

*Sales Funnel Masterclass*

# WORKBOOK

**MODEL BIZNESOWY**

[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 stosowałeś lub stosowałaś nieodpowiednio.

*Działaj i odważnie buduj swoje imperium!*

*Vika Nova*

# Czym jest model biznesowy?

Model biznesowy to tak naprawdę najważniejszy dokument w Twoim biznesie. Odpowiada on na takie pytania, jak:

1. Z kim chcesz pracować? Komu pomagać? Kto jest Twoim idealnym klientem?
2. Jakie wartości chcesz dawać i co jest misją Twojej firmy? Co Cię wyróżnia z tłumu podobnych firm i sprzedawców?
3. Jakie posiadasz zasoby i jak je wykorzystasz w swoim biznesie?
4. Jakie musisz i przede wszystkim chcesz podjąć działania, żeby osiągnąć swoje biznesowe cele?
5. Jakich masz czy potrzebujesz partnerów, którzy ułatwią Ci budowę Twojego imperium? Dostawców niezbędnych narzędzi, ale też osób, które zaprosisz do programu afiliacyjnego?
6. Jakie są Twoje koszty i te stałe niezależne od sprzedaży i tworzenia, jak i te zmienne, które właśnie z tych procesów wynikają?
7. Jakie chcesz mieć przychody, dochody i z jakich źródeł? Jaka jest Twoja polityka cenowa itd.?

Zacznij z tym co masz, jaka jesteś, z miejsca, w którym jesteś, bo najważniejsze, by **zacząć JAKOŚĆ, a JAKOŚĆ przyjdzie z czasem\***

Ważne, żebyś skupiła się na tym, co już masz dostępne, bo zbyt często my, kobiety mamy skłonność do niezdrowego perfekcjonizmu i skupianiu się na tym, czego jeszcze nie mamy, nie umiemy i co nam nie pozwala odnieść sukcesu.

Jedyne bariery, jakie trzeba pokonać to te we własnej głowie. Świat Cię potrzebuje i jest gotowy na Twoją pomoc, za którą chętnie zapłaci.

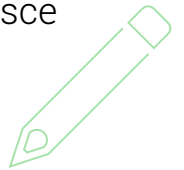
Poniżej przeprowadzę cię przez wszystkie kroki modelu biznesowego. Część z jego pól będziesz mogła wypełnić już dzisiaj, ale niektóre będą uzupełniane w trakcie naszej współpracy. Pod koniec kursu będziesz miała już dokładnie sprecyzowany i wypełniony model biznesowy. Choć w trakcie prowadzenia Twojej firmy może on ulegać (a czasem i powinien) aktualizacji i zmianom. Wszystko zależy od Twojej sytuacji życiowej, Twoich możliwości oraz ograniczeń.

Jedyna pewna i stała w życiu to zmiana 😊

# Grupa docelowa

Ważne, żeby Twój biznes był zbudowany pod Twoje możliwości, oczekiwania i ograniczenia, ale gdy już to uwzględnisz to właśnie Twój klient są najważniejsi. Twoje produkty muszą odpowiadać na ich potrzeby, oczekiwania, problemy i możliwości zakupowe. Bez klientów Twoje działania to zwykłe hobby i to bardzo drogie... Czas zatem, by odwrócić kierunek od siebie w stronę klientów.

Kto jest twoim idealnym klientem? Jaki ma wiek, wykształcenie, miejsce zamieszkania, status rodzinny, zarobki, płeć itd.



## Informacje ogólne:

Wiek	
Płeć	
Stan cywilny	
Dzieci	
Miejsce zamieszkania	
Wykształcenie	
Pracodawca	
Stanowisko	
Dochód	
hobby	

## Gdzie go można spotkać? Skąd czerpie informacje?

www	
blogi	
portale	
Social media	
Osoby publiczne	
eventy	
inne	



## Problemy. Co go trapi, boli, wkurza?

- .....
- .....
- .....

# Grupa docelowa

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....



Potrzeby. Czego oczekuje, czego chce?

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....



Obawy, obiekcje. Jakie ma wątpliwości wobec Ciebie, Twoich produktów, ale i siebie?

