

STOP PLÁCÁNÍ SE V BYZNYSU

Workbook k tréninku

18. - 20. 3. 2024





PŘEHLED TERMÍNŮ A DŮLEŽITÉ ODKAZY

Den #1: Nejčastější chyby v byznysu 18. 3. v 19:00

Jaké jsou nejčastější přehmaty v podnikání. Přestaň přicházet o peníze, čas i klienty.

<https://www.facebook.com/groups/treninkstop/posts/2141431302916126>

Den #2: Zamiluj se do prodeje 19. 3. v 19:00

Co tě blokuje od tvých vysněných příjmů a co můžeš udělat pro to, abys to změnila.

<https://www.facebook.com/groups/treninkstop/posts/2142137062845550>

Den #3: Prodejní strategie v praxi 20. 3. v 19:00

Koho a jak oslovíš, aby od tebe nakupoval s nadšením a bez nátlaku.

<https://www.facebook.com/groups/treninkstop/posts/2141432066249383>

Den #4: Laser mentoring a odpovědi na tvoje otázky 21. 3. v 10:00

Exkluzivní ukázka živého byznys mentoringu, kde zodpovíme tvé dotazy z Q&A vlákna a budeš mít možnost se zeptat na vše, co tě zajímá k tréninku nebo byznys akademii LA Schola.

<https://us06web.zoom.us/j/84345492780>



ORGANIZAČNÍ INFORMACE

Živá vysílání ve skupině:

- Začínají v pondělí, v úterý a ve středu vždy v 19:00.
- Rezervuj si na ně cca hodinu svého času.
- Termíny z předchozí stránky si vyblokuj v kalendáři.
- Pokud chceš během živého vysílání přidávat komentáře, uděl prosím službě StreamYard v textu nad videem oprávnění vidět tvé jméno.
- Přijď naživo, ať se můžeš ptát a dozvíš se přesně to, co potřebuješ.
- Živě se také dostaneš k parádním bonusům.
- Záznamy budou k dispozici ve skupině vždy 24 hodin po odvysílání.

Páteční Laser mentoring s Q&A:

- bude probíhat ve čtvrtek v 10:00 na ZOOMu,
- kapacita je omezena na 100 žen,
- v 9:30, půl hodiny před začátkem, otevřeme čekací místnost na ZOOMu - vstup do ní co nejdříve, ať máš své místo jisté.

FB skupina:

- zapni si upozornění, ať nepřijdeš o důležité příspěvky,
- vše podstatné je zorganizované v Průvodcích,

Soutěž o strategickou konzultaci:

- sdílej své AHA momenty ze všech živých vysílání v AHA vláknech ve skupině a zařaď se tak do slosování o strategickou konzultaci s jednou z nás v hodnotě 15 000 Kč.
- Slosování proběhne v pátek 22. 3. 2024 ve FB skupině.



DEN #1

8 ZABIJÁKŮ
ŽENSKÉHO
BYZNYSU

Jak s nimi zatočit



#1 NEJSEM DOST

Dost zkušená, dost talentovaná atd.

Jak se projevuje

- hltáním informací zdarma; neustálým vzděláváním na úkor podnikání; imposter syndrom (strach, že moje nedostatečnost bude odhalena); permanentní tlak...

Jak se projevuje konkrétně u mě

Jak ho pošlu do kyttek

S jakým zabijákem bývá v koalici



#2 PERFEKCIONISMUS

Není to ctnost, ale brzda jako prase, zástěrka, abys nemusela jít s kůží na trh, skrývá strach ze selhání.

