



Kiedy coś jest do wszystkiego, to jest do niczego!
Znajdujemy niszę, zawężamy specjalizację.



Jak określić swoją niszę?

Jestem fotografem.

Będę robić zdjęcia tym, co chcą. Jeśli przyjdzie klientka i poprosi o zdjęcia z konferencji – zrobię!

Jak przyjdzie kobieta w ciąży – zrobię!

Jak przyjdzie zakochana para i będzie chciała pamiątkowe zdjęcia – zrobię!

Im więcej do wyboru, tym więcej sprzedam, bo zawsze ktoś chętny się znajdzie. Wiadomo!

Co z zarobkami?

Kiepsko, wiadomo!

Klienci wybrzydzą, chcą za darmo, nie zdają sobie sprawy ile wysiłku, czasu i pieniędzy było potrzeba, żeby stać się super fotografem. A po zrobieniu zdjęć, jeszcze ile się napracować, żeby były piękne!

Z czego jestem znana?

Jestem znana z tego, że robię wszystko na co akurat jest zapotrzebowanie.

Nie ma dla mnie rzeczy niemożliwych!

To może dołożę jeszcze kilka usług i poszerzę ofertę.

Im więcej, tym lepiej.

Wiadomo!



Brak klientów, brak sprzedaży i brak zarobków ☹



Zdecyduj z czego chcesz być znana?

Jestem coachem i właściwie mogłabym pomagać każdej osobie z problemem i to bez względu na to, czego ten problem dotyczy.

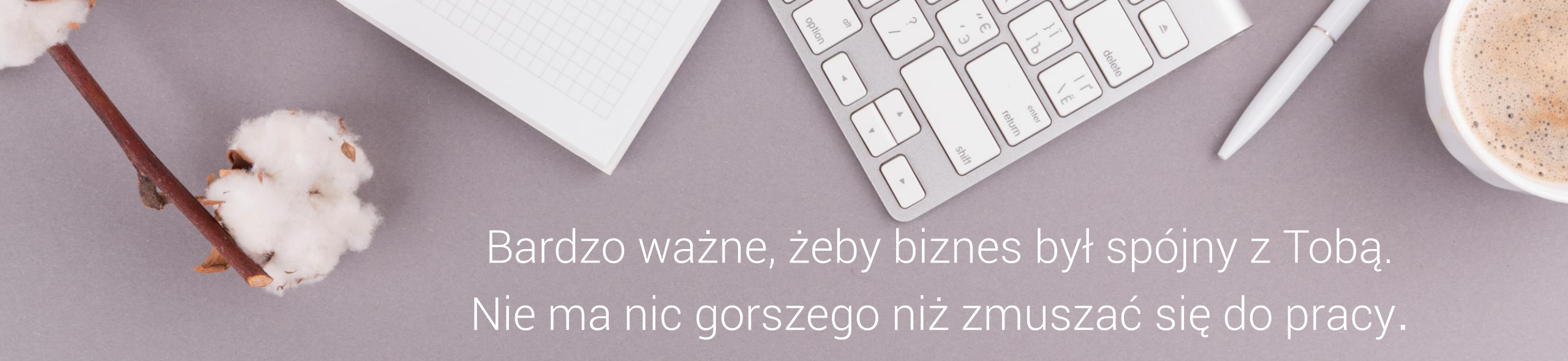
Mam wiedzę, doświadczenie, kompetencje, ale...
Chce być znana z tego, że pomagam kobietom, których mężowi porzucili je dla młodszych partnerek.

Dzięki tak wąskiej niszy i specjalizacji nikt nie ma wątpliwości czym się zajmuję, komu pomagam oraz z czego jestem znana.



Moje wszystkie działania są skupione wokół tylko tego jednego tematu, dlatego przynoszą wspaniałe efekty.
Przyciągam do swojego biznesu wyłącznie klientki zainteresowane moją pomocą i gotowe za nią zapłacić.

