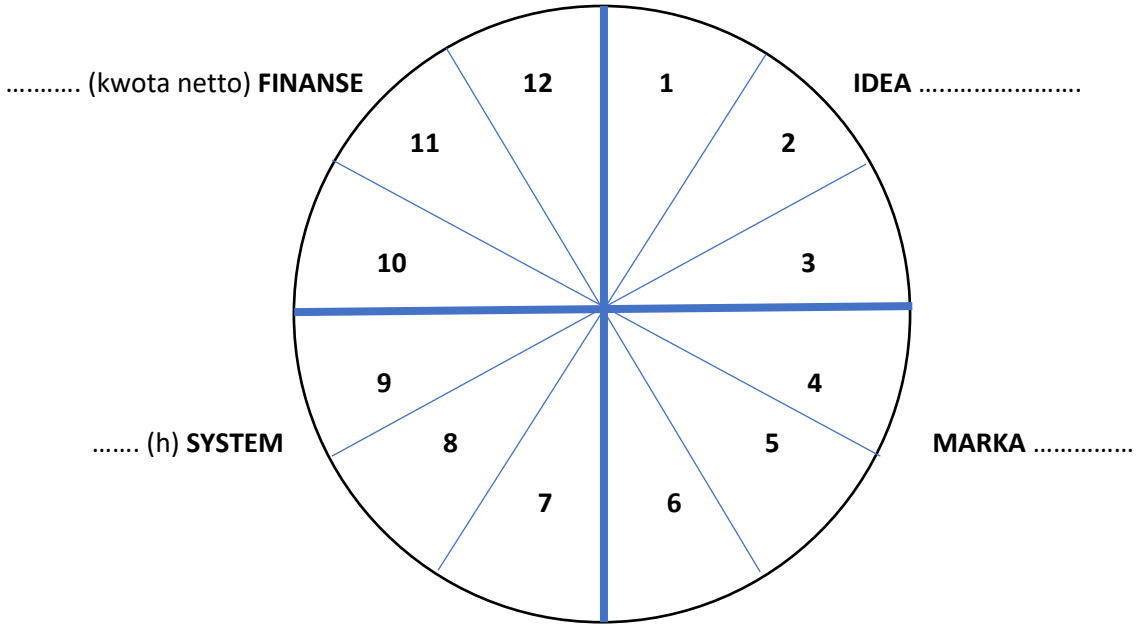
© narzędzie KTB mentorki: Aneta Biały 2023r.

KOŁO TRANSFORMACJI BIZNESOWEJ
Zacznij świetnie zarabiać w swoim biznesie!

Koło przedstawia 4 kluczowe obszary niezbędne do osiągania wyników sprzedażowych. Każdy obszar podzielony jest na 3 sfery, wpływające na Twój biznes.

Zadanie 1: Zaznacz na kole, w skali 1-10, poziom satysfakcji z sytuacji w każdej z sfer. Podążaj za pytaniami naprowadzającymi z tabeli.



Sfery biznesu	Pytania naprowadzające:	Odpowiedzi
1. Misja	Jaką masz misję w biznesie? Jakimi wartościami kieruje się Twój biznes? Jaki jest archetyp Twojej marki?	
2. Wizja	Jak wyobrażasz sobie firmę za rok oraz 2-3lata? Jaka jest Twoja rola w Twoim biznesie i jak widzisz przyszłość? Jaki plan rozwoju firmy ustaliłaś na najbliższe 3 lata?	
3. Motywacja	Po co pracujesz w biznesie? Co lub kto napędza Cię do działania? Co Ci przynosi biznes? Jakie korzyści przyniesie w przyszłości?	
4. Widoczność	Gdzie można Cię znaleźć w sieci? Jak bardzo jesteś widoczna dla swojego klienta? Na ile zadbałaś o spójność przekazu w swoich przestrzeniach w kontekście grafik, treści i wizerunku?	
5. Klient	Jaki jest Twój docelowy klient? Na ile znasz jego potrzeby, pragnienia, przekonania i obiekcje? Ilu masz klientów obecnie i jaki przychód przynosi średnio klient?	
6. Relacja	W jakie interakcje wchodzisz z klientem? Na żywo, pisemnie? Jakie narzędzia wykorzystujesz do kontaktu z klientem? Jak wykorzystujesz pozyskany kontakt? Do jakich działań?	
7. Kanał	Gdzie sprzedajesz swoje usługi/produkty? np. sklep www Jakie narzędzia wykorzystujesz? np. email/webinar Jakie techniki sprzedaży stosujesz? np. limit, rabat, case studies	
8. Model	Jak wygląda Twój lejek sprzedażowy? Jak wygląda kampania? Jaką masz formę płatności? Jakie opcje? Rabaty? Bonusy?	

	W jaki sposób dostarczasz produkt/usługę? Jak dbasz o klienta przed/w trakcie/po sprzedaży?	
9. Organizacja	W jakim stopniu korzystasz z reklam i automatyzacji sprzedaży? Ile zadań i jakie delegujesz innym lub outsource'sujesz? Jak wygląda Twoje planowanie działań mareketingowo/sprzedażowych?	
10. Zarobki	Jaką masz pensję (netto) z biznesu a jakie ma dochody firma? Jakie masz cele finansowe na rok i na 2-3 lata w przód? Jak Twoje ceny mają się do celów finansowych? Jak wyglądają koszty w kontrze do przychodów?	
11. Rozwój	Jaki widzisz potencjał wzrostów w sprzedaży i zarobków? Ile potrzebujesz zarobić na firmie, aby osiągnąć pensję w kwocie 3 krotnie przewyższającą Twoje wydatki na życie, styl życia? Jaki wynik finansowy umożliwiłby Ci sprzedaż firmy/know-how?	
12. Produkt	Jakie produkty sprzedajesz? W jakich konfiguracjach? Jak długo klient zostaje z Twoimi ofertami? Na ile dochody ze sprzedaży realizują Twój cel finansowy?	

Zadanie 2: Przy każdej sferze napisz liczbę określającą poziom satysfakcji. Zsumuj liczby i podziel na 12, aby obliczyć średnią satysfakcji z koła.

Chcesz sprawdzić na jaką transformację jesteś gotowa?

Zadanie 3: Uzupełnij tabelę podając 4 wskaźniki.

OBSZAR	**Ocena sytuacji obecnej i za 2-3 lata.**	**TERAZ**	**PERSPEKTYWA 1 ROK**	**PERSPEKTYWA 2-3 LATA**
F (finanse)	Obecna i przyszła pensja (kwota netto) miesięcznie (wszystkie źródła). Oznacz poziomy wolności finansowej 0-1-2-3 (pensja vs krotność wydatków np. 3krotność wydatków daje 3 – poziom wolności).	…….. (kwota) …….(0-3)	…….. (kwota) …….(0-3)	…….. (kwota) …….(0-3)
S (system)	Liczba godzin w ciągu dnia w pracy w biznesie/nad biznesem.	…….h	……h	……h
M (marka)	Osiągniecia firmy i Twoje na rynku. Sukcesy medialne, wizerunkowe, osobiste w biznesie.	…….. …… ……	…….. …… ……	…….. …… ……
I (idea)	Wizja biznesu i Ciebie w biznesie. Wpływ biznesu na Twoje życie osobiste.	…….. …… ……	…….. …… ……	…….. …… ……

Zapraszam na sesję strategiczną o możliwości wdrożenia oferty premium w Twoim biznesie. Umówisz się przez stronę Akademii Business Flow: www.mymamymoc.pl/go-premiumm-akademia