

*Sales Funnel Masterclass*

# WORKBOOK

**POMYSŁ NA BIZNES**

[www.kobietabiznesu.online](http://www.kobietabiznesu.online)

# WSTĘP

Zależy mi na tym, żebyś, jak najwięcej wyciągnęła korzyści z udziału w Sales Funnel Masterclass. Jednak to, jak bardzo mi zależy na Twoim sukcesie nie ma nic do rzeczy.

Mogę dać Ci najlepsze narzędzia, gotowce, szablony, nauczyć najlepszych technik i cały czas być u Twego boku zagrzewając Cię do działań, ale jeśli nie zaangażujesz się, moje starania i wszystko co Ci daję legnie w gruzach.

**Proszę Cię o 3 rzeczy:**

**1. O odwagę** – działanie pomimo strachu. Pamiętaj, że nie jesteś sama. Masz mnie – wierzącą w Ciebie bardziej niż Ty sama, grono podobnych kobiet, które dokładnie rozumieją Twoje strachy i obawy oraz cały arsenał zasobów, które nosisz w sobie – intelekt, kompetencje, doświadczenie i mocne strony, które wykorzystane pomogą Ci odnieść biznesowy sukces.

**2. O uczciwość** – nie, nie wobec mnie. Wobec samej siebie. Jeśli pojawią się jakieś wymówki, tłumaczenia nie-da-się, pisz na grupie, bądź uważna na siebie, przyglądaj się jakie obawy powodują, że chcesz znów schować się do szafy i mieć święty spokój. Auto sabotaż to mocny przeciwnik, któremu wspólnie damy radę. Uczciwie zaangażuj się w proces budowy swojego imperium online. Wykonuj ćwiczenia, pytaj na grupie, gdzie codziennie jestem, uczestnicz w sesjach mentorskich, podczas których jestem dla Ciebie i odpowiadam na Twoje pytania, podsuwam pomysły konkretnie pod Twój biznes i branżę.

**3. O otwartość** – jeżeli masz już swój biznes, a wciąż nie zarabiasz to znaczy, że działania, które podejmowałeś do tej pory nie były właściwe i należy zmienić je na takie, które przyniosą upragnione wyniki. Trudne jest przyznawać się do popełnionych błędów i łatwo jest tkwić w utartych schematach. Zmiany na lepsze wymagają otwartości na nowe pomysły, techniki i sposoby, których wcześniej nie stosowałaś lub stosowałaś nieodpowiednio.

Działaj i odważnie buduj swoje imperium!

Vika Nova

# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

Jeśli prowadzisz już jakiś czas swój biznes online, ale wciąż nie zarabiasz wcale lub tyle, ile byś chciała, to znaczy, że gdzieś popełniasz błąd. Nie każdy pomysł na biznes jest dobry. Z różnych powodów. Braku zapotrzebowania na Twoje rozwiązania. Z powodu Twoich ograniczeń, ale o tym już wiesz. Z powodu...

W biznesie trzeba pogodzić 2 główne cele: rozwiązać palący problem grupy docelowej i zarobić na Twoje potrzeby. **Jeśli pomagasz, a nie zarabiasz to okradasz siebie i swoje dzieci. Jeśli zarabiasz, a nie pomagasz okradasz innych.**

Poniżej znajdziesz pytania, na które odpowiedz szczerze i z dużym skupieniem. Pomogą Ci one zweryfikować Twój pomysł na biznes i sprawdzić, czy odpowiada on na potrzeby grupy docelowej, Twoje i czy jest spójny z tym, czego pragniesz.

To jedna z najważniejszych części tego kursu, dlatego nie ignoruj i nie lekceważ tej lekcji i ćwiczeń do niej. Jeśli zrobisz to byle jak, tak samo będziesz zarabiać – byle jak.

Biznes to nie zabawa, zgadywanki, domysły, ale konkretne działanie ułożone w logiczne i zależne od siebie kroki. To jest kolejny krok, by zbudować swoje imperium online.

Dlatego bardzo dokładnie zastanów się nad odpowiedziami na te pytania. Im więcej razy odpowiesz *tak*, tym większe szanse na sprzedażowy sukces.

## 1. Czy mój pomysł na biznes rozwiązuje jakiś palący problem konkretnej grupy osób?

Zastanów się, jakie problemy Twojej grupy docelowej chcesz rozwiązać swoimi produktami. Jak pilne są te problemy i ile są w stanie dać, żeby je rozwiązać, Im bardziej palący problem, tym większe ciśnienie, żeby go rozwiązać i tym mniejsze przejmowanie się ceną.