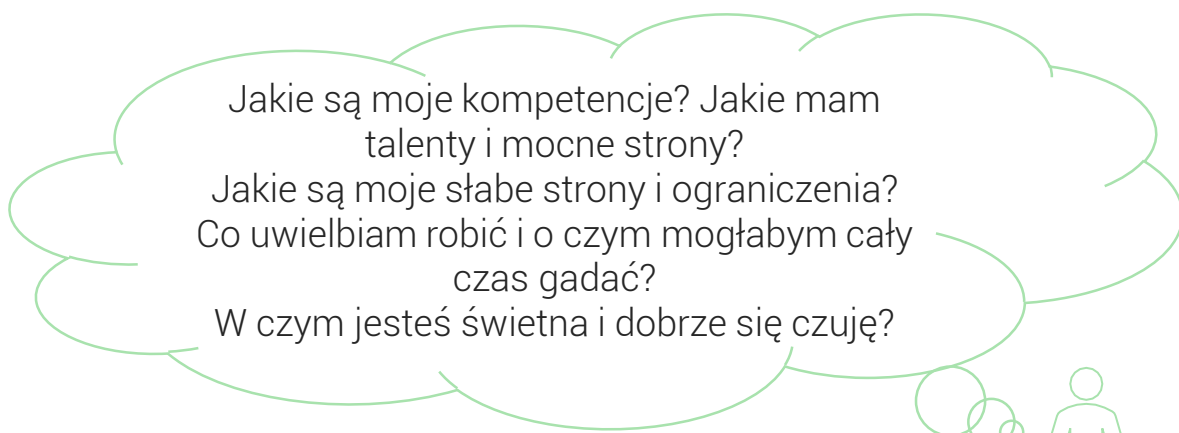
Im węższa specjalizacja, tym bardziej skonkretyzowane i ukierunkowane na cel działania, a tym samym większy sukces sprzedaży!



Bardzo ważne, żeby biznes był spójny z Tobą.
Nie ma nic gorszego niż zmuszać się do pracy.

*Nie pytaj, czego świat potrzebuje.
Pytaj, co czyni Cię pełnym życia i rób to.
Ponieważ tym, czego świat potrzebuje, są ludzie pełni życia.*


Howard Thurman



Jakie są moje kompetencje? Jakie mam talenty i mocne strony?
Jakie są moje słabe strony i ograniczenia?
Co uwielbiam robić i o czym mogłabym cały czas gadać?
W czym jesteś świetna i dobrze się czuję?



Niektóre Twoje działania powinny zostać w świecie hobby, bo **biznes jest wtedy, gdy znajdą się osoby chętne i gotowe zapłacić za Twoje produkty.** Zanim jednak określisz grupę docelową oraz sprawdzisz popyt na Twoje produkty, ważne jest, żebyś skupiła się na sobie, bo **biznes musi być spójny z Tobą i tym, czego pragniesz!**



Biznes dostosowujemy do życia, a nie życie do biznesu.

Uwielbiam tworzyć grafiki, PDF, e-booki, strony www, ale... Jestem niepełnosprawna, a moje 2 nieuleczalne choroby często mocno ograniczają moje możliwości działania. Nie mogłabym robić tego na zlecenie, bo często mogłabym nie wywiązać się z terminów, zawalić...



Wbrew wszelkim pozorom jestem introwertyczką, dlatego zamiast występować publicznie na żywo, nagrywam filmiki. Jest to cudowne rozwiązanie, bo nie wymaga ode mnie pracy w czasie rzeczywistym. W ciągu jednego dnia nagrywam 10 filmów po 10 minut i mam contentu na 10 tygodni. I wtedy, gdy choroby wyłączają mnie z życia zawodowego mój biznes nadal hula.

I biorąc pod uwagę te ograniczenia i nie rezygnując z tego, co uwielbiam robić, mogę zamiast przyjmować zlecenia na budowanie stron www i robienie grafik, zrobić kurs online, który będzie pomagać młodym stażem przedsiębiorcom wykonywać samodzielnie strony.

Mam autystycznego syna, który wymaga ode mnie ogromnego zaangażowania energii, czasu i cierpliwości, dlatego w moim biznesie nie ma miejsca na wzmożone działania wymagające jakiś poświęceń. Zamiast robić webinary czy kilkudniowe wyzwania na żywo, nagrywam i udostępniam je moim potencjalnym klientkom.



Określ swoją niszę i specjalizację.

- **Pobierz PDF** – workbook – który pomoże Ci określić Twoją niszę i specjalizację.
- **Wypełnij** bardzo dokładnie **wszystkie** ćwiczenia, odpowiedz na wszystkie pytania – to może być trudne, ale nie poddawaj się, bo od tego zależy przyszłość Twojego biznesu i tego, czy napełni on Twojej serce radością, a portfel pieniędzmi.
- **Nie śpiesz się!** – pośpiech to bardzo zły doradca. Zaangażujesz 10%, 10% wyciągniesz (lub nawet mniej).
- Koniecznie wejdź na grupę **Smart Business Club™**, która jest integralną częścią tego kursu i pod postem z zadaniem napisz maksymalnie w 3 zdaniach – z czego chcesz być znana?
- Jeżeli masz jakiegokolwiek pytania, **pytaj śmiało**. Jestem tu po to, żeby Ci pomóc! Na grupie stworzyłam przyjazne i bezpieczne środowisko (są na niej wyłącznie Studentki), żebyś mogła bez obaw i krępowania uzyskać pomocy ile chcesz i potrzebujesz.

Działaj i odważnie buduj swoje imperium online!
Vika Nova