

Jak si naplánovat fenomenální podnikání

Masterclass



rodičovská
nedovolená

Proč jsem začala podnikat?

Co chci, aby mi podnikání přinášelo?

Co přináším svým klientům? V čem jim dělám život lepší?

Co pro mě znamená fenomenální podnikání?

Fenomenální = úspěšné + v rovnováze

Jak si naplánovat fenomenální podnikání

Masterclass



rodičovská
nedovolená

4 pilíře pro úspěšné fenomenální podnikání

- zisk
- klient
- náplň práce
- work-lifebalance

1. Zisk

Rozdíl mezi koníčkem a podnikáním je, že nám přináší peníze.

Kolik jsem vydělala? Jaký byl můj čistý zisk?

Jak jsem spokojená s pilířem zisk?



2. Klienti

Ideální klient je pro každého jiný.

Kde je můj ideální klient? Co je pro něj důležité? V čem mu mohu pomoci?

Jak si naplánovat fenomenální podnikání

Masterclass



rodičovská
nedovolená

Jak jsem spokojená s pilířem klienti ve svém podnikání?



3. Náplň práce

Co ve svém projektu dělám? Jak jsou moje aktivity v souladu s mou zónou génia?

Co ve svém projektu dělám?

Jak jsem spokojená s tím, co konkrétně v podnikání dělám?



4. Work-life balance

Vyváženost i mimo podnikání.

Jak moje podnikání zapadá do zbytku mého života?

Jak si naplánovat fenomenální podnikání

Masterclass



rodičovská
nedovolená

Jak jsem spokojená se s mým work-life balance?



Aby podnikání bylo fenomenální je potřeba, aby všechny pilíře opravdu fungovaly v rovnováze.

Udržet rovnováhu intuitivně je náročné a vyžaduje zkušenosti.

Proto většina z nás potřebuje plánovat.

PLÁNOVÁNÍ

Co se mi vybaví, když se řekne plánování?

Jaká limitující přesvědčení a předsudky mi brání efektivně plánovat své úspěšné podnikání v rovnováze?



Jak chci, aby moje podnikání vypadalo na konci roku?

3 PRINCIPY PLÁNOVÁNÍ

1. Začínám od konce = stanovení cíle

Pokud nevím, kam jdu, nemůžu tam nikdy dojít.

Pro každý pilíř si vytyč 1 - 3 nejdůležitější cíle pro letošní rok:

ZISK

NÁPLŇ PRÁCE

KLIENTI

WORKLIFE BALANCE



2. Plánuji od velkých cílů k malým

STRATEGICKÉ PLÁNOVÁNÍ

V jakém byznys modelu nejlépe uplatním to, v čem jsem jedinečná?

TAKTICKÉ PLÁNOVÁNÍ

Jaké problémy mých ideálních klientů mohu vyřešit svými produkty a službami?

OPERATIVNÍ PLÁNOVÁNÍ

Jaké kroky musím udělat, abych svou nabídku dostala k ideálnímu klientovi a následně ji zrealizovala?



3. Podnikání není sprint, ale maraton

Podnikání není otázkou dvou týdnů nebo dvou měsíců práce. Je o dlouhodobém úsilí a postupné práci krok po kroku.

Co udělám proto, aby moje podnikání a plány byly dlouhodobě udržitelné?

Jak budu pracovat se svou energií, abych jí měla vždycky dostatek nejen pro podnikání?

Objev svou cestu k fenomenálnímu podnikání!

Pětítýdenní online kurz MOJE podnikání*

- Vyber tu správnou strategii na míru tomu, v čem jsi jedinečná.
- Definuj si, pro jakého ideálního zákazníka tvoříš, ať jsou to příspěvky, maily, prodejní stránky nebo VIP služby.
- Objev způsob, jak rozdělit čas mezi podnikání a rodinu tak, abys měla chvíli na všechno, co je pro tebe důležité.
- Získej díky podnikání svobodu a možnosti, o kterých jsi vždycky snila!

[Více informací TADY!](#)