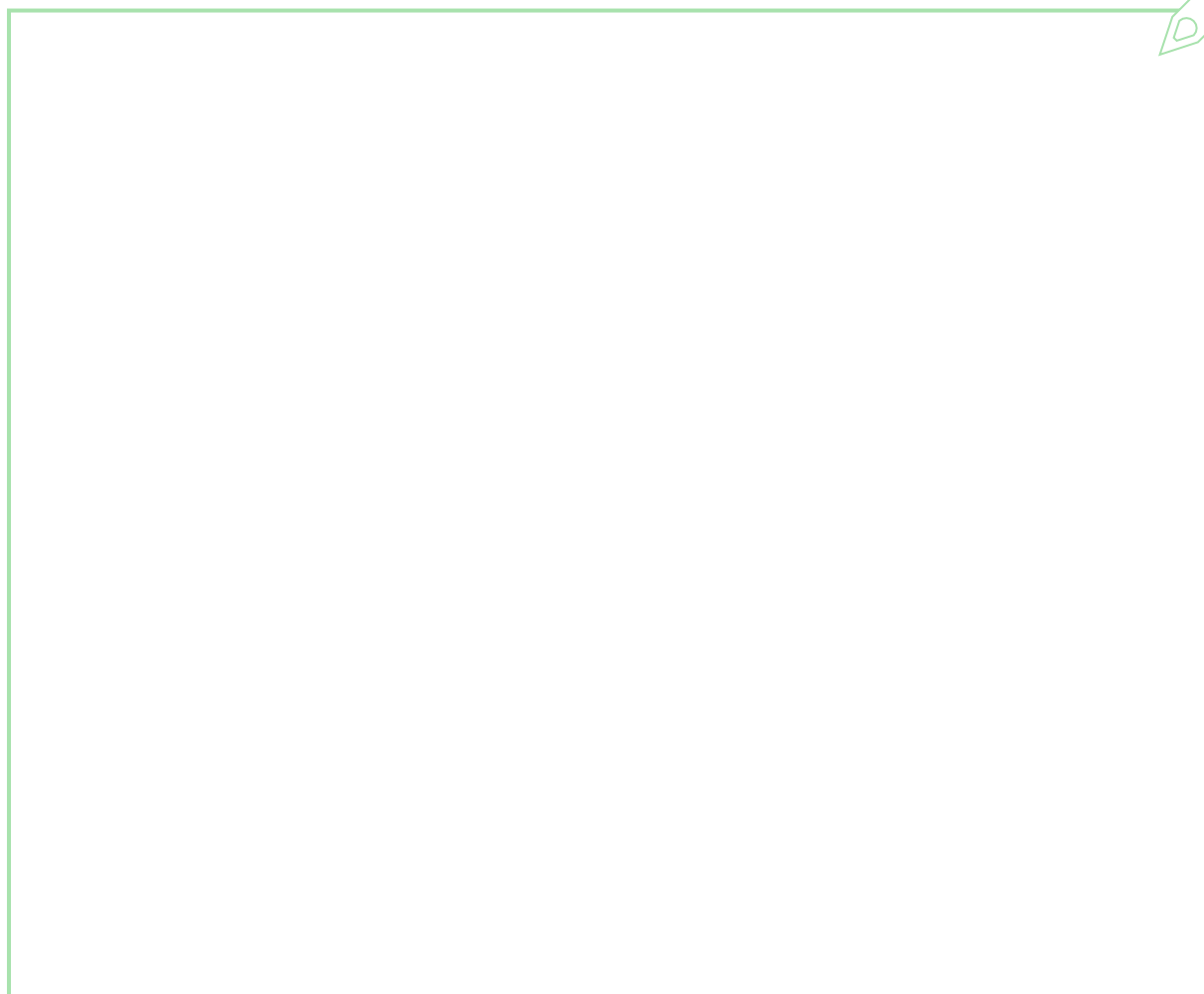
Zwróć uwagę, że rodzice dzieci śmiertelnie chorych nie zwracają uwagi na cenę. Ostatnio wsparłam finansowo zbiórkę charytatywną na pomoc małej dziewczynce. Jej życie zostało wycenione na milion dolarów. Rodzice robią wszystko, by zdobyć te pieniądze. Pracują na 3 etatach, zgłosili się do wielu

# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

fundacji, powstało wiele zbiórek charytatywnych w social mediach. I nikt nie zarzuca nikomu, że nie chce pomóc tej dziewczynce za darmo. Lekarze w szpitalu nie mają poczucia winy, że wezmą potężne pieniądze za operacje i rehabilitacje tej dziewczynki. My kobiety niestety uważamy, że za pomoc kasa się nie należy i z tego powodu często nie zarabiamy.

Moich Klientek palącym problemem jest brak zarobków. Są już tak sfrustrowane i zniechęcone, że często myślą o rzuceniu tego wszystkiego w cholerę i wyjechaniu w Bieszczady... Ten problem wynika z innych problemów – braku sprzedaży, braku klientów. A te z kolei wynikają jeszcze z innych problemów, o istnieniu których moje klientki nie mają pojęcia. Na przykład z powodu braku weryfikacji pomysłu na biznes, braku znajomości grupy docelowej czy braku przeprowadzania badań rynku.

A Ty za pomocą swojego biznesu i produktów, jaki palący problem grupy docelowej chcesz rozwiązać?



# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

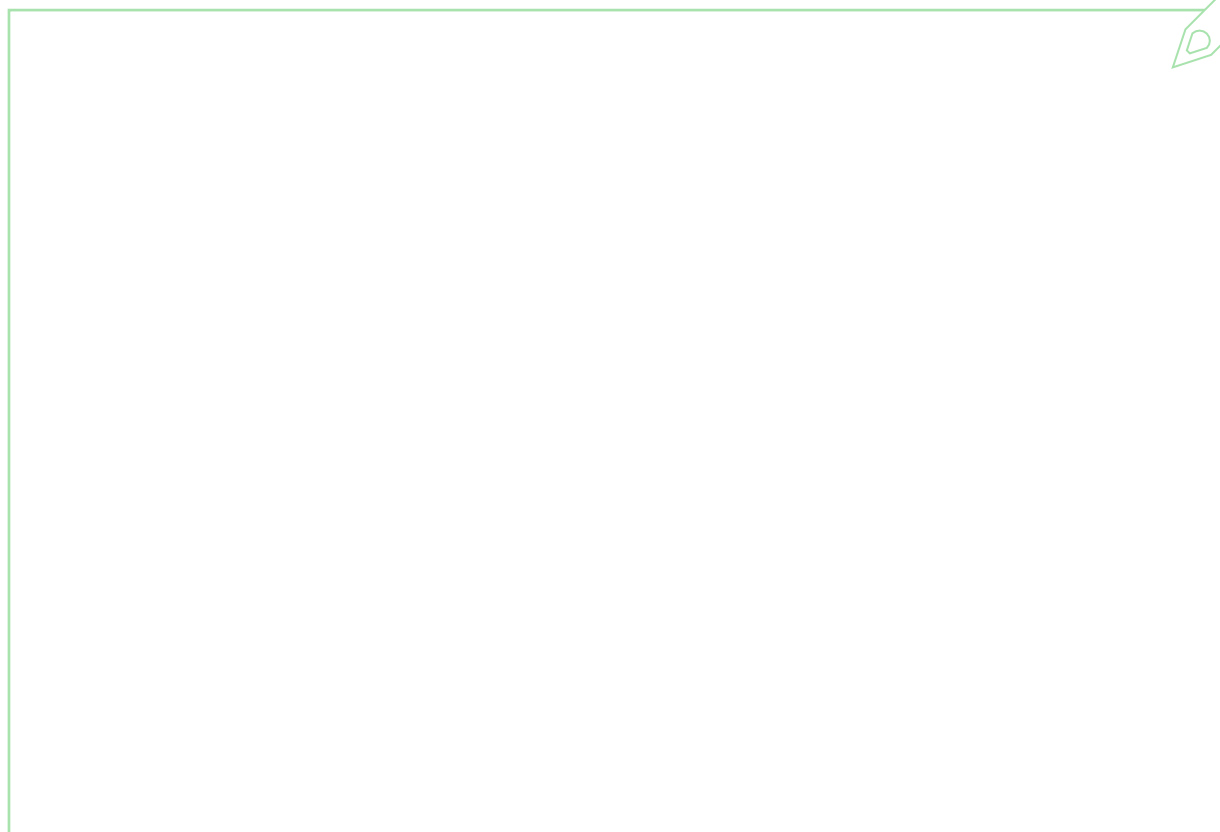
## 2. Czy ktoś już ma taki biznes? Czy już ktoś to robi? Z jakim skutkiem? A jeśli nie robi, to dlaczego?

