH KLIENTEK, KTÓRE MAJĄ REZULTATY, INWESTOWANIE W SIEBIE TO CODZIENNOŚĆ, A NIE WYJĄTEK.”

Nie przekonuj! Pokazuj styl życia i standard swój oraz Twoich klientów.

Nie udowadniaj, że Twoja oferta jest „opłacalna” – pokazuj, że to normalne, że osoby w “standardzie premium” działają w ten sposób.

Przekonywanie to energetyczne marnotrawstwo. Podkreślaj unikalność i wyróżniający charakter współpracy z Tobą.



3 NAZWIJ I OPAKUJ SWOJĄ METODOLOGIĘ

Klienci high level nie kupują tego, co przeciętne i ogólnodostępne. Kupują to, co wyróżnia się ponadprzeciętną jakością.

To, co oferujesz, powinno mieć **własne DNA – unikalne podejście**, własną filozofię, nazwę, która od razu kojarzy się z Twoją marką - ludzie łatwiej zapamiętują unikalne nazwy i szybciej kojarzą je z autorytetem.

ZAMIAST: „POMAGAM KOBIETOM BUDOWAĆ BIZNESY PREMIUM”.

**POWIEDZ (MÓJ PRZYKŁAD):
„STWORZYŁAM PROGRAM MENTORINGOWY “WIZJONERKA HIGH-LEVEL”, DZIĘKI KTÓREMU MOJE KLIENTKI Z POWODZENIEM SPRZEDAJĄ OFERTY HIGH TICKET, DO KLIENTÓW PREMIUM, BEZ POTRZEBY PRZEKONYWANIA I OBNIŻANIA CEN.”**



Klienci premium nie szukają tego, co masowe – chcą czegoś unikalnego, czegoś, co podkreśli ich status i pokaże, że należą do wąskiego grona wybranych. Im trudniej coś zdobyć, tym bardziej rośnie pożądanie i gotowość do zapłacenia wyższej ceny.

4 NIE BĄDŹ DOSTĘPNA DLA WSZYSTKICH – POKAŻ, ŻE TWOJA MARKA JEST EKSKLUZYWNA

Powszechny błąd:

Bycie „dla wszystkich” i nieustanna dostępność.

Co działa w markach premium:

Budowanie wizerunku selektywności. Klienci high level nie kupują „przeciętnych” rozwiązań. Oni chcą czuć, że dostają dostęp do czegoś wyjątkowego, a nie czegoś, co można mieć na wyciągnięcie ręki, dostępne dla każdego.

Klienci premium pragną tego, co nie jest dostępne dla wszystkich,

bo to, co rzadkie i ekskluzywne, wydaje się bardziej wartościowe. Kiedy coś jest trudno dostępne, uruchamia się mechanizm „muszę to mieć, zanim zniknie”, a świadomość, że nie każdy może to dostać, sprawia, że czujemy się wyjątkowi.

CO MOŻESZ ZROBIĆ:

► **Podnieść ceny / nie zaniżać cen**

Wysoka cena = wysoka wartość (takie jest postrzeganie w głowie przez Twojego Klienta) – Cena sama w sobie jest filtrem. Jeśli Twoja oferta jest wysoko wyceniona, automatycznie przyciąga klientów, którzy są gotowi inwestować i traktować współpracę poważnie.

► **Zmienić sposób zapraszania do współpracy**

Zamiast otwartej sprzedaży typu „każdy może kupić”, stwórz atmosferę ekskluzywności i personalizacji:

Wprowadź proces aplikacji – to nie oznacza wykluczania, ale pokazuje, że chcesz, by każdy klient otrzymał dokładnie to, czego pragnie i potrzebuje.

Używaj słów, które wzmacniają poczucie wyjątkowości, np.: „To nie jest zwykły program – to przestrzeń dla kobiet, które są gotowe na ponadprzeciętne rezultaty”.

► **Stworzyć wyjątkowy onboarding – pierwsze wrażenie ma znaczenie!**

Klienci premium oczekują więcej niż dostępu do materiałów. Pokaż, że są częścią czegoś unikatowego:

- Po zakupie wyślij spersonalizowaną wiadomość powitalną (np. mail, nagranie audio lub krótkie wideo), w której witasz nową klientkę w Twojej przestrzeni.
- Możesz przygotować dedykowaną paczkę startową – personalizowany prezent.