Jak se projevuje

- tvoříš do šuplíku; neustále předěláváš věci, které už máš hotové; ověřuješ u okolí, jestli je produkt dobrý, místo abys ho začala prodávat a otestovala to v praxi; přehlčuješ klienty obsahem

Jak se projevuje konkrétně u mě

Jak ho pošlu do kyttek

S jakým zabijákem bývá v koalici



#3 VZDÁVÁNÍ SE ODPOVĚDNOSTI ZA SVŮJ BYZNYS

Jak se projevuje

- hledáš příčiny neúspěchu mimo sebe; dáváš sebe, své tužby a potřeby na poslední místo; byznys a klienty stavíš před sebe; obětuješ čas pro sebe ostatním

Jak se projevuje konkrétně u mě

Jak ho pošlu do kyttek

S jakým zabijákem bývá v koalici



#4 BLOKY, STRACHY, LIMITY

Nejsi v roli tvůrce, ale oběti - ve vleku vnějších okolností. Tvoříš z nedostatku, byznys tlačíš na sílu, nemáš lehkost a flow

Jak se projevuje

- pozoruješ opakující se vzorce; strachy brzdí tvoje podnikání; bojíš se prodávat nebo být vidět; máš limity v cenotvorbě; tvůj byznys roste bez zjevných příčin pomalu

Jak se projevuje konkrétně u mě

Jak ho pošlu do kytek

S jakým zabijákem bývá v koalici



#5 KLIENTI JSOU CHUDÁČCI

Jak se projevuje

- především při cenotvorbě, zpochybňuješ své ceny a jestli si je mohou tví klienti dovolit; typické např. u cílové skupiny maminek na mateřské; zažívají především ženy v pomáhajících profesích se silným sociálním cítěním

Jak se projevuje konkrétně u mě

Jak ho pošlu do kyttek

S jakým zabijákem bývá v koalici



#6 PODNIKATELSKÝ CHAOS, ROZTĚKANOST, ROZSTŘELENOST

Jak se projevuje

- shiny object syndrome - honíš se za zázračným řešením; čerpáš info z mnoha free zdrojů - výsledek bez logiky a konceptu; z toho plynou slabé základy podnikání, slabá dlouhodobá vize

Jak se projevuje konkrétně u mě

Jak ho pošlu do kyttek

S jakým zabijákem bývá v koalici



#7 HODNÁ HOLKA A OVERGIVING

Jak se projevuje

- klienti od tebe dostávají know-how zdarma, nemají důvod kupovat; ruší své termíny na poslední chvíli; platí pozdě či vůbec, smlouvají, tlačí tě do slev; rozdáváš svůj čas, energii, know-how, místo abys je zaslouženě prodala; neumíš říct ne

Jak se projevuje konkrétně u mě

Jak ho pošlu do kyttek

S jakým zabijákem bývá v koalici



#8 KÁMOŠKA VS. LÍDERKA

Jak se projevuje

- máš slabé hranice v porovnání s hodnotami; klienti u tebe nenakupují, protože s nimi máš příliš osobní vztah; často u žen, které vedou FB skupiny a sdílejí se stejným způsobem jako klienti; hodně reakcí pod příspěvky, ale na prodejní nabídku nikdo nereaguje