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

Bez obaw, jeśli jeszcze tego nie wiesz i nie potrafisz uzupełnić tych tabel. Cały 2 tydzień kursu **Sales Funnel Masterclass** jest po to, by znaleźć odpowiedzi na pytania dotyczące grupy docelowej, jej problemów, oczekiwania oraz tego kim jest idealny klient.


Przechodzimy do 2 pola modelu biznesowego, który uzupełnisz bez problemu. Oczywiście jeśli dokładnie wykonałaś ćwiczenie z pierwszego tygodnia kursu dotyczące wartości i misji Twojej firmy.

# Propozycja wartości


Jaką wartość chcesz dać swoim Klientom?



Co Cię wyróżni z tłumu? Co zrobisz inaczej dla swoich klientów niż Twoja konkurencja?



Za co chętnie Ci zapłacą?

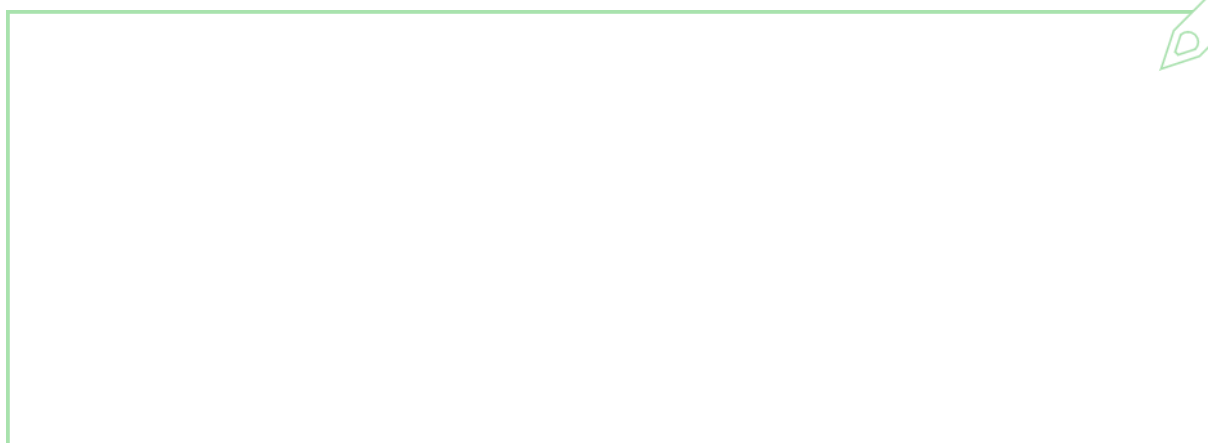


# Relacje z klientami

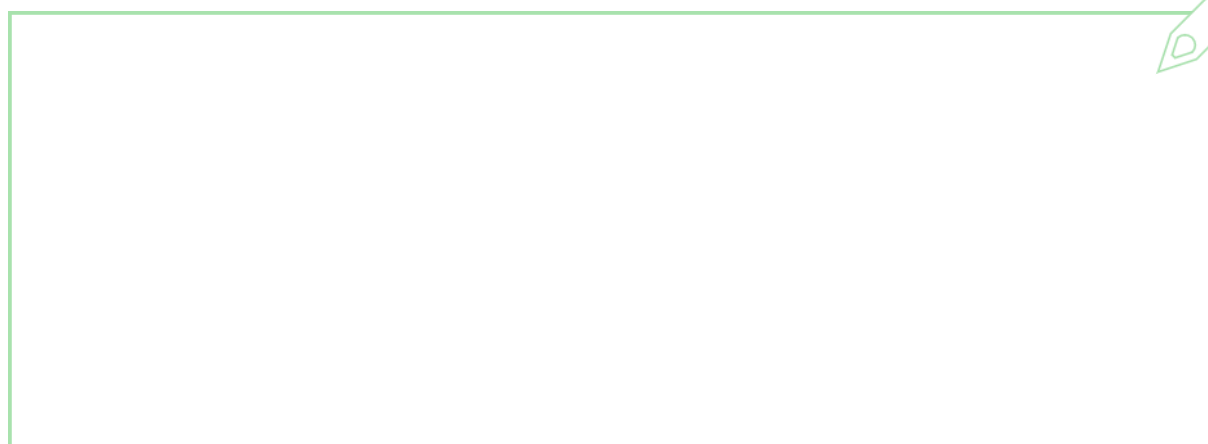

W jaki sposób chcesz je budować? Jak bardzo chcesz być dostępne dla swoich klientów?