5

POZYCJONUJ SIĘ JAK LIDERKA – A NIE JAK KTOŚ, KTO DESPERACKO SZUKA KLIENTÓW

Liderka nie szuka desperacko klientów. Liderka przyciąga.

Nie błaga o uwagę. Nie przekonuje na siłę. Nie udowadnia swojej wartości każdemu.

Liderka tworzy przestrzeń, do której inni chcą dołączyć.

Liderka nie sprzedaje – ona pokazuje kierunek. Jej komunikaty nie brzmią jak desperacka próba złapania kolejnego klienta, tylko jak pewna, silna wizja, w którą inni chcą zainwestować.

CO MOŻESZ ZROBIĆ:

► **Mów do swoich klientów jak do równych sobie. Nie próbuj „udowodnić”, że jesteś warta inwestycji – mów tak, jakby to było oczywiste.**

► **Nie trać czasu na przekonywanie tych, którzy nie są gotowi. Klienci premium nie potrzebują być przekonywani – oni sami wiedzą, czego chcą.**

► **Dziel się swoją filozofią, wizją, wartościami. Nie jesteś sprzedawcą – jesteś liderką, która pokazuje nową drogę.**

► **Buduj autorytet, zamiast „przekonać” niezdeterminowanych. Twoja obecność, Twoja postawa i Twoja komunikacja mają sprawiać, że klient sam wie, że jesteś dla niego najlepszym wyborem.**



LUKSUSOWY MINIMALIZM – MNIEJ ZNACZY WIĘCEJ

Twoja marka to Twoja esencja.

Jej energia, styl, sposób, w jaki się prezentujesz. Ale premium marka osobista nie jest tylko o Tobie – jest także o Twoim idealnym kliencie. O tym, co on chce zobaczyć, co przyciąga jego estetykę, co sprawia, że czuje, że to właśnie do niego mówisz.

Klient Premium nie lubi nadmiaru, nadmiar = chaos. Mocny przekaz nie wymaga krzyku. Marki premium przyciągają spójnością – słów, obrazu, energii. Gdy Twoja marka jest klarowna, estetyczna i precyzyjna, Twój klient nie zastanawia się „czy to dla mnie?”, tylko „jak szybko mogę to mieć?”

Powszechny błąd:

Przeładowane treści mało znaczącymi i nic nie wnoszącymi informacjami, bez wzbudzenia emocji, pożądania i pewności, że ta oferta jest idealna dla Klienta premium.

Co działa w markach premium:

Mniej zbędnych ogólników i tekstu, w zamian **laserowo dopasowana komunikacja**, odpowiadająca na pragnienia Twojego idealnego Klienta Premium.

Komunikacja marki prowadzona w taki sposób, że Klient nie ma żadnych pytań i wątpliwości, że Twoja oferta to dokładnie to, czego pragnie.

Komunikowanie językiem pragnień i wizji, zamiast bólu i problemów.



ENERGIA, KTÓRA PRZYCIĄGA KLIENTÓW HIGH LEVEL

Klienci premium nie podejmują decyzji tylko na podstawie logicznych argumentów. Oni czują, z kim chcą pracować. Nie kupują jedynie oferty, **KUPUJĄ także TWOJĄ ENERGIĘ.**

Czuja, kiedy ktoś naprawdę stoi w swojej mocy. Czuja, czy inwestycja w daną osobę jest dla nich szansą na wzrost.

I właśnie dlatego Twoja energia jest Twoją najpotężniejszą strategią sprzedaży.

CO MOŻESZ ZROBIĆ:

Stań za swoją ofertą jak za czymś, co jest pewne i niepodważalne. Jeśli Ty masz wątpliwości, klient ► je wyczuje. Jeśli Ty masz w sobie niezachwianą pewność – klient też ją poczuje.

Odpuść presję. Przestań wchodzić w energię „wciskania” i zacznij wchodzić w energię ► „przyciągania”. Nie chodzi o to, żeby namawiać – chodzi o to, żeby BYĆ osobą, za którą inni chcą podążać.

Podnieś swoje standardy – także w energii, jaką wkładasz w sprzedaż. Jeśli działasz z poziomu ► „muszę znaleźć klientów” – działasz z braku. Jeśli działasz z poziomu „tworzę przestrzeń dla właściwych ludzi” – działasz z obfitości.