Jak se projevuje konkrétně u mě

Jak ho pošlu do kyttek

S jakým zabijákem bývá v koalici

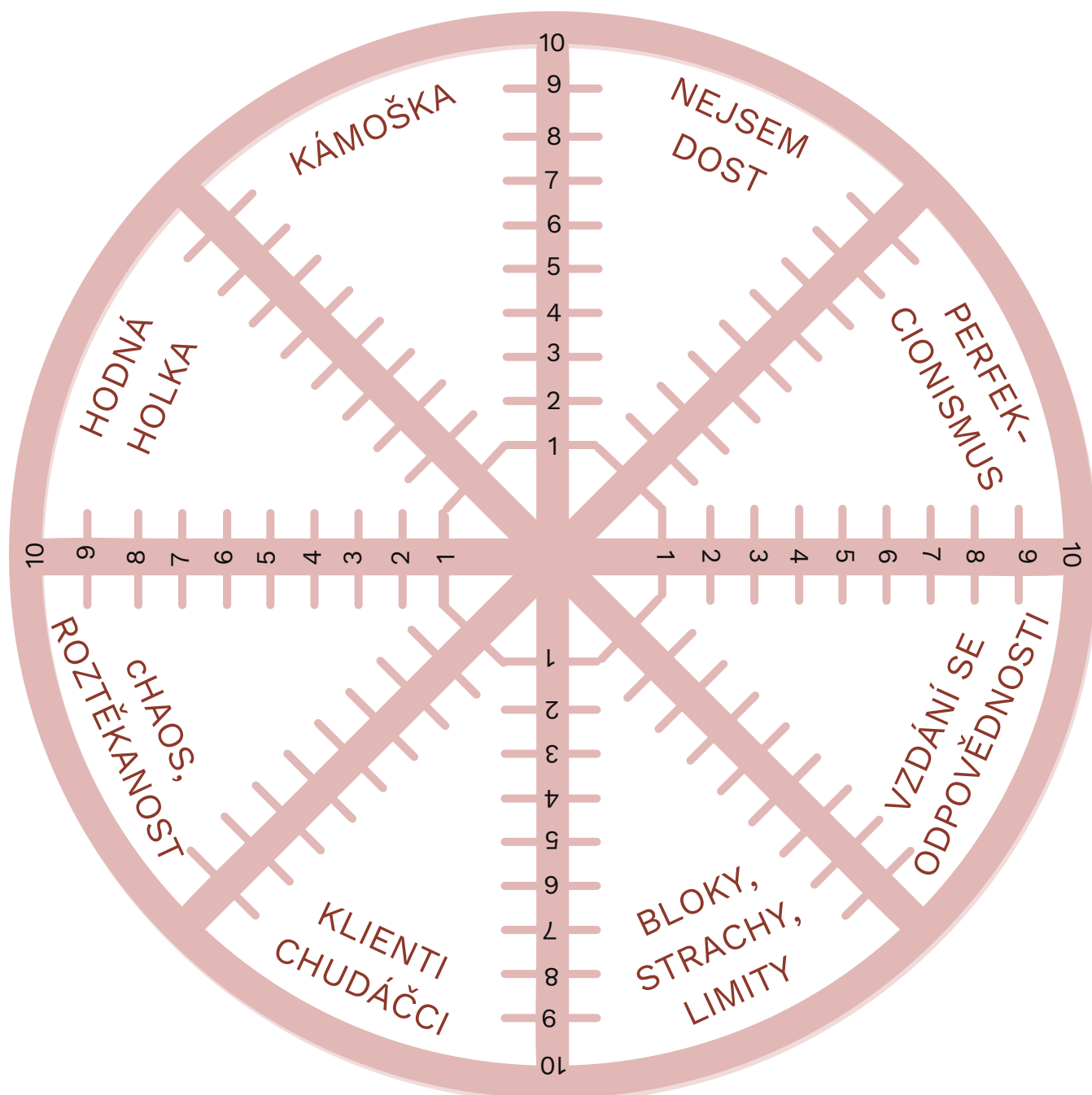


KOLO ZMĚNY

Vyznač si na kole změny, jak jsi na tom s jednotlivými sabotéry.

0 = tohle neřešíš. jsi v pohodě, 10 = sabotér tvůj byznys plně ovládá.

A pak si je postupně, od nejhorších výsledků, zpracovávej. Nespěchej na sebe, chce to čas.





NÁPOMOCNÉ OTÁZKY

Jakou míru vlivu mají jednotliví zabijáci na moje podnikání?

Který ze zabijáků má nejvíc destruktivní vliv na moje podnikání?

Vyber si 3 zabijáky, kteří tvoje podnikání ovlivňují nejsilněji.

Jaký jeden krok potřebuješ udělat, abys jejich pozici oslabila? (Můžeš se zaměřit na nejsilnější koalici).



DEN #2

ZAMILUJ SE DO PRODEJE

Marketingový základ



Kdo patří do tvé cílové skupiny? Komu pomáháš?

Jaké potřeby svým klientům pomáháš naplnit?



Jak konkrétně pomáháš řešit potřeby svých klientů?
(metody, strategie, nástroje, dovednosti)

Co je tvoje jedinečnost? Čím je unikátní tvůj způsob práce? Jaká je tvoje konkurenční výhoda?



Vyprávěj příběh tvé značky (protože příběhy prodávají).