W jaki sposób chcesz otrzymywać informacje zwrotne?



Za pomocą jakich narzędzi chcesz budować relacje z klientami?




# Kanały dotarcia do klientów?


Poprzez jakie media chcesz docierać do swoich klientów? Zarówno ze swoimi darmowymi, jak i płatnymi produktami?



Jakie narzędzia do kontaktu z klientami chcesz używać?



Czy te kanały są ze sobą zintegrowane i wzajemnie siebie wspierają?



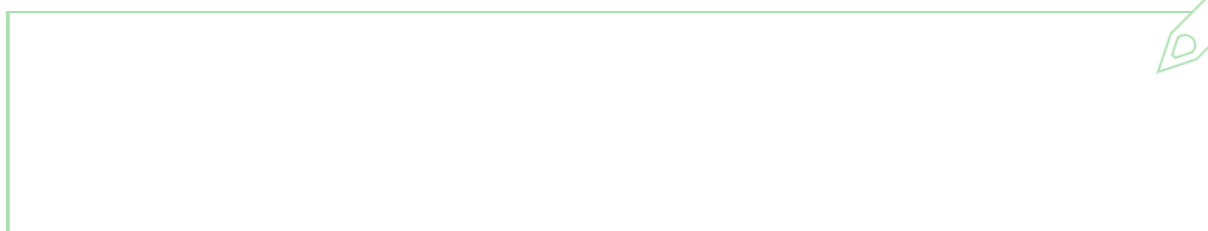



# Kluczowe zasoby i partnerzy


Twoje zasoby, które już posiadasz.



Zasoby, których potrzebujesz.

