

OTWÓRZ BIZNES I ZARABIAJ! PRZEWODNIK DLA TYCH, KTÓRZY CHCĄ OTWORZYĆ BIZNES ORAZ DLA TYCH, KTÓRZY OTWORZYLI BIZNES I CHCĄ GO ROZWINĄĆ.

12 WSKAZÓWEK OD PRAKTYKA BIZNESU
DLA TYCH, KTÓRZY CHCĄ OTWORZYĆ I ROZWIJAĆ BIZNES.
BEZ ŚCIEMY, BEZ NIESPRAWDZONYCH TEZ.

Ten przewodnik może Cię zszokuje, może wkurzy, może zasmuci, ale na pewno wzbudzi w Tobie emocje. Zadam Ci pytania, które zmuszą Cię do myślenia i pokażą Ci inną perspektywę. Po co? Żebyś poznała rzeczywistość przedsiębiorcy. Gdy w trakcie mentoringu pracuję z mentee, zawsze słyszę: „O nie! Zadałaś mi pytania, o których nigdy bym nie pomyślała...! Teraz wiem, na co zwrócić uwagę, na czym się skoncentrować!”

Przygotowałam dla Ciebie ćwiczenia, które pomogą Ci zgłębić temat. Gdy zapisujesz swoje przemyślenia i ustalone fakty, Twój mózg inaczej pracuje. Najpierw ja zadaję Ci pytania, potem Ty musisz je sobie zadać i znaleźć na nie odpowiedź.

Możesz pracować na dwa sposoby. Jeżeli lubisz pisać ręcznie, wydrukuj ćwiczenie i zapisz odpowiedzi. Jeżeli wolisz interaktywne pliki, odpowiedzi wpisuj bezpośrednio w formularzu ćwiczenia. Pisz tyle, ile potrzebujesz – objętość pliku dostosuje się do ilości tekstu, który chcesz zamieścić. Następnie zapisz plik w swoim komputerze lub w komórce „Wykonane ćwiczenia”.



01. Dlaczego chcesz otworzyć biznes? Jakie są Twoje pobudki? I najważniejsze: Czy chcesz zarabiać? Chcesz pracować na swoim zamiast na etacie? Chcesz budować biznes na swojej pasji? Uwielbiasz to, co robisz?

02. Czy mogłabyś wykonywać tę pracę przez następne 10 lat? Tak/Nie. Dlaczego?

03. Skąd wiesz, że będzie popyt na Twój produkt? Jak możesz to sprawdzić? Chcesz sprzedawać produkty? Kup raport z Allegro (tu masz link <https://tradeanalytics.pl/about> i sprawdź, jakie kategorie dzisiaj się rozwijają.

04. Sprawdź rynek. Kto na nim działa i sprzedaje takie produkty jak Ty? Zrób spis tych firm i zobacz, czy są duże czy małe, od kiedy działają, gdzie działają.

05. Sprawdź, jakie strategie marketingowe mają te firmy. Czy są na Facebooku, na Instagramie? Czy mają strony WWW i kanał na YouTube? Obejrzyj wszystko, co publikują. Jakiego języka komunikacji używają? Zwracają się per „pani” czy per „ty”? Czy mają zaangażowanie pod postami? Czy organizują promocje? Jakiej? Zapisz wszystkie swoje wnioski. Co Ci się podoba? Co Ci się nie podoba? Jakie masz pomysły, żeby się wyróżnić?

- 06.** Jaką potrzebę klientów zaspokaja Twój produkt? Dlaczego klienci mają kupować od Ciebie? Skąd to wiesz? Kim są Twoi klienci (wiek, płeć)? Gdzie szukają informacji o Twoim produkcie? W jakich social mediach szukają informacji? Wiesz, jak to sprawdzić?
- 07.** Jaki masz pomysł na dotarcie do klientów? Jak będziesz generować sprzedaż? Czym zachęcisz klientów? Jak będziesz ich pozyskiwać? Sprawdź, jak konkurencja to robi.
- 08.** Czy wiesz, o co pytają klienci? Odpowiedzi na ich pytania muszą się znaleźć na Twojej stronie WWW.
- 09.** Jaką masz strategię cenową? W którym segmencie chcesz być ze swoimi produktami? „Tanio”? „Średnio”? „Drogo”? Dlaczego?
- 10.** Jak wyobrażasz sobie życie przedsiębiorcy? Ile godzin dziennie chcesz pracować?

11. Ile chcesz zarabiać? Napiszę kwotę i podziel ją przez cenę swojego produktu. Sprawdź, ilu klientom miesięcznie musisz sprzedać produkt, i dodaj 50% – przecież masz jeszcze koszty! Jesteś gotowa na to?

12. Widzisz już, jakie jest największe wyzwanie – sprzedaż, czyli liczba klientów, do których musisz dotrzeć i którym musisz sprzedać produkt. Ani postawienie strony, ani odpalenie mediów społecznościowych nie stanowią wyzwania.

Ściskam!
Iza