



Program Podnikání 1. týden

Plán *Vašeho* podnikání

Vítejte v prvním týdnu našeho programu!

Co můžete očekávat od plánování v tomto týdnu? Zjistíte, jak si splnit svá přání, posunete se blíže k vašim snům, začnete budovat úspěšné podnikání. Teď je ten pravý čas se do toho pustit. Dokážete neuvěřitelné věci, jen potřebujete udělat si akční plán, abyste krok za krokem došli ke svému cíli.

Tento týden budeme pracovat na:

- Vytvoření obrázku vašeho ideálního podnikání
- Zjištění, co je potřeba pro splnění vašeho snu udělat
- Organizaci a plánování
- Motivaci a akci! :-)

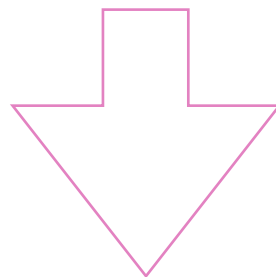
Na začátek: Dejte si závazek!

Kolikrát už jste četli motivační články či knihy, absolvovali kurzy nebo měli jakoukoli inspiraci, ale nepostupovali jste podle pokynů? Dejte si tentokrát závazek, že tento pracovní sešit (a všechny následující) opravdu projdete a dokončíte. Uvidíte, jakou změnu to pro vás bude znamenat!

Moje oblíbené motto:

*Teď je moje chvíle a jsem připravená
na další krok!*

Pusťte se do toho!



Teď buďte ještě více konkrétní. Existuje velká spousta různých modelů podnikání. Potřebujete se rozhodnout, jak konkrétně budete pracovat. Každému vyhovuje něco jiného. Podívejte se třeba na internetu na různé jiné podnikatele ve vašem oboru a představte si sami sebe v jejich roli. Budete se specializovat na nějakou konkrétní oblast? Styl? Budete nabízet služby online nebo pracovat s klienty osobně? Co konkrétně budete nabízet za služby? Budete pracovat sami nebo s někým spolupracovat? Budete mít velkou firmu nebo pracovat sami z domova? V tomto bodě se nezaměřujte na to, co byste "měli" dělat (co vám radí "šotek" ve vaší hlavě nebo co dělá konkurence). Je to vaše vize, váš život, vaše podnikání. Představte si, jak by to nejlépe vyhovovalo vám. Jaký by byl pro vás naprosto ideální model?

Nyní zkuste odpovědět na otázku, jaké je poslání vašeho podnikání? Jaké je vaše motto? Co díky vašim službám zákazníci získají? Proč by měli zvolit zrovna vás?

Představte si, že jste sami svým zákazníkem. Představte si problém, který chcete službou vyřešit a zkuste se vcítit do situace a představit si, jak by ideální služba vypadala, abyste byli spokojení? Jak byste chtěli být "opečovávaní"?

Díky předchozí odpovědi by teď mělo být snadnější napsat si, jaký je váš ideální zákazník? Zkuste si ho skutečně živě představit! Dejte mu klidně nějaké jméno! Jak vypadá? Kde žije a kde pracuje? Má rodinu? Co potřebuje vyřešit? Jaký má rozpočet? Jaký servis očekává? Kde se asi pohybuje? Kde nakupuje? Jaké časopisy kupuje? Kde asi tráví čas na internetu? A (toto je hodně důležité): čeho se obává? Jaké může mít zábrany koupit vaši službu či produkt? Zkuste se opravdu dostat do hlavy svého ideálního zákazníka. Zkuste si sami sebe představit v jeho kůži. **Tento bod je opravdu důležitý! Rozhodně ho nepřeskakujte, věnujte se mu důkladně a do nejmenších podrobností! Budeme z něj vycházet v dalších částech programu.**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

A co konkurence? Není třeba se jí bát. Vaším cílem by ale mělo být nějak se odlišit. Je něco, co byste mohli udělat, aby zrovna vaše služby byly jasně odlišitelné? Možná je to něco co přidáte navíc? Nebo je to zcela jiný přístup? Jak budete pečovat o klienty (i po skončení zakázky)? Co třeba mít osobní blog, který budete psát a díky kterému vás budou moci potenciální klienti lépe poznat? Nebo jim pravidelně posílat emailové newslettery? Nebo ke každé zakázce přidáte dáreček? Zde si napište vaše nápady:

Když jsme nyní vytvořili poměrně přesný obrázek vašeho podnikání, máte v rukou silný nástroj. Filosofii, která bude procházet celým vaším podnikáním. Musíte být consistentní v tom, jaké signály vysíláte k potenciálním zákazníkům - ať už prostřednictvím webu, emailu, různých sociálních sítí i v přímém kontaktu s vašimi zákazníky i dodavateli a spolupracovníky. Stále z vás musí mluvit myšlenka vašeho podnikání.

Teď si je čas napsat si plánovaná konkrétní čísla a cíle:

Kolik klientů chcete během 1 roku získat?

Pokud se rozhodnete ze začátku nabízet službu zdarma (např. přátelům, abyste získali reference), po kolika klientech zdarma začnete účtovat za své služby? *(není dobré tento "mezikrok" příliš protahovat)*

Kolik budou stát jednotlivé služby, které plánujete poskytovat? *(více si tuto otázku probereme v příštím modulu, zde si ale napište částky tak, jak se cítíte v tuto chvíli)*

Kolik peněz chcete podnikáním vydělat za rok (nebo musíte, abyste v pohodě zvládli financovat rodinu, koníčky atd.). Nebuďte zbytečně skromní a napište si opravdu ideální číslo. Nezapomeňte, že v každém podnikání jsou také určité náklady - zdravotní a sociální pojištění, různé platby za webové stránky a prostor apod.