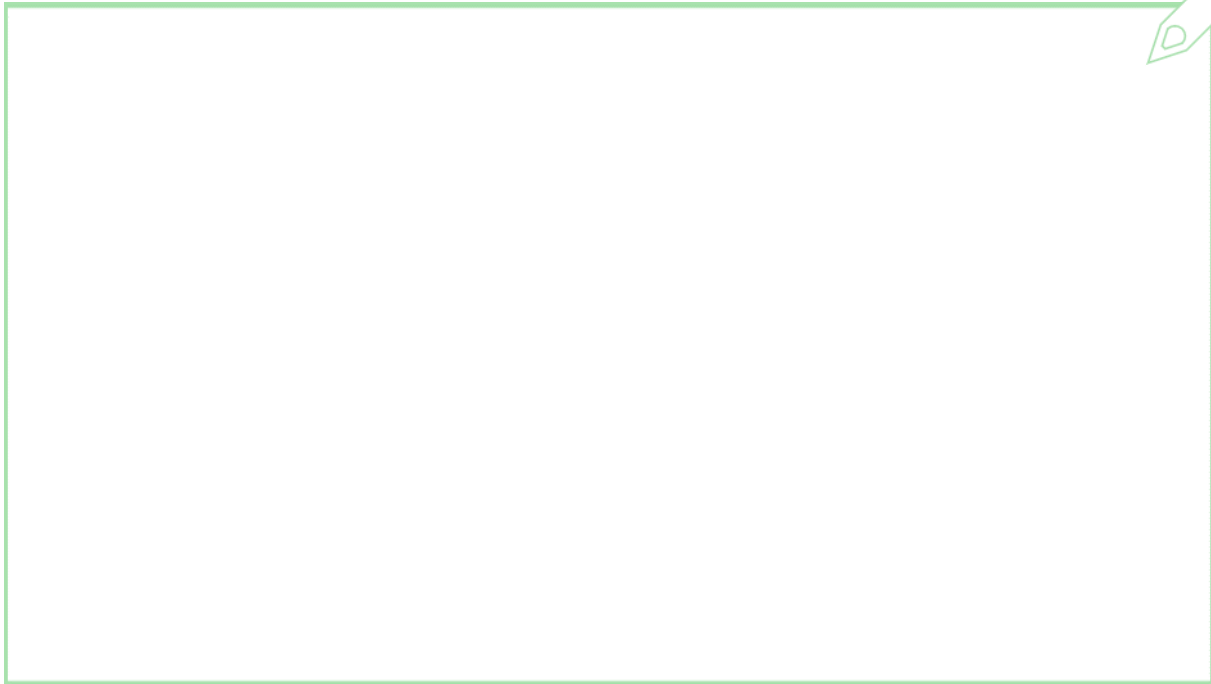


Kluczowi partnerzy, dostawcy.

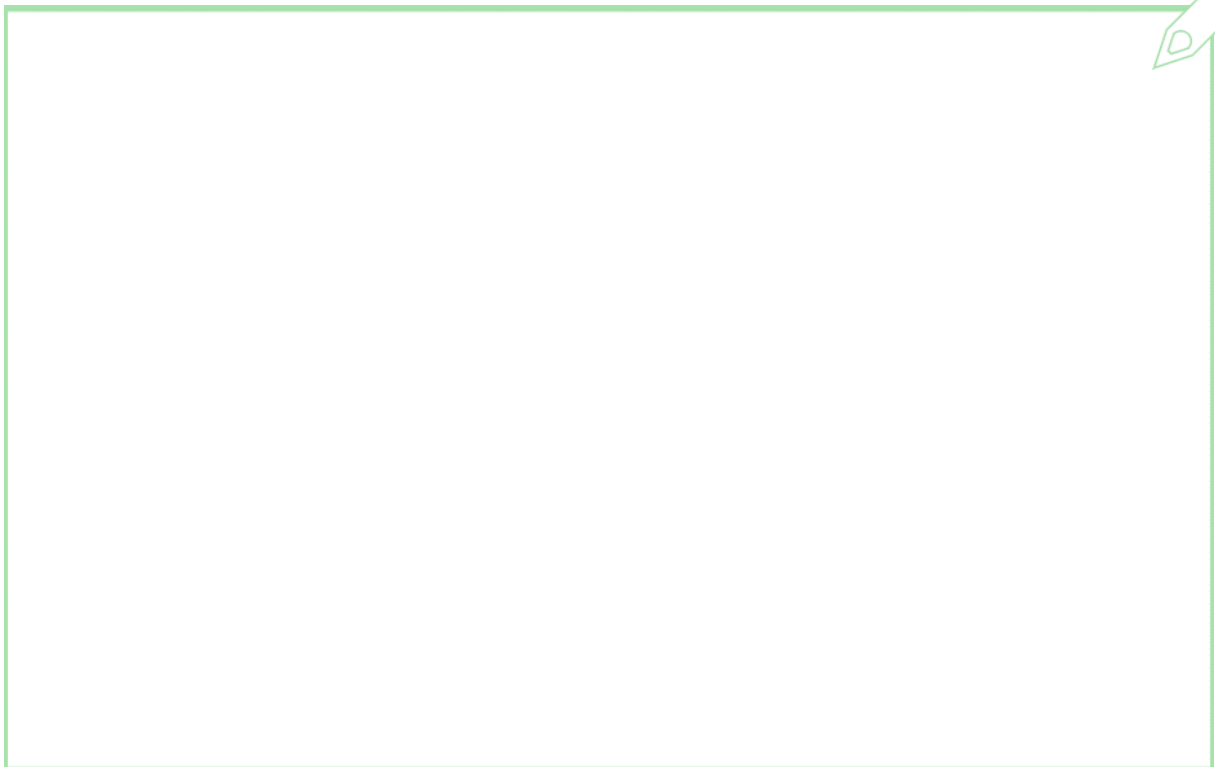


# Koszty. Stałe i zmienne.

Koszty niezależne od tego, czy akurat zarabiasz, tworzysz i działasz – stałe.