Popatrz na konkurencję. Zobacz, czy już taki pomysł na biznes jest realizowany i jaki odnosi sukces. Dzięki temu będziesz wiedzieć, czy nie wtopisz, bo jeśli już ktoś takie coś robi, to znaczy, że jest zapotrzebowanie.

Jeśli jeszcze nikt nie wpadł na taki pomysł, sprawdź co jest tego powodem. Może zapotrzebowanie jest, ale nie ma potencjału finansowego. Wielu ludzi w Afryce chodzi boso i potrzebuje butów, ale kompletnie nie może sobie pozwolić na ich zakup. Wielu też chodzi boso, bo wynika to z ich kultury czy wierzeń i w ogóle nie ma potrzeby nosić butów.

Eskimosi nie potrzebują zamrażarek, bo lodu mają od cholery, ale jeśli uparłabyś się to i Eskimosowi mogłabyś sprzedać zamrażarki. Ja jednak takiego biznesu nie uczę. Sprzedaż ma być empatyczna i tylko tym, którzy faktycznie potrzebują tych produktów. Wtedy nie ma mowy o wciskaniu, a sprzedaż jest przyjemnością.

Znajdź kilka takich biznesów, przyjrzyj im się i sprawdź, czy odnoszą sukces.



# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

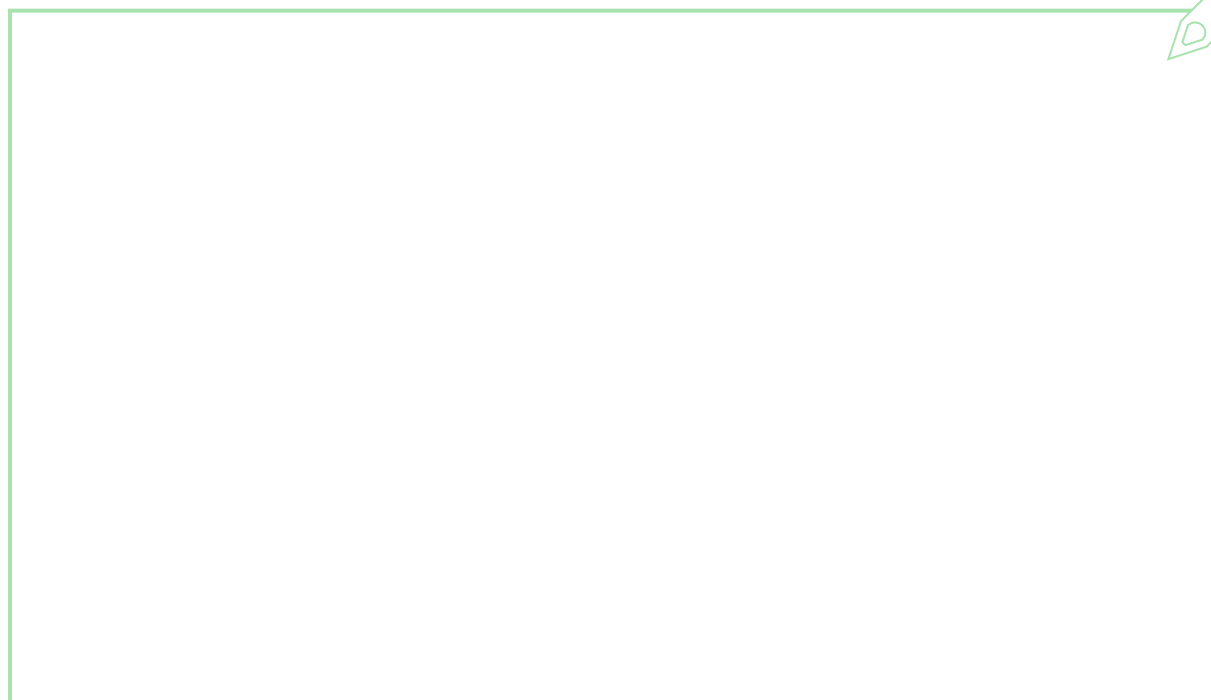
## 3. Czy ten pomysł jest związany wyłącznie z chwilową modą, czy jest ponadczasowy?

Przyszła moda na telefony komórkowe, ale nie był to chwilowy szal. Dziś już prawie każdy bez względu na wiek, płeć czy status społeczny posiada telefon komórkowy.