Dbaj o swoją energię. Jeśli chcesz przyciągać klientów premium, nie możesz działać z poziomu ► wypalenia, frustracji czy presji. Twoja energia jest tym, co buduje Twój magnetyzm. Zadbaj o swój stan wewnętrzny, zanim zaczniesz sprzedawać.





**To, jak mówisz o swojej ofercie,
decyduje, kogo przyciągasz.**

W świecie biznesu premium słowa mają moc – mogą albo magnetycznie przyciągać właściwych klientów, albo rozpraszać Twoją energię na osoby, które nigdy nie będą gotowe zapłacić za Twoją wartość.

Dlatego stworzyłam **moją autorską metodę Komunikacji Wysoko Wibracyjnej**, która pozwala mówić o Twojej ofercie w sposób, który przyciąga klientów premium gotowych do zakupu od razu, bez zbędnych pytań i negocjacji.

Słowa filtrują klientów. Gdy komunikujesz się z mocą, przyciągasz tylko tych, którzy są gotowi inwestować – a reszta naturalnie odpada.

Język pragnień, a nie problemów.

Zamiast wzmacniać lęki klientów, pokazujesz im, co jest możliwe. To podejście buduje zaufanie i wzmacnia Twoją pozycję liderki.

W mojej metodzie uczę, jak mówić o swoim biznesie w sposób, który naturalnie prowadzi klientów do decyzji, bez desperacji, nachalnej sprzedaży czy obniżania cen.

Powszechny błąd:

Pisanie postów jak ekspert, który edukuje „z góry” – tłumaczy, objaśnia, wyjaśnia, przekonuje. Wówczas trafiasz do Klientów NIE gotowych do podjęcia inwestycji, których trzeba przekonywać.

Komunikacja wysoko wibracyjna:

Komunikacja przyciągająca Klientów świadomych i **GOTOWYCH na inwestycję OD RAZU.**

PRZYKŁADY JĘZYKA WIZJI, PRAGNIĘŃ TWOJEGO IDEALNEGO KLIENTA, W OPARCIU O WYSOKIE WIBRACJE:



Twoje doświadczenie, energia i sposób pracy sprawiają, że nie jesteś „jedną z wielu”. Jesteś liderką, która przyciąga ludzi gotowych na więcej – takich, którzy nie pytają o cenę, tylko o termin najbliższego spotkania.



Jesteś zbyt wartościowa i pełna mocy, by tracić czas na osoby, które nie są gotowe na Twój poziom pracy. Twój biznes może być przestrzenią, w której pracujesz wyłącznie z tymi, którzy podchodzą do współpracy z zaangażowaniem i gotowością na inwestycje.



Twoja wiedza jest zbyt cenna, by rozdawać ją za bezcen. Przez lata budowałaś swoje kompetencje, doświadczenie, intuicję. Teraz nadszedł moment, byś była nagradzana tak, jak na to zasługujesz – przez klientki, które nie pytają o zniżki, ale o najkrótszą drogę do współpracy z Tobą.



Jesteś zbyt genialna w tym, co robisz, by pracować z przypadkowymi osobami. Twój dar zasługuje na kobiety, które go docenią – które będą czekały na każdą sesję, notując każde Twoje słowo, angażując się w proces, czując jak wielką transformację przyniesie im współpraca z Tobą.

PODSUMOWANIE

Większość osób próbuje sprzedawać przez przekonywanie, nacisk czy agresywne techniki marketingowe – ale
KLIENCI PREMIUM NIE KUPUJĄ POD PRESJĄ.

Kupują tam, gdzie czują autorytet, energetyczną spójność i niezachwianą pewność efektu.
Gdzie przekaz jest jak laser, a energia i pozycjonowanie marki mówią WIĘCEJ niż jakiegokolwiek argumenty.