Co je tvojí misí, posláním, a jaká je vize tvé značky?



Jakého konkrétního výsledku dosáhne/může dosáhnout tvůj klient, když s tebou začne spolupracovat?

Kde se tvůj klient nachází?



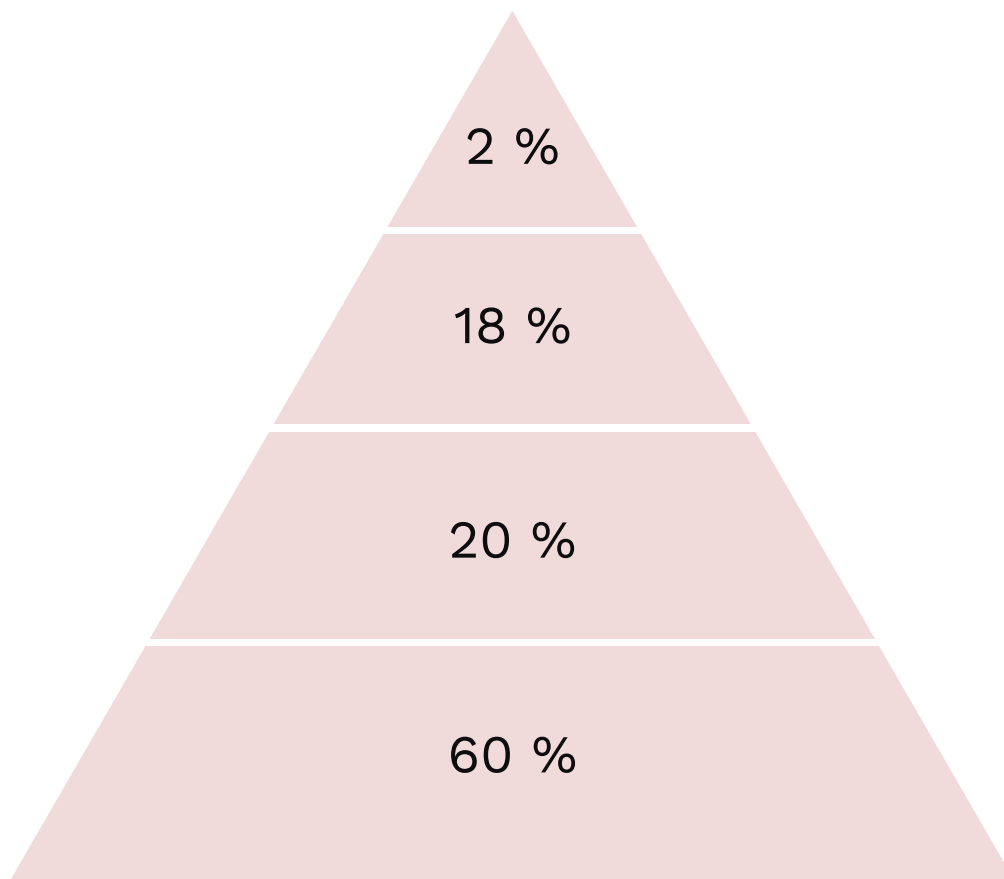
DEN #3

PRODEJNÍ STRATEGIE A KONVERZE

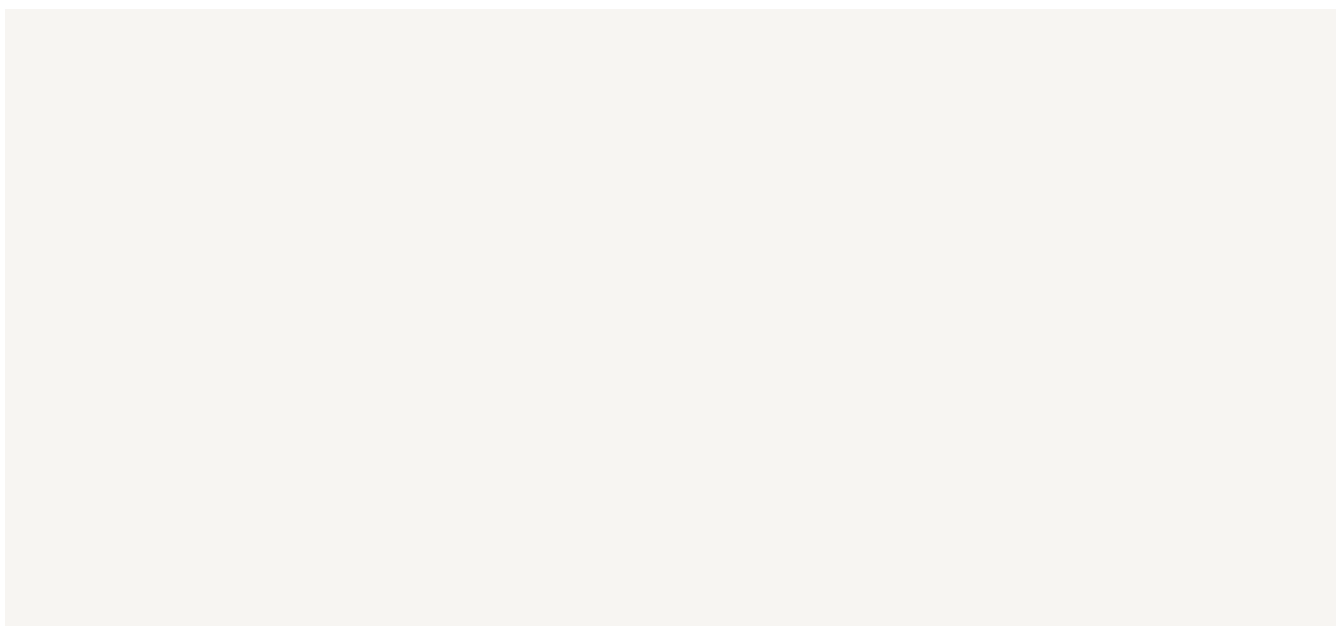
Spočítej si svůj zisk



KONVERZNÍ TROJÚHELNÍK



Poznámky





KONVERZNÍ PŘÍKLAD

Finanční cíl:	1 000 000 Kč
Hodnota produktu:	50 000 Kč
Potřebuji prodejů:	20

Pokud počítáme s konverzí 2 % z celkového počtu účastníků tréninku, potřebujeme minimální účast 1 000 osob.