Był też czas, że portal Nasza Klasa zawładnął Polską, ale to był chwilowy trend, który szybko poszedł w zapomnienie.

Dobry biznes to taki, który jest ponadczasowy. Oczywiście, że powinien być elastyczny i dostosowywać produkty pod potrzeby grupy docelowej, które zmieniają się w czasie, ale ważne, żeby główna misja, zamysł był ponadczasowy. Pamiętaj też, że pomysł na biznes zawsze można zmienić, dostosować.

Od prawie 20 lat pomagam Polkom budować zarabiające biznesy. Wcześniej byłam skupiona na pomaganiu w rozwijaniu biznesów stacjonarnych – usług z branży kosmetycznej, doradztwa, psychologicznej itd. Teraz skupiam się wyłącznie na biznesie online, bo sama taki prowadzę skutecznie od 15 lat. Poza tym coraz większe jest zapotrzebowanie na działalność w sieci, która daje większą elastyczność i wolność. Zmieniam narzędzia, miejsce i grupy docelowe, ale *od zawsze* pomagam kobietom budować zarabiające biznesy.



# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

## 4. Czy ten pomysł na biznes ma w sobie potencjał na lejek sprzedażowy?

To jest największa różnica między biznesem w realu, a biznesem online. Idealny biznes online to taki, który pracuje na Ciebie nawet, gdy śpisz, spędzasz czas z dziećmi, kochasz się z mężem czy jesteś na wakacjach. Ale, żeby taki zbudować potrzebny jest lejek sprzedażowy.

Jeden z moich lejków sprzedażowych wygląda tak: lead magnet – darmowy prezent za zapisy to e-book + 4 lekcje video – *Jak stworzyć lead magnet, który przyciągnie mnóstwo klientów?* Upsell 1 – e-kurs *Killer landing page* – kurs z budowy zabójczo skutecznych stron lądowania, który jest też częścią tego kursu. Upsell 2 – *Funnel Diagram* – kurs z lejków sprzedażowych. O lejkach sprzedażowych będę dokładnie mówić w ostatnim module poświęconym automatyzacji. Ten kurs zakupiłaś w modelu sprzedażowym – *launch product*. A mi zależy, żebyś zbudowała biznes oparty o model evergreen launch product. Nie chcę jednak teraz mieszać Ci w głowie i w sercu. Wszystko w swoim czasie.

Teraz chcę, żebyś się skupiła na odpowiedzi na powyższe pytanie. Czy Twój pomysł na biznes da się podzielić na produkty, które będą sprzedawane w logicznych krokach i prowadzić do sprzedaży produktu właściwego.

Na przykład: jako coach możesz chcieć pomagać Polkom radzić sobie z emocjami – poczuciem winy, wstydem, zazdrością, ślepą miłością itd.

Jako magnes na płacących klientów możesz przygotować e-book *Jak poradzić sobie z emocjami, żeby Ci służyły?* (to mój darmowy e-book skierowany do Polek na emigracji). Kiedy potencjalne klientki pobiorą e-book zostaną przekierowane na stronę z podziękowaniem, na której otrzymają zachętę do jednorazowej oferty - Upsell 1- płatny webinar, *jak poradzić sobie ze strachem, by osiągnąć swoje cele?* – normalna cena 97 zł, a teraz cena tylko 17 zł, kiedy klientka doda do koszyka upsell 1 zostaje przekierowana na stronę, na której ma ofertę kursu online, który jest głównym produktem, ale również ze zniżką i zamiast 397 zł, teraz 197 zł. To są tylko jednorazowe oferty zaraz po zapisie na listę i pobraniu lead magnetu.

# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

Czas, żebyś zastanowiła się, czy Twój pomysł na biznes można pociąć na kawałki – produkty i ubrać je w lejek sprzedażowy? Być może już teraz masz pomysł na to, jak mógłby wyglądać taki lejek?

Nie przejmuj się, jeśli jeszcze nie wiesz nic na temat lejków sprzedażowych ani żadnych pomysłów, jak zastosować je w swoim biznesie. Ten kurs i ja jesteśmy po to, żeby Ci w tym pomóc.





# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

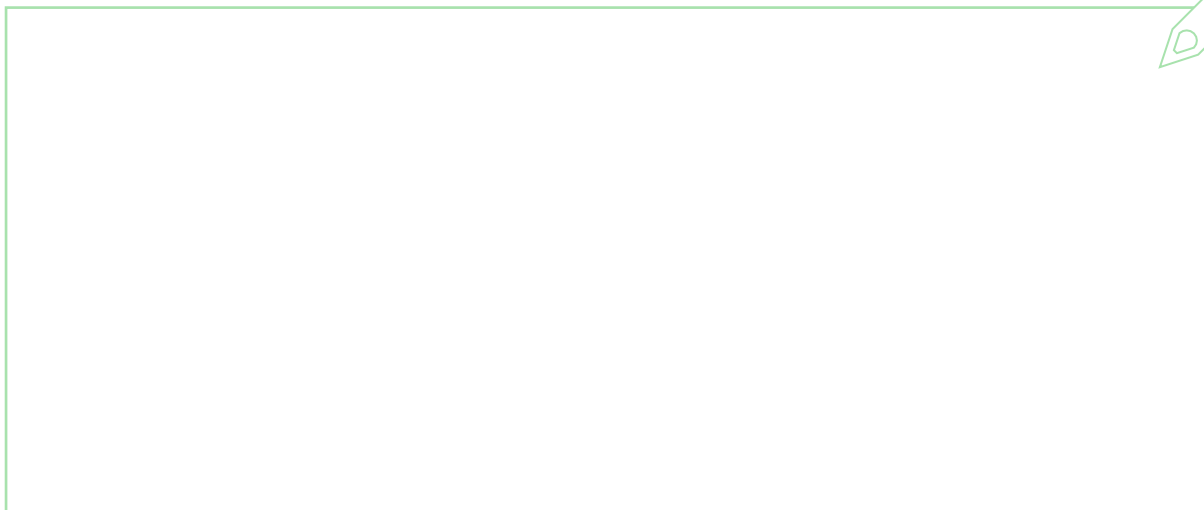
## 5. Czy widzę coś, co mogłabym robić inaczej niż robi to moja konkurencja?

