

13 СТЬПКИ КЪМ СВОБОДАТА

13 СТЬПКИ, БЕЗ КОИТО НЕ МОЖЕШ ДА ИЗГРАДИШ УСПЕШЕН И ПЕЧЕЛИВШ БИЗНЕС

NEVIKOEVA.COM



1. Разбий голямата си цел на множество по-малки

Замислял ли си се, какво правят успешните хора, за да постигат винаги целите си? Първото и най-важното нещо, което успешните хора правят, е да осъзнаят какво наистина искат.

Твоята цел трябва да бъде кристално ясна, конкретна и измерима (иначе как ще знаеш дали си я постигнал или не?). След това е необходимо да я разбиеш на по-малки.

Нека да започнем като си помислиш за следните неща:

Каква е целта ти за един месец? 10 000, 5 000, 2 000, 5 000лв.?

Без значение каква е тя, увери се, че знаеш коя е целта ти, защо това е целта ти към момента. Увери се, че е реалистична цел. Ти да вярваш, че това е възможно за теб.

Какво точно искаш да постигнеш?

Разбии целта си като например, ако искаш да направиш X лв. и ти трябва U продажби, до колко хора трябва да достигне твоето предложение?



2. Идеалния клиент и какво иска той

За да постигнеш целта си е изключително важно да знаеш кои са идеалните клиенти за твоя бизнес и какво искат те. **Най-голямата грешка на хората е да продават това, което те искат, ВМЕСТО това което искат техните клиенти** и разбира се това води до драстично по-малко продажби.

- Кой е идеалния клиент за това, което продаваш в момента?
- Защо биха избрали теб, вместо конкуренцията?
- С какво точно им помагаш ти, с твоите продукти или услуги?
- Ако твоите клиенти имаха магическа пръчка, какво биха променили?
- Какво наистина искат те (и са готови да платят за него).
- Кои са те? (ако в момента имаш клиенти, разгледай какви са те)
- Отговора - ВСИЧКИ, не е отговор.



3. Твоето предложение - Какво продаваш?

Следващия ключов фактор към постигането на целта ти е да имаш, това което хората искат. Разбира се, преди това трябва да си открил какво точно искат хората или по-точно твоите идеални клиенти.

Какво можеш да продаваш, за да им помогнеш да имат или постигнат това което искат?



4. Колко остава до целта ти?

Колко продажби трябва да направиш за да постигнеш целта си? Често срещам хора, които работят за себе си, имат финансова цел, но не знаят колко точно продажби са им необходими, за постигането и.

Например:

Ако предлагаш консултация, която ти носи 140лв., а целта ти е 3 000лв.

22 продажби x 140лв. = 3 000лв.

Ако консултацията ти е 60лв., а целта ти е 5 000лв.

84 продажби x 60лв. = 5 040лв.

Ако продаваш продукти в онлайн магазин и от продукт печелиш средно по 8 лв., целта ти е 5 000.

625 продажби x 8лв = 5 000лв.



5. Как хората да изберат теб?

Едно е много хора да виждат теб и това, което продаваш, но съвсем друго е да изберат теб, преди всички други на пазара. До сега изяснихме кои са идеалните ти клиенти, какво искат те и какво продаваш ти. Сега въпросът е как хората ще разберат, че именно ти си правилния избор за тях. В тази част ще се фокусираме върху съдържанието, което трябва да създадеш (теми за блог статии, фейсбук публикации, уебинари или други), които ще те позиционират като експерт или като правилния за тях човек.

- Какви въпроси често си задават идеалните ти клиенти?
- За какво се притесняват твоите идеални клиенти?
- За какво си мислят/мечтаят/искат?
- Какво ги държи будни нощем?



6. Как ще го представиш?

След като си нахвърлял темите, за които искаш да говориш, е време да помислиш как ще ги представиш. Дали под формата на пост, уебинар, блог статия, информационна страница на сайта или др.

Помисли си например:

- Какъв е най-добрия начин да достигне до хората тази информация?
- Писмено, аудио или видео?
- Какво предпочитат твоите клиенти?
- Можеш ли да оформиш нещо по-голямо като безплатен курс?
- Как е най-лесно за възприемане?



7. Къде са потенциалните ти клиенти?

След като знаеш как искаш да достигнеш до хората идва ред на въпроса къде?

- Къде прекарват време твоите идеални клиенти?
- Кои социални мрежи използват?
- Какви списания, сайтове, блогове четат?
- Къде прекарват свободното си време?



8. Не действай сам.

Ако искаш да стигнеш бързо, върви сам. Ако искаш да стигнеш далече, вървете заедно! (Африканска поговорка)

Партньорствата могат да бъдат едно от най-големите предимства на твоя бизнес. Те ти помагат да се представиш пред твоите идеални клиенти по начин, който те представя като експерт, като препоръчан специалист. Когато те представи друг човек или фирма, на която хората вече имат доверие, това автоматично вдига стойността ти.