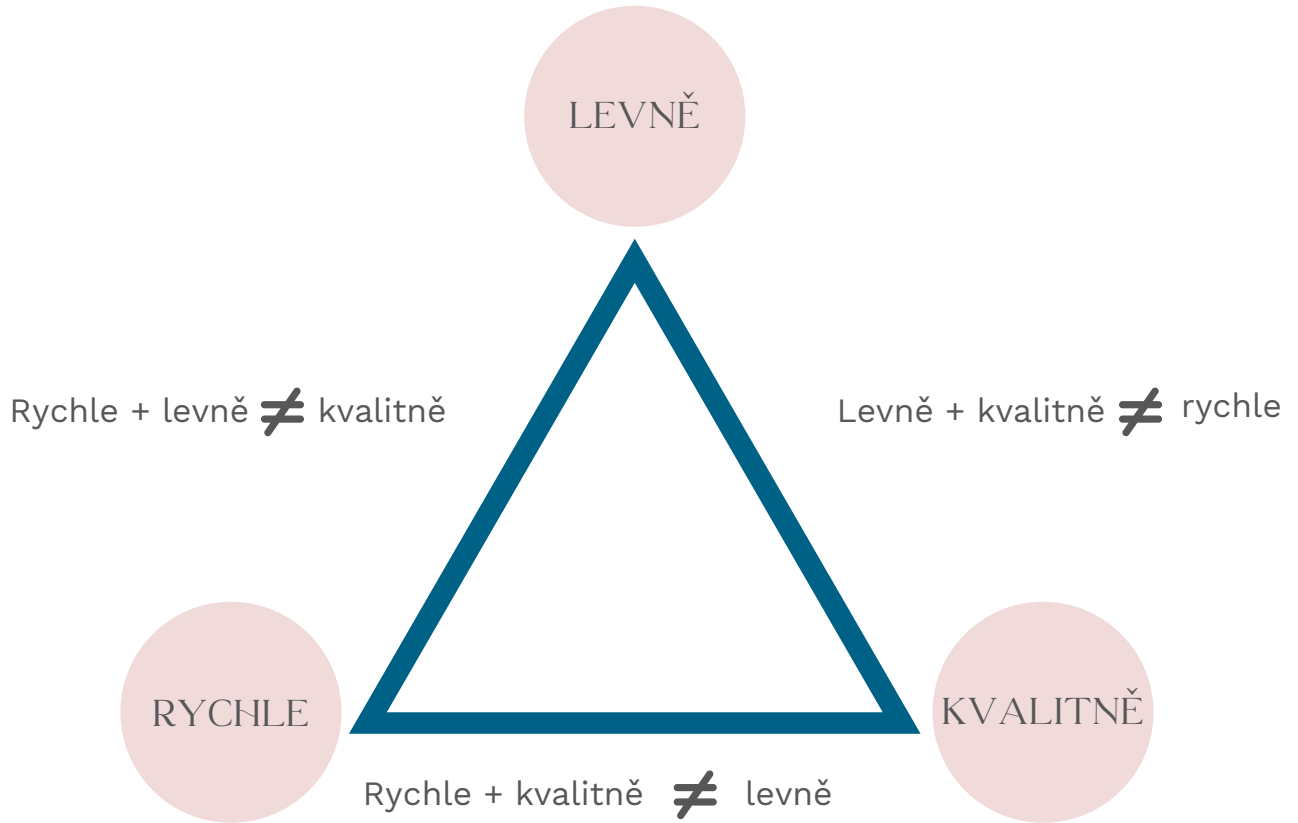
(1 % = 10 osob, 100 % je 1 000 lidí v tréninku.)

U takto drahého produktu se konverze blíží spíše 1,5 %, proto pro dosažení stanoveného finančního cíle potřebujeme v tréninku 1 500 účastníků.