Większość rzeczy już zostało wymyślonych. I wcale nie chodzi o to, żebyś Ty wymyślała koło na nowo. Raczej o to, byś skupiła się na tym, co Cię wyróżni i sprawi, że przyciągniesz do swojego biznesu odpowiednie osoby. Czy to będzie sposób przekazywania wiedzy, komunikacji? A może zamiast zdjęć będziesz używać w swoim biznesie specyficzne rysunki? A może będziesz ubierać się w tak specyficzny sposób, że trudno będzie Cię pomylić z kimś innym? A może znajdziesz inną metodologię?

Znajdź to coś, co będziesz robić inaczej i co spowoduje, że Ty to Ty i nikt nie będzie miał wątpliwości, że nikogo nie kopiujesz.

To, co przyciąga moje Klientki do mnie i mojego biznesu to konkret. Unikam wszystkiego tego, co kobiety uwielbiają (słodzenie, głaskanie po główkach, fantazjowanie, chodzenie z głową w chmurach itd.), a co nie przynosi żadnych efektów. Mówię, jak jest, dosadnie, często stosując terapię szokową, które według mojej opinii i innych psychoterapeutów często odnosi najlepszy skutek. Joanna Suchocka rekomendując mnie podczas swojego wyzwania powiedziała: *Vika nie jest dla każdego. To biznesowy kat i trzeba umieć z nią współpracować, ale efekty są zdumiewające.* Nic dodać nic ująć, taka jestem i tym samym przyciągam do siebie kobiety, którym taki sposób przekazywania wiedzy odpowiada. A wszystkie wróżki, szamanki, leśne nimfy odsyłam do Agaty.

Co Ciebie odróżni od konkurencji?



# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

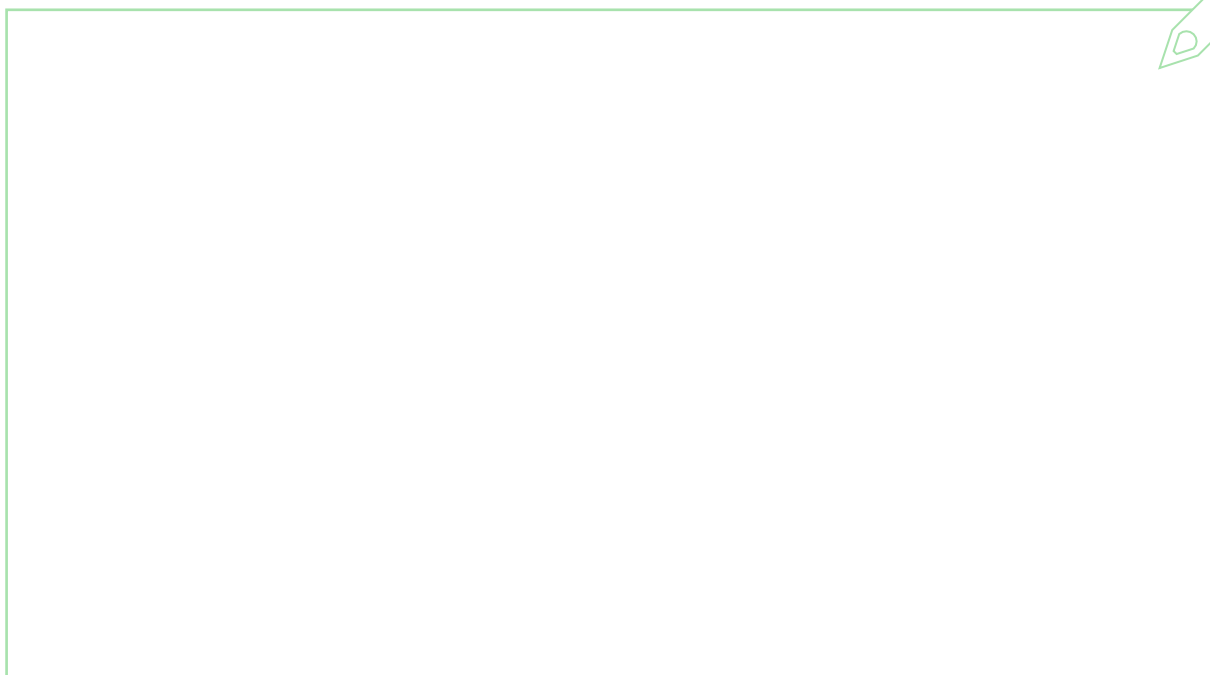
## 6. Czy ten biznes oparty jest na tym co kocham? Na mojej pasji?

Jest mnóstwo rzeczy w biznesie, które mogą Cię nie fascynować. Jedne z nas nie lubią kontaktu z klientami, szczególnie tymi, którzy zgłaszają reklamacje. Inne z nas nudzi matematyka, księgowość, testy AB czy badania rynku. Jeszcze inne nie kręci tworzenie grafik czy pozowanie do zdjęć. Jest mnóstwo zajęć, które nie są fajne, a które trzeba zrobić. Jeśli masz hobby robisz co chcesz, kiedy chcesz i jak chcesz. Jak dziś nie masz ochoty robić, nie robisz i świat od tego nie zawali się.

Jeśli kochasz to, co robisz. Jeśli jest to Twoją pasją, to łatwiej jest Ci rano wstawać i wykonywać nawet te mniej seksy rzeczy.