Партньор може да ти бъде човек или друг бизнес, който има същите идеални клиенти, но не е твоя конкуренция. Например, за един програмист партньор може да бъде дизайнер. Или пък за фризьор, може да е гримьор. С други думи услугите се допълват и не се конкурират.

- Кои биха могли да бъдат твоите партньори?



9. Действията

Факт е, че колкото и да планираш, да правиш стратегии и да искаш да имаш Хлв., ако не предприемеш действие няма нищо да постигнеш. Планирай внимателно своите дейности за деня, седмицата, месеца и т.н. Бъди сигурен, че ако редовно пропускаш да действаш в посока продажби, бизнеса ти няма да издържи много на пазара. Да, много е хубаво да имаш блог, красиви визитки и т.н., но ако бизнеса няма продажби т.е. ПАРИ, скоро ще трябва да се сбогуваш с него.

Примерни дейности:

Всеки ден

- Поддържай Фейсбук групата си/страницата си
- Публикувай 2,3 видеа на седмица.
- Ангажирай се в групи и се запознавай с хора на лично ниво.

Седмично

- Уебинар
- Блог статия за твоя блог
- Изпрати я по имейл на хората, с които си се свързвал/запознал преди това.
- Напиши блог статия за онлайн списание или друг сайт, различен от твоя.
- Рекламирай платените си услуги



10. Възражения

Всеки човек си има някакви възражения и ако подцениш тази част, ще останеш неприятно изненадан. Възраженията не означават задължително НЕ. Често те представляват допълнителен въпрос, нужда от повече информация или лично тяхно притеснение. Направи си списък с възражения, които твоите потенциални клиенти биха могли да имат и как можеш да им помогнеш да ги превъзмогнат без значение дали по време на разговор, във Фейсбук пост, видео или друго.



11. Продажбен процес

Да знаеш как да превърнеш интереса на човек в продажба определено е изкуство.

Помисли за някои основни неща като:

- Къде ще имаш призив за действие? (в края на видео, в имейл, в пост, в края на статия)
- Ако започнеш разговор с някой каква конкретна оферта можеш да му предложиш?
- Кои седмични дейности ти носят запитвания от клиенти? - конкретно
- Как ще приемаш клиенти, плащания?
- Ще издаваш ли фактура с ДДС или без ДДС?
- Ще подписвате ли договор?



12. Проследяване

Знаеш ли, че по-малко от половината търговци осъществяват втори контакт с потенциалните си клиенти, а това води до по-ниски продажби и много излишни разходи?

Често се случва така, че човек не взема решението за покупка на момента и в такъв случай е добре да провериш отново след определено време. Помисли как можеш да се чуеш отново с потенциалния клиент? Как ще си водиш записки с кой до къде е стигнал разговора?



13. Най-важното в твоя бизнес - Ти!

Разбира се планът и стратегията са важни, но все пак именно ти ще си човека, който ще ги изпълни. Затова си помисли какъв трябва да бъдеш ти?

- Как ще се чувстваш, ако вече си изпълнил финансовата си цел?
- Какви вярвания ще имаш?
- Какви навици?
- Как ще се обличаш и представяш пред света?



Вече си готов да поставиш основите на един успешен и печеливш бизнес!

Нужно е само да прилагаш наученото редовно и така с действие и постоянство ще постигнеш целта си.

Ако се чудиш как точно да направиш някоя от стъпките като например:

Как реално да провериш кои точно са идеалните клиенти за твоя бизнес?

Какво искат те?

Как да проведеш продажбен разговор?

Как да отговориш на най-често срещаните възражения на клиентите?

Как да създаваш съдържание и да имаш силно онлайн присъствие?

Как да пускаш Фейсбук реклами?

те каня да се присъединиш към групата от участници в [“Онлайн Бизнес на Практика”](#)

Включвайки се получаващ месечен достъп до библиотека от обучения на различни теми, обединяващи се върху една цел

- Как се печелят клиенти онлайн? Дори и да имаш офлайн бизнес, възможностите да привличаш клиенти онлайн са много.

Ако ти си собственик на онлайн бизнес и искаш да спестиш пари от наемане на агенция

Ако ти работиш за себе си, имаш клиенти, но искаш да привличаш нови клиенти онлайн

Ако искаш и обмисляш да стартираш собствен бизнес, и искаш да следваш конкретни стъпки и изпробвани стратегии, вместо да губиш време и пари в проби и грешки.

ВКЛЮЧИ СЕ СЕГА ОТ ТУК

Цена: 55,20лв. на месец

Вземи достъп до над 100 часа видео обучения, шаблони за имейли, скриптове за разговори и достъп до затворена група с участници, където заедно като група правим различни предизвикателства всеки месец.