Klienci premium wybierają marki,
które odzwierciedlają ich **aspiracje i standardy.**
Jeśli Twoja komunikacja jest spójna, przejrzysta i osadzona w Twojej mocy, przyciągasz tych, którzy gotowi są inwestować, bo czują, że Twoja oferta to dla nich najlepszy wybór.
Nie musisz przekonywać – **wystarczy, że tworzysz odpowiedni przekaz i przestrzeń, do której Klienci premium pragną dołączyć.**

**TO NIE MAGIA. TO STRATEGIA, ENERGIA,
ODPOWIEDNIA KOMUNIKACJA I SYSTEM, KTÓRY
MOŻESZ OPANOWAĆ I WDROŻYĆ U SIEBIE!**

CHĘTNIE CI POKAŻĘ JAK TO ZROBIĆ
KROK PO KROKU...

JEŚLI CHCESZ

**STWORZYĆ SWOJĄ GENIALNĄ OFERTĘ HIGH
TICKET** i nauczyć się, jak u siebie wdrożyć
**komunikację wysoko wibracyjną, przyciągającą
klientów premium oraz skuteczny
SYSTEM SPRZEDAŻY**, który sprawia, że **są gotowi do
zakupu OD RAZU** i bez zawahania **sami pytają o
współpracę, to...**

*Już niedługo ponownie otworzę drzwi do
**mojego flagowego programu
mentoringowego:***

Wizjonerka High Level

**ZAPISZ SIĘ NA LISTĘ OCZEKUJĄCYCH, ŻEBY
OTRZYMAĆ NAJLEPSZE WARUNKI DOŁĄCZENIA**

**ilość miejsc ograniczona*

[WYPEŁNIJ FORMULARZ](#)

CO MÓWIĄ MOJE KLIENTKI

Oprócz tego wszystkiego co Ci nagrałam- czyli, że wygrałam życie dzięki Tobie i to ile się zmieniło nie tylko w moim biznesie przez te 3 mce...💖💥🥰 To już kolejny miesiąc że stabilnym przychodem ponad 30k! I Boże jaka ulga, że przez następne 6mcy mam to ustawione i wiem dokładnie, co robić, żeby to utrzymać! 🥰
DZIĘKUJĘ AGATA! Ps Prezent już wysłany do Ciebie 💖

19:28

Mam Klientki Premium! Jaka różnica współpracy nie mam słów! Nie negocjują, są zaangażowane, działają, PŁACA NA CZAS! Kupuję VIP! 🔥 Już nie boję się sprzedaży. Mam nawet mega frajdę z tego. Jak mi pokazałaś jak mogę inaczej. I najważniejsze to UWAGA: podliczyłam: ZAROBİŁAM WIĘCEJ O JAKIEŚ nie 20, nie 50, a 100% więcej tego, co wcześniej zarabiałam. To dzięki tej ofercie HT! Love U 💖

11:49

Ten moduł o komunikacji wysokowibracyjnej to jest w ogóle sztos, myślę że to zmieni mocno mój Instagram 🚀 dzisiaj właśnie siedzę i mam ogrom pomysłów na posty, jak je czytam to aż sama od siebie bym kupiła 🥰 jednak jeszcze mam

Wzięła ta klientka co mi nagrałaś jak mam przeprowadzić ta rozmowę sprzedażową VIP za 5555 zł! OMG 🥰 w życiu bez Ciebie nie sprzedałabym za taką cenę!!! Dziękuję! 💖💖

10:50

Kolejny miesiąc ponad 30 k i licząc jeszcze ten kurs co zrobiliśmy i 12 osób dołączyło więc dodatkowe 12 k w tym miesiącu więc mam pierwsze 42 k 🥰🥰

11:20

Ten tydzień + 10 tys bo Sprzedałam 2 mentoringi i to takim Klientkom, że jeszcze 3 miesiące temu nawet o takich nie śniłam! To jest kosmos!

14:02

Niesamowite, że w te ostatnie 3 miesiące roku zrobiłam rekordowy obrót więcej niż przez cały rok 🥰

10:58

Boże! Agata to się dzieje naprawdę! Moje pierwsze 55 k! 🥰🥰🥰🔥 jak ja się cieszę, że nie zrezygnowałam i byłaś moja ostatnią deską ratunku! Postawiłam wszystko na jedną kartę! Warto było czekać te 3 miesiące! Mamy 10 mentoringów po 5500 sprzedanych! 🥰🥰🥰

15:41

**WYPEŁNIJ FORMULARZ, A DAM CI ZNAĆ, CZY PROGRAM
JEST IDEALNY DLA CIEBIE!**

WYPEŁNIJ FORMULARZ