Klienci czują, gdy wkładasz w swoje produkty i działania zniechęcenie, zniecierpliwienie, desperację i presję. Tak często się dzieje, gdy wymyśliłaś sobie biznes, który Cię nie kręci, ale kasę może dać. Jestem całkowitą abstynentką. Nigdy i z żadnej okazji nie piję alkoholu. W Polsce łatwo zarobić pieniądze na sprzedaży alkoholu. Niektóre statystyki podają, że nawet ponad 70% dorosłych Polaków to alkoholicy. I choć wiem, że sprzedaż alkoholu daje mnóstwo pieniędzy, to nigdy nie otworzę sklepu monopolowego.

Zatem, czy Twój pomysł na biznes oparty jest na Twojej pasji i tym, co kochasz?



# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

## 7. Czy ten biznes pozwoli robić mi to, w czym jestem świetna?

Kiedy osiągniesz sukces wielu będzie podważać Twoje kompetencje i umiejętności, ale jeśli jesteś świetna w tym, co robisz, będziesz miała pewność, że zarzuty te są wysane z palca.

Poza tym nie ma większej męczarni robić, coś na czym się nie znamy. Inną kwestią jest, że często uważamy, że wciąż za mało wiemy i umiemy, by odnieść biznesowy sukces. Dlatego ważne było, żebyś wykonywała wszystkie ćwiczenia po kolei. Poprzednie ćwiczenie miało uzmysłwić Ci, jakie masz kompetencje, mocne strony i talenty i na tym zbudowała swoje imperium.

Pewność siebie wynikająca z ich znajomości będzie Ci bardzo potrzebna w budowaniu biznesu, osiągnięciu celów sprzedażowych oraz radzeniu sobie z cieniami sukcesu.

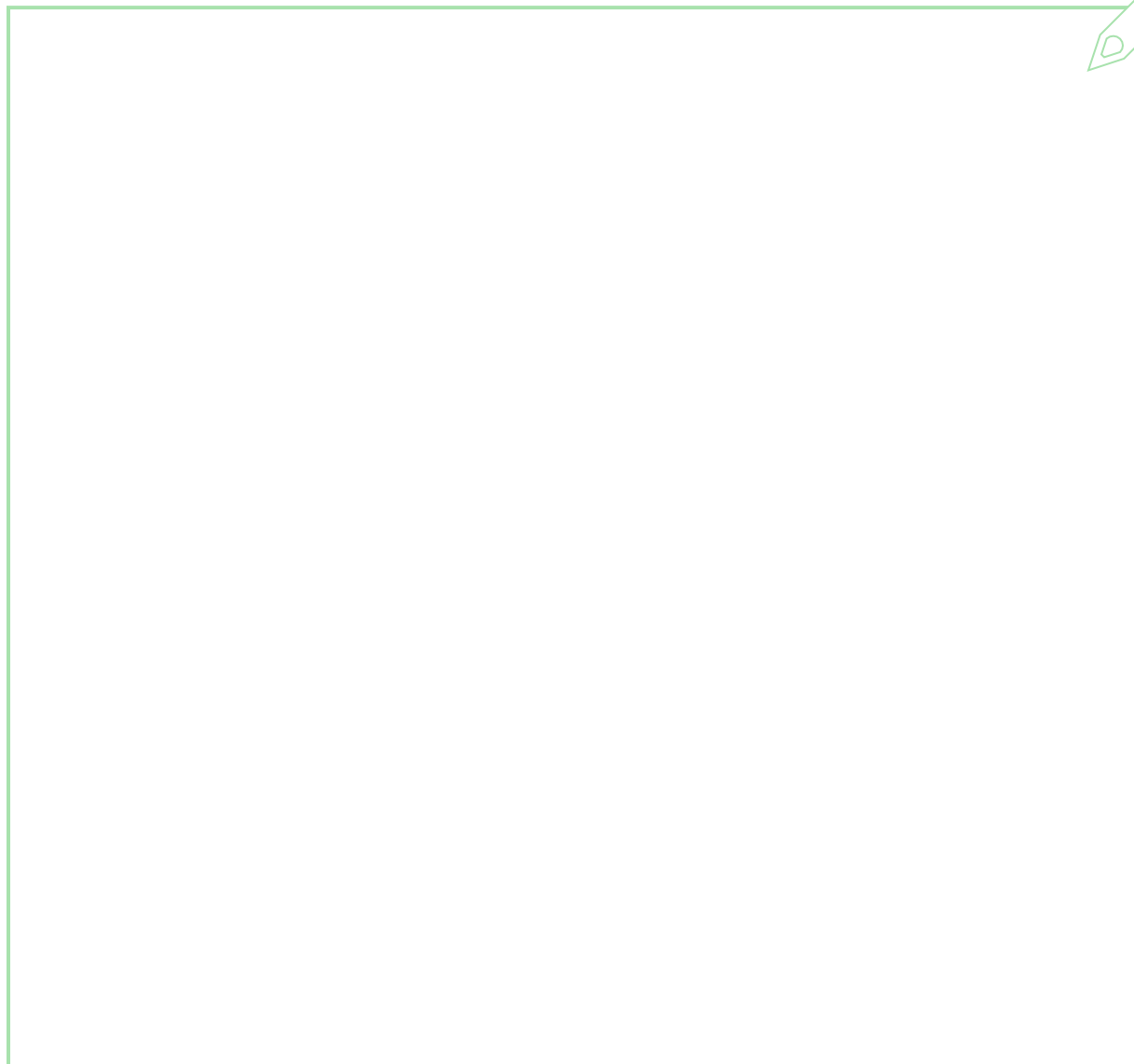


# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

## 8. Czy ten biznes uwzględnia Twoje rzeczywiste ograniczenia?

Jak wiesz biznes powinnyśmy budować pod siebie, a nie zmieniać i dostosowywać całe życie pod biznes. Dlatego tak ważne jest, by wziąć pod uwagę swoje własne niemoce i ograniczenia.