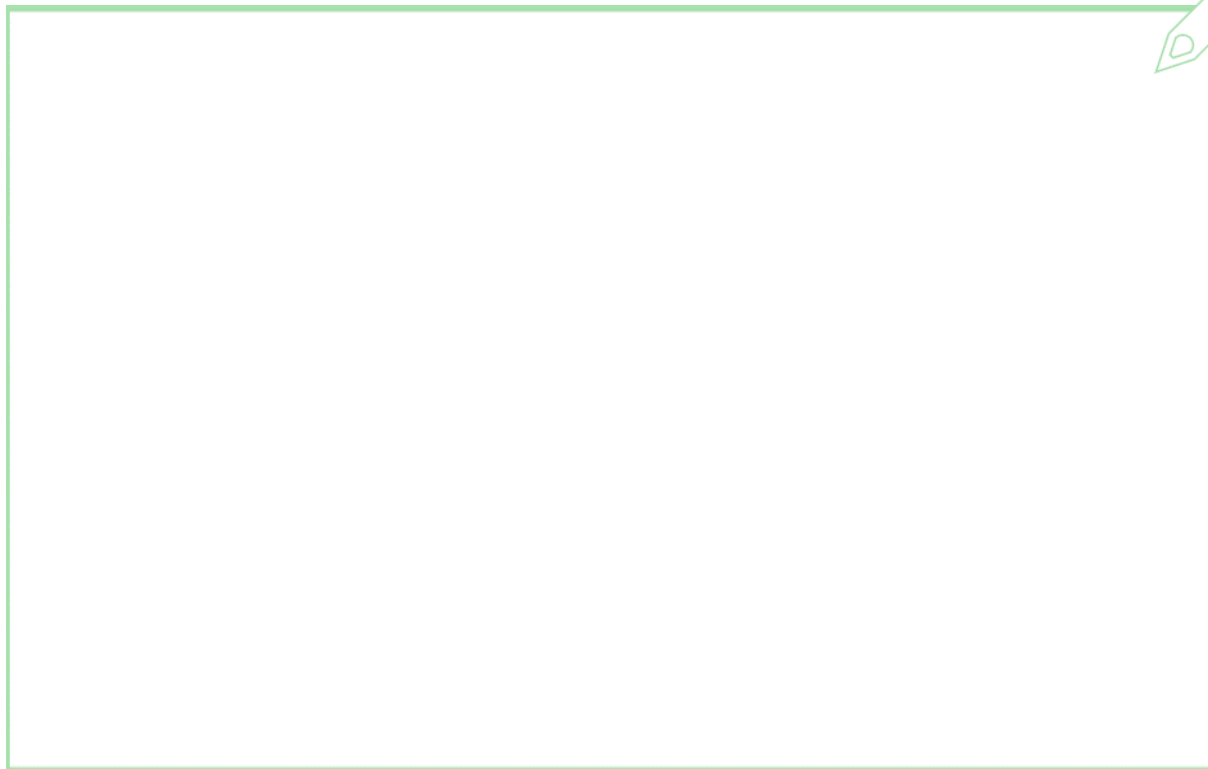


Koszty uzależnione wyłącznie od Twojego działania, sprzedaży i tworzenia.



# Przychody. Produkty płatne.

Produkty, które będziesz oferować.



Twoja polityka cenowa



# Zadanie na grupie

Tak, jak mówiłam. Nie przejmuj się, jeśli w tej chwili nie będziesz w stanie uzupełnić swojego modelu biznesowego, ponieważ podczas trwania kursu **Sales Funnel Masterclass** będziemy przechodzić przez kolejne kroki, które będą dostarczać Ci informacji niezbędnych, by wpisać je w odpowiednie rubryki modelu.

Zajmij się w tej chwili uzupełnieniem tych pól, których informacje znasz dzięki ćwiczeniom z poprzedniego tygodnia.

Tymczasem wskakuj na grupę i daj znać, jak na dziś kształtuje się Twój model biznesowy. Pytaj śmiało, jeśli potrzebujesz pomocy, jestem tu po to, by Ci pomóc.

*Działaj i odważnie buduj swoje imperium online!*

*Vika Nova*

[Chwalę się swoim modelem biznesowym](#)