Kolik můžete nyní investovat do začátku podnikání (případně jakou máte finanční rezervu, než se podnikání rozjede)?

.....

Teď, když máte svou přesnou vizi, podíváme se na to, co musíte udělat, aby se vše stalo skutečností. Jdeme na plánování.

2: Váš plán

Zamyslete se nad vším, co jste napsali výše a sepište si všechny úkoly, které je třeba udělat, aby se vám vše splnilo.

Nemusíte zatím vidět celý proces kroků až do konce. Soustřeďte se na ty první krůčky a ty další se budou postupně objevovat automaticky.

Takže teď se nenechte odradit a nepřemýšlejte, jak můžete dosáhnout toho a toho (a už vůbec nemyslete na to, že by se vám to nemohlo podařit). Rozkouskujte si vše na drobné malé krůčky, které zvládnete.

Začít a jít do akce je ten nejlepší způsob. Postupně se začne vše vyjasňovat. Věčným odkládáním nikam nedojdete. Pokud zatím nemáte všechny odpovědi, nevadí. Je to úplně normální. Soustřeďte se na to, k čemu máte teď zdroje a co víte jak udělat. Nebo možná máte v okolí někoho, kdo vám může pomoci s tím, s čím si nebudete vědět rady.

Tady jsou otázky, které vám pomohou vše postupně rozplánovat.

Výše jste si stanovili, kolik chcete podnikáním za rok vydělat. Napište si toto číslo sem:

A teď: Jak tohoto zisku dosáhnete?

Jednoduchá otázka, ale možná těžká odpověď. Pojďme si to rozebrat pěkně "matematicky":

Jaké konkrétní produkty resp. služby budete prodávat (budete muset prodat), abyste dosáhli svého cíle? Např. kolik poradenství, kolik návrhů interiéru, kolik realizací... Výpočet proveďte tak, jakobyste nabízeli vždy jen tu jednu službu - tj. kolik bych musela udělat konzultací (při výše stanovené ceně), abych dosáhla požadovaného zisku? Nebo kolik při stejném zisku musím navrhnout interiéry? atd.

.....

.....

.....

Teď to vezměte z jiné stránky - kolik zákazníků budete muset obsloužit, abyste vyprodukovali kýžený zisk:

Pozn.: zamyslete se nad výslednými čísly realisticky. Vydělte výsledek 12 měsíci. Je ve vašich silách tolik zákazníků za měsíc a při běžné pracovní době obsloužit? Více o tom v příštím modulu.

Pokud začínáte nově s nějakou službou, co budete muset udělat, abyste ji mohli spustit?

Co uděláte, abyste o sobě dali vědět? Jaké formy propagace použijete? Marketing není jen reklama. Je to vše co o sobě říkáte, co píšete na sociální sítě atd. Jaké budete používat kanály? (opět o tomto bodu budeme hovořit dále v kurzu. Zde tedy napište to, o čem si nyní myslíte, že budete asi používat)

Je něco, co se v tuto chvíli ještě potřebujete naučit, abyste cíle dosáhli?

Je něco, co můžete tzv. outsoursovat - tedy nechat udělat někým jiným - ať už např. z rodiny či přátel nebo jako placenou službu od profesionála?

Teď identifikujte jednotlivé kroky, úkoly, dílčí projekty a nápady, které musíte během následujícího roku udělat - tak jak vám vplynuly z předchozích úvah. Nemusíte je zatím psát postupně, jak je bude třeba dělat za sebou. Napište si je tak, jak vás napadnou. (např. udělat a vyvěsit letáky, vytvořit webovou stránku, začít spolupráci s nějakou firmou...)

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

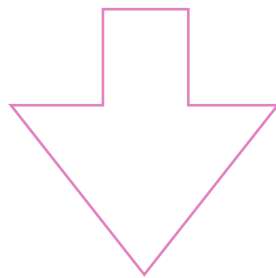
Nyní si stanovte priority. Na čem budete muset pracovat nejdřív? Možná webová stránka není úplně nejdůležitější a nejdřív budou stačit vizitky a osobní kontakt a spolupráce s někým v místě vašeho podnikání... Dopište si podle priorit čísla do koleček u úkolů výše.

A teď to nejdůležitější - TERMÍNY :-). Teď víte, co máte udělat, ale abyste se ke svému cíli dostali, musíte jít do akce a začít jednotlivé úkoly plnit. Buďte na druhou stranu realističtí a zkuste odhadnout své možnosti.

Napište si datum ke každému úkolu. Možná, že jednotlivé "velké" úkoly (jako vybudovat webovou stránku) budou mít několik menších podúkolů - všechny jednotlivé kroky si také napište.

Použijte tabulku na další straně (můžete si ji vytisknout několikrát). Pamatujte si ale, že žádný plán není vytesaný do kamene a během roku se může spousta věcí vyvíjet a měnit - to je v pořádku. V toto chvíli to ale udělejte tak, jak ideálně si to představujete.

TIP: nejlepší je se zaměřit v jeden okamžik na jeden úkol (projekt). Když budete přeskakovat z jednoho na druhý, za chvíli se v tom ztratíte a nic neuděláte pořádně.



CÍL:

.....

.....

TERMÍN SPLNĚNÍ:

JEDNOTLIVÉ KROKY KE SPLNĚNÍ TOHOTO CÍLE	JAK DLOUHO PŘEDPOKLÁDÁTE, ŽE BUDE KROK TRVAT	KDY CHCETE TENTO KROK SPLNIT/ DOKONČIT

MAPA CESTY ZA VAŠÍM CÍLEM

Vybudovat své