Jeśli będziesz musiała jeździć po świecie, bo chcesz udostępniać wywiady z inspirującymi kobietami, a taki model biznesowy nie jest możliwy do realizacji w Twoim przypadku, to z góry skazujesz się na porażkę. Ale jeśli kochasz podróże i tak większość czasu spędzasz na nich, to jeździć nie będziesz specjalnie musiała. Dostosujesz biznes pod swój styl życia, a wtedy gwarantuje Ci sukces.



# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

Odpowiedź na pytanie, *dlaczego?* - jest najważniejsza.

Podczas swojego wystąpienia na TED Talks Simon Sinek pięknie przedstawił, *dlaczego, dlaczego* jest tak ważne.

Przypomniał dawno zapomnianą historię. Samuel Pierpont Langley otrzymał od rządu – departamentu wojennego – 50 tysięcy dolarów, by stworzyć latającą maszynę. Miał posadę na Harvardzie i dojsście do największych umysłów w tamtym czasie. Nie mógł zwalić na brak pieniędzy, możliwości czy umiejętności, a mimo to nikt z nas o nim nie słyszał. Tymczasem kilkaset mil dalej bracia Wright nie mieli nic z tego, czym dysponował Samuel. Jednym słowem nie mieli tego, co ludzie uznają za przepis na sukces.

Mieli sklep rowerowy, z których opłacali swoje marzenia, w swoim teamie nie mieli nikogo z wyższym wykształceniem. Nie mieli kapitału, wiedzy i znajomości, ani poparcia żadnego rządu, ale mieli za to wiarę i misję, że wynalezienie latającej maszyny zmieni świat na lepsze. Ludzie od zawsze pragnęli latać, a oni chcieli pomóc ludzkości to marzenie zrealizować.

Samuel Pierpont Langley chciał być bogaty i sławny i to była jego jedyna misja. Rząd zaś chciał maszynę do zabijania, dzięki której będzie mógł wzniecać i wygrywać wojny. Jak widzisz to są niskie pobudki, których Wszechświat nie popiera.

Zespół braci Wright pracowali pełni poświęcenia, bo wierzyli w marzenia i dobro świata. Zespół Samuela pracował tylko dla wypłat. I dlatego 17.12.1903 roku to bracia Wright odbyli swój pierwszy lot wpisując się na kartach historii, a nie Samuel. Co on zaś zrobił? Zrezygnował, a mógł skontaktować się z braćmi, pogratulować wielkiego odkrycia i zaproponować współpracę nad udoskonaleniem samolotu. Nie zrobił tego jednak, bo nie wzbogacił się, nie był sławny, nie był pierwszy...

Niestety wiele ludzi biznesu w tym kobiet postępuje jak Langley. Działają z egoistycznych pobudek i skazuje samych siebie na porażkę.

Biznes ma rozwiązywać problemy grupy docelowej lub pomagać jej realizować swoje marzenia, a przy okazji zarabiać na Twoje potrzeby i plany.

# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

*Jeśli pomagasz, a nie zarabiasz, okradasz siebie i swoje dzieci. Jeśli zarabiasz, a nie pomagasz rozwiązać jakiegoś problemu lub zrealizować jakiegoś marzenia, okradasz innych.*

Co jest moją misją i skąd się wzięła? Opowiem Ci bardzo osobistą historię.

Pochodzę z patologicznej rodziny. Mój ojciec jest alkoholikiem, który stworzył nam piekło na ziemi. Bił nas, to za mało powiedziane, on nas katował. W związku z tym chciałam bardzo szybko uciec z tego domu, dlatego w wieku 18 lat wzięłam ślub. Wszyscy byli przekonani, że *wpadłam*, ale ja zaszłam w ciążę dopiero 4 miesiące po ślubie. Wkrótce okazało się, że *wpadłam*, ale z deszczu pod rynnę. Ledwo przeżyłam, gdy mój mąż przez 3 doby znęcał się nade mną.

Mając 1,5 rocznego synka w roku 1998 postanowiłam rozwiązać się i złożyć doniesienie do prokuratury o znęcaniu się mojego męża nade mną. Groziło mu 3 lata więzienia. Nie miałam pieniędzy, nie miałam wsparcia i miałam zaledwie 21 lat. Ale dałam radę, dostałam rozwód, a on wyrok. Zostałam sama z malutkim alergicznym dzieckiem. Nikt nie chciał zatrudniać w tamtym czasie samotnych matek – przecież to sam problem. Większość prac miałam na czarno, ale dawałam jakoś radę. Było bardzo ciężko, bo ojciec dziecka nie płacił alimentów, Patryk nie mógł iść do żłobka, bo często z powodu alergii chorował, rodzice moi pracowali, dlatego mogłam pracować tylko w weekendy.

Pamiętam, gdy latem Patryk dostał rotawirusa i wylądował w szpitalu. To nie były czasy, że było można z dzieckiem być cały czas w Sali szpitalnej i opiekować się nim. Pracowałam wtedy w ZOO w jednym z barów po 14 godzin. W nocy siedziałam na twardym stołku przy łóżku synka, rano mama mnie zamieniała, a ja leciałam pieszo do baru na kilkanaście godzin wyczerpującej pracy. Potem znów do szpitala. Trwało to 2 tygodnie. Byłam wyczerpana, ale nie mogła w tamtym czasie liczyć na żadne fundacje, MOPSy czy 500+.

Kształciłam się, pracowałam nocami lub w weekendy, kiedy miałam zapewnioną opiekę nad dzieckiem i wiązałam ledwo koniec z końcem. Potem wyszłam 2 raz za mąż, bo przecież chciałam, żeby syn miał ojca. Jego biologiczny ojciec porzucił go, bo wołał pić i zabawiać się z

# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

panienkami. 2 małżeństwo też legło w gruzach, bo nie było w miłości. Wymyśliłam sobie, że ja wcale nie muszę być szczęśliwa, ważne, żeby Patryk miał tatę. W międzyczasie urodziłam 2 syna, który podobnie jak jego brat był dysfunkcyjny, miał autyzm. Tego dla mojego męża było za wiele, nie dał rady wychowywać *debila*...