Poznámky



LEVNĚ, RYCHLE, KVALITNĚ

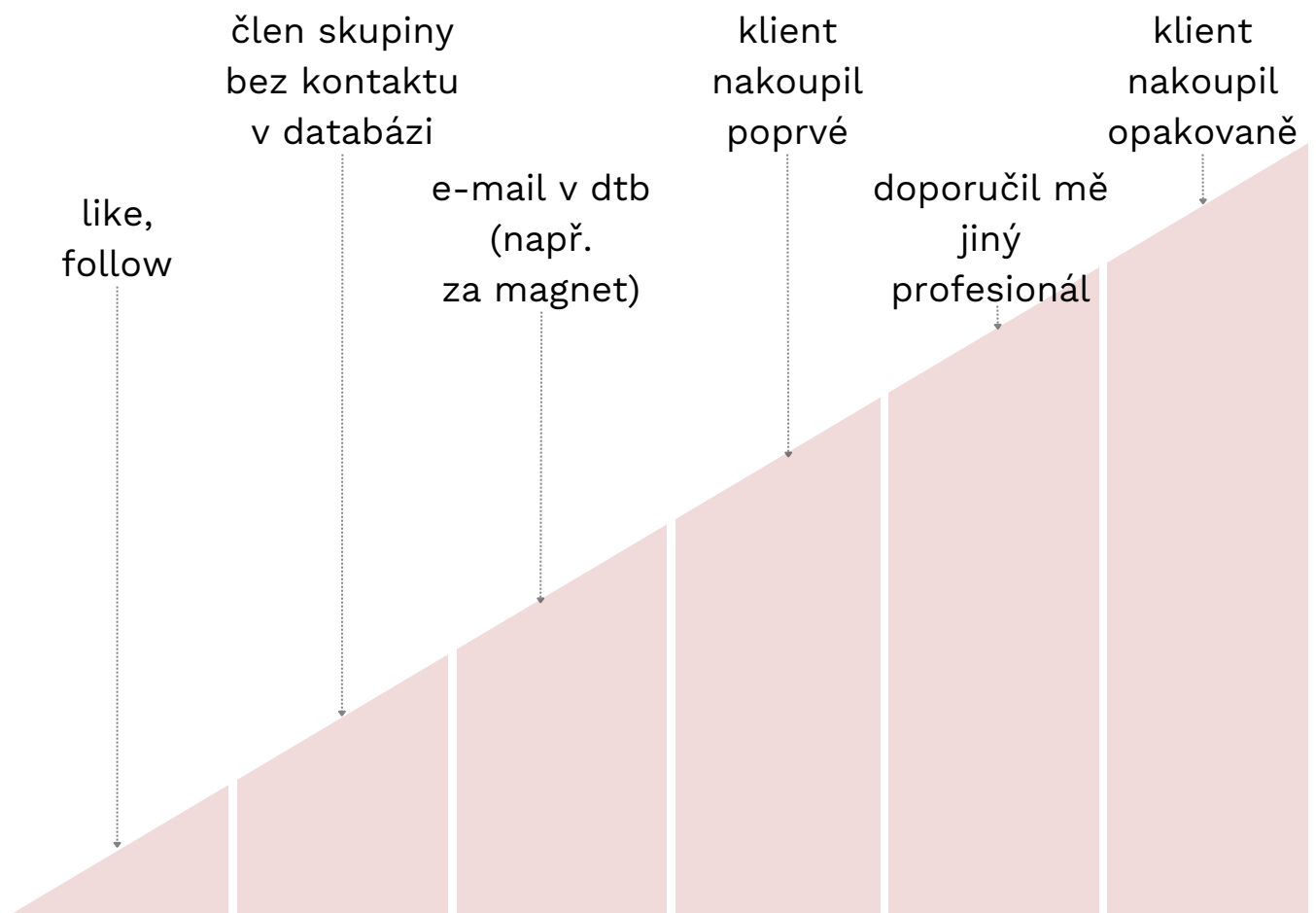


Poznámky

Empty rectangular area for notes.



HODNOTA LEADU



Poznámky

A large, empty rectangular box intended for notes or additional information.



Kdo jsme my?

LUDMILA HOOSOVÁ



Vyznavačka slow marketingu ti poradí, čeho se držet a co v byznysu nemá místo. V pár větách shrne to podstatné, díky čemuž za méně práce vyděláš víc peněz

Svou praxi v byznysu a marketingu získávala více než 16 let – začínala v reklamce a později budovala multimilionové značky.

Bez zaváhání pokoří to, o čem ostatní tvrdí, že to nejde. I technická nastavení online podnikání jsou na ni krátká.

Vidí tvůj bezbřehý potenciál i stahující limity a ukáže ti, jak s nimi efektivně pracovat, abys mohla růst do nekonečna a ještě dál.

ADÉLA SEN



Kvantová terapeutka tvého byznysu. Posvítí na temná zákoutí tvé Duše i podnikání a spolehlivě odhalí, co tě brzdí.

Pomůže ti zpracovat tvé bloky a limity, navede tě a doporučí super funkční strategie tobě na míru.

Svoje zkušenosti sbírala v byznysu jako nezávislá konzultantka krok za krokem, projekt za projektem, bezmála 20 let.

Naučí tě vědomě snít, ukotvit se pevně ve svém záměru a aktivně tvořit skutečně působivé výsledky.

Byznys akademie LA Schola

Zrodila se díky spolupráci dvou zkušených leaderek Ludmily Hoosové a Adély Sen.

Skočily do toho spolu. Od prvního setkání sdílely společné hodnoty, vizi a energii.

A od té doby si kryjí záda.

Dohromady mají více než 30 let zkušeností v branding, marketingu, strategii, leadershipu a online podnikání.

Proudy jejich znalostí, zkušeností a intuice propojily do mentoringové akademie LA Schola, aby je mohly předávat dál.

www.laschola.online