A top-down view of a workspace on a grey surface. In the upper left, there is a spiral-bound notebook with a grid pattern. To its right is a silver keyboard. Further right is a silver pen. In the upper right corner, there is a white cup filled with coffee. In the lower left corner, there is a small, fluffy white cotton flower on a brown stem.

MODEL BIZNESOWY jest dla Ciebie, a biznes plan dla instytucji finansujących.



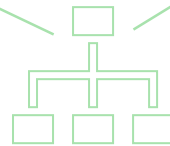
# Czym jest model biznesowy?

To sposób w jaki chcesz zarabiać w swoim biznesie.

Jaką wartość dawać i komu? Jakie generować koszty i dochody? Jak i z kim współpracować?

W jaki sposób dostarczać swoje produkty, komunikować się z grupą docelową.

I wreszcie, choć to najważniejsze, jakie relacje chcesz budować z Klientami?



Twój model biznesowy będzie się zmieniał wraz z rozwojem Twojego biznesu, ale też podczas tego kursu. Gdy będziesz odkrywać kolejne rzeczy zamieniając domysły w fakty, choćby poprzez prowadzone badania rynku.

Zbudujemy model biznesowy, który wpisuje się w Twoją misję, potrzeby, ale i ograniczenia.

## Grupa docelowa

Dla kogo całe to dobro?  
Komu chcesz pomagać?  
Kto jest Twoim idealnym klientem?  
Czy klienci wymagają, żeby ich posegmentować?

## Propozycja wartości.

Jaką wartość chcesz dać swoim Klientom? Za co chcą Ci zapłacić? Jakie problemy ich rozwiążesz i w jaki sposób pomożesz?  
Jakie produkty i usługi im zaoferujesz? Czym się wyróżnisz?

## Relacje z Klientami

Jak chcesz je budować? Jak bardzo chcesz być dostępna dla swoich Klientów?  
W jaki sposób chcesz otrzymywać informacje zwrotne?  
Czego oczekuje od Ciebie grupa docelowa? Woli bliski kontakt czy automatyzację?

## Kanały dotarcia do Klientów.

Jakimi kanałami chcesz docierać do swoich klientów? Jakie media wykorzystywać i narzędzia?  
Gdzie są Twoi klienci i gdzie chcesz się z nimi spotkać?  
Czy te kanały są ze sobą zintegrowane?

## Kluczowe działania.

Co musisz zrobić, żeby dotrzeć do klientów? Co musisz zrobić, żeby stworzyć, sprzedać i dostarczyć produkt? Co musisz zrobić, żeby zadowolić klienta i zarobić?

## Zasoby i kluczowi partnerzy.

Jakich zasobów potrzebujesz, żeby stworzyć, sprzedać i dostarczyć produkty? I jakie zasoby już posiadasz?  
Ludzkie, fizyczne, intelektualne, finansowe.

## KOSZTY

Wszystkie. Od Twojej roboczogodziny przez dostawcę Internetu i ZUS po wypłaty dla pracowników.  
Zarówno stałe (lokal, telefon, ZUS, wypłaty), jak i zmienne zależne od produkcji (roboczo godzina, grafiki i zdjęcia itd.)

## ŹRÓDŁA PRZYCHODU

Za co klienci będą płacić i ile? Jakie produkty i w jakich cenach chcesz zaoferować? Jaka jest polityka cenowa? W jakim modelu chcesz uzyskiwać przychody: abonament, członkostwo, jednorazowa płatność, płatność w ratach?



# Grupa docelowa Vika Nova Group



- Wiek – 30 - 45 lat
- Miejsce zamieszkania – miasto
- Związek, dzieci – zamężna (ewentualnie po rozwodzie), 2 dzieci
- Pracowała na etacie – albo chce z niego teraz zrezygnować albo już zrezygnowała
- Zarobki – w swoim biznesie 0-1000 zł bardzo nieregularnie, na etacie około 2000 zł
- Problemy - brak klientów, brak sprzedaży, brak zarobków, zniechęcenie, zniecierpliwienia (chce zarabiać tu i teraz, natychmiast)
- Oczekiwania – kurs online, ale z mentoringiem, dużym wsparciem, zachętą, motywacją i prowadzeniem za rękę. Maksymalnie 1200 zł za kurs, dobrze, jakby była płatność w ratach. Video, PDF, zeszyty ćwiczeń itd.
- Pragnienia – chcą szybko zarabiać – mieć poczucie bezpieczeństwa i satysfakcji.
- Obiekcje – czy już ktoś to kupił i poleca? Czy Vika to nie oszustka? Czy to rzeczywiście zadziała w mojej branży, w moim biznesie? Czy nie będzie wodolejstwa?



# Propozycja wartości Vika Nova Group

Od stanu bezsilności, zniecierpliwienia i braku klientów, sprzedaży, zarobków do wyjścia z chaosu, odzyskania siły sprawczej, biznesu, który napętnia serce radością, a portfel pieniędzmi.

Wyróżnia mnie brak wodolejstwa oraz bardzo kompleksowe rozwiązania, które podaję w lekkostrawnych porcjach. Podejście do Klientek, jakby były dobrymi znajomymi, atmosfera pełna zrozumienia i poczucia bezpieczeństwa, bardzo dużo konkretów.



Darmowe treści – filmy, posty, artykuły, live'y na grupie, odpowiedzi na indywidualne zapytania  
Płatne produkty – product launch – kurs online 3 m-ce SFM potem w ciągłej sprzedaży: e-book w 3 formatach z bonusami, pojedyncze moduły kursu SFM, jako oddzielne produkty, Lejek – jak stworzyć lead magnet, który przyciągnie mnóstwo klientów? – upsell 1 Zabójczo skuteczna strona lądowania, upsell 2 reklama na FB pod lead magnet  
Produkt abonamentowy – Smart Business Academy – dostęp do SFM i innych produktów w miesięcznych płatnościach abonamentowych



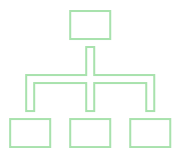
# Relacja z klientami Vika Nova Group



- Moim celem jest stworzenie takiego poczucia bezpieczeństwa i zaufania, żeby klientki czuły się przy mnie jak przy dobrej znajomej.
- Moje klientki i ja chcemy bliskiego kontaktu – wiele z moich klientek zostaje moimi partnerkami biznesowymi, a niektóre z nich nawet dobrymi koleżankami.
- Moje klientki piszą do mnie prywatne wiadomości, a ja na nie chętnie odpowiadam w miarę moich możliwości.
- Umiem jednak stawiać granicę i absolutnie nie na wszystko się godzę!
- Dzielę się chętnie historią życia z moimi klientkami, bo w ten sposób je inspiruję i motywuję.
- Mam też wszystko zautomatyzowane, tak by w czasie mojej nieobecności i braku zawodowej aktywności moje klientki nie czuły mojego braku.
- Mamy kontakt e-mailowy, na grupie, poprzez messenger, na FB
- Moje klientki szukają i potrzebują takiej bliskości w świecie, w którym roboty przejmują władzę 😊



# Kanały dotarcia do klientów Vika Nova Group

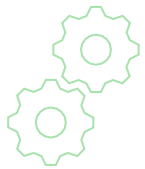


- Głównym kanałem kontaktu z moimi Klientkami jest Facebook (grupa, fan page, reklamy), e-mail (autoresponder, e-mail firmowy), strona www
- Narzędziami do kontaktu są posty, filmy, live'y, e-maile, e-booki, artykuły – a narzędziami do ich tworzenia są: Getresponse, FB, Inkscape, Microsoft Office, OVH, WordPress, Messenger itd.
- Moje klientki buszują po sieci, można spotkać je głównie na FB w tym na tematycznych grupach, Instagramie (w mniejszości), na branżowych konferencjach i warsztatach w realu.
- Kanałem łączącym mnie z moimi klientkami są również moje partnerki biznesowe i programy afiliacyjne.

**Wcale nie potrzeba miliona kanałów dotarcia do klientów i kontaktowania się z nimi. A im mniej rozproszonych działań na tysiące social media, tym większy sukces.**



# Kluczowe działania Vika Nova Group



- Zakup i utrzymanie w ciągłej pracy narzędzi do tworzenia, sprzedaży, automatyzacji lejka sprzedażowego – domena i hosting, płatne wtyczki do WP, programy komputerowe (tworzenie i edycja video, Microsoft Office, Freepik itd.)
- Tworzenie wartościowej treści i docieranie nimi do szerokiego grona grupy docelowej za pomocą reklam na FB
- Tworzenie i sprzedaż w ruchu ciągłym evergreen launch product
- Prowadzenie dialogu z grupą docelową (badania rynku, ankiety, zapytania na fan page i grupie)
- Szybka reakcja na zapytania i reklamacje (na szczęście ich nie ma 😊)

**20% tworzenia i 80% marketingu = sukces sprzedażowy**





# Zasoby Vika Nova Group

12 dyplomów, 20 lat doświadczenia, umiejętności:  
budowa stron www na WP, grafiki, sprzedaż,  
komunikacja itd.

Internet, 3 komputery, domowe biuro, programy  
graficzne, do nagrywania i edycji video, szablon DIVI,  
www, WordPress, domena i hosting, dostęp do tysięcy  
stokowych zdjęć, telefon z aparatem fotograficznym,  
płatne wtyczki do WP, konto na Evenea i STRIPE,  
Microsoft Office, Getresponse, fan page, grupy na FB  
Partnerzy: OVH, Getresponse, Virgin Media, Freepik,  
Evenea, STRIPE, dostawcy wtyczek do WP itd.

Potrzebuję: znów zatrudnić asystentkę

Wypisz minimum, jakie potrzebujesz, żeby Twój  
biznes funkcjonował.  
**Zacznij z tym co masz, tu gdzie jesteś, a wraz ze  
wzrostem sprzedaży będziesz doinwestowywać  
swój biznes.**



# Koszty Vika Nova Group

Stałe miesięczne: abonament za zdjęcia stokowe i inne, Getresposne, Internet, opłaty biurowe, telefon itd.

Stałe roczne : ZUS, hosting i domena w tym szyfr SSL, księgowość

Zmienne: roboczogodzina i wypłaty dla mnie, reklamy na FB, płatności za narzędzia, których w tej chwili akurat potrzebuję i są niezbędne, prąd itd..



**Musisz znać wszystkie koszty, żeby później wiedzieć ile tak naprawdę zarabiasz.  
Nieznajomość kosztów własnej firmy to podstawowy błąd.**



# Przychody Vika Nova Group

Produkt launch – 2 razy w roku wiosenna i  
jesienna edycja SFM 779 zł  
Produkty evergreen launch – sprzedaż ciągła 197  
zł - 497 zł

E-booki – sprzedaż ciągła 47 – 97 zł  
Zeszyty ćwiczeń, moje książki, PDF instruktażowe  
itd.



Smart Business Academy – dostęp do platformy z  
wszystkimi produktami w systemie  
abonamentowym.  
Dostęp do produktów dozowany.

**Wyceniać produkty będziemy uczyć się w module  
dotyczącym tworzenia produktów cyfrowych na  
sprzedaż.**

# Zadanie na grupie

- **Pobierz PDF** – workbook – który pomoże Ci określić stworzyć Twój model biznesowy.
- **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 opisz, jak wygląda Twój model biznesowy.
- 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**