Spakowałam nasze rzeczy, wyprowadziłam się do namiotu na działkę i zaczęłam budować dom. Z pieniędzy zarobionych w biznesie online. I kiedy całkowicie się usamodzielniałam do nowo wybudowanego domu zaprosiłam mężczyznę. Nie dlatego, że musiałam, ale dlatego, że chciałam. Wysłałam po raz 3 za mąż za mojego przyjaciela z dzieciństwa, który adoptował młodszego syna, którego ojciec całkowicie się wyparł.

Pierwszy raz byłam z kimś, bo tego chciałam, a nie musiałam i to najlepszy związek, jaki kiedykolwiek miałam z najlepszym facetem, jakiego znam. Wtedy też zrozumiałam, że my, kobiety, żebyśmy mogły być szczęśliwe i samo decyzyjne musimy być niezależne mieszkaniowo i finansowo. Byłam 3 lata społecznie prezesem fundacji STOP przemocy domowej i wiem, jak wiele kobiet wciąż jest ze swoimi katami, bo nie mają, dokąd i za co odejść. Albo tkwią na etatach chowając w swoich biurkach leki na uspokojenie. Albo tracą zdrowie i urodę, bo harują jak szalone, by związać koniec z końcem. Nie mówiąc już o tych, które nie wiedzą co to pójść do kosmetyczki czy spędzić weekend w SPA.

I wtedy zrozumiałam swoją misję, po tym wszystkim co sama przeszłam. Chcę pomagać kobietom zarabiać pieniądze, żeby dać im wolność wyboru, poczucie bezpieczeństwa, możliwość chcenia, a nie muszenia (nie ma takiego słowa). I cały Wszechświat przybił mi piątkę, dlatego tak długo jestem na rynku, a cokolwiek dotknę zamieniam w złoto. Bo przyświeca mi wyższy cel – bezpieczeństwo i wolność kobiet wynikające z niezależności finansowej. Moje zarobki to tylko fajny gratis do tego, co dla tysięcy kobiet już zrobiłam. Nie chciałam sławy, bogactwa, ale tego, by kobiety mogły normalnie żyć.

Określając swoje, *dla czego*, musisz pamiętać o tym, że Twoja misja musi zawierać jakiś wyższy cel. Samo bogactwo i sława to za mało. Na egoizmie nie da się zbudować zarabiającego biznesu. Ważne, żeby był spójny z Tobą i Twoimi oczekiwaniami, ale nie może być to jedynym wyznacznikiem.

# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

Pomogę teraz określić Ci Twoją misję. To jest bardzo mocne ćwiczenie, wymagające dużego skupienia i wyczerpujące emocjonalnie, ale ma bardzo dobre rezultaty.

Jakie jest Twoje najgorsze wspomnienie z życia?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Jakie czułaś wtedy emocje?

.....

.....

Dlaczego jest to złe?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Jakie jedno słowo określa tę emocję, ten stan?

.....

.....



# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

Jakie jest Twoje 2 najgorsze wspomnienie z życia?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Jakie czułaś wtedy emocje?

.....

.....

Dlaczego jest to złe?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Jakie jedno słowo określa tę emocję, ten stan?

.....

.....

# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

Jakie jest Twoje 3 najgorsze wspomnienie z życia?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Jakie czułaś wtedy emocje?

.....

.....

Dlaczego jest to złe?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Jakie jedno słowo określa tę emocję, ten stan?

.....

.....

# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

Jakie jest Twoje najlepsze wspomnienie z życia?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Jakie czułaś wtedy emocje?

---

---

Dlaczego jest to dobre?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Jakie jedno słowo określa tę emocję, ten stan?

---

---

# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

Jakie jest Twoje 2 najlepsze wspomnienie z życia?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Jakie czułaś wtedy emocje?

---

---

Dlaczego jest to dobre?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Jakie jedno słowo określa tę emocję, ten stan?

---

---

# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

Jakie jest Twoje 3 najlepsze wspomnienie z życia?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Jakie czułaś wtedy emocje?

.....

.....

Dlaczego jest to dobre?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Jakie jedno słowo określa tę emocję, ten stan?

.....

.....

# WERYFIKACJA POMYSŁU NA BIZNES

Masz teraz 3 mocne rzeczy, emocje, symbole, od których chcesz się odsunąć i 3 mocne, pozytywne rzeczy, do których dążysz. Swoją misję możesz sformułować zestawiając je ze sobą.

OD	PRZEZ	DO
Np.: bezsilności	działanie	bezpieczeństwa

Dla ułatwienia podam Ci przykłady misji życiowych innych kobiet:

*Moją życiową misją jest inspirowanie ludzi do działania i inwestowania, by mogli przejść od braku stabilności do poczucia spełnienia i mogli żyć tak, jak chcą – inwestorka*

*Moją misją, jest pomagać kobietom poprzez działanie przejść od stanu zmęczenia i wypalenia zawodowego, do satysfakcji i radości, jakie daje praca życia – doradca zawodowy*

*Moja misją jest pomagać kobietom przejść za pomocą działania ze stanu bezsilności i braku poczucia bezpieczeństwa do stanu niezależności i wolności. – Vika Nova*

A swoją misję realizuje ucząc poprzez kursy online budować zarabiające każdego miesiąca biznesy online.

Zbierz to wszystko do kupy i napisz co jest Twoja życiową misją:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

# Zadanie na grupie

Twoja aktywność na grupie jest bardzo ważna i jest ona częścią tego kursu. Dzięki temu możesz szybciej i skuteczniej rozwinąć swój biznes i osiągnąć sprzedażowy sukces.

Wejdź na grupę i pochwal się swoją misją oraz jakie emocje wzbudziły dzisiejsze ćwiczenia.

Działaj i odważnie buduj swoje imperium online!

Vika Nova

Wchodzę na grupę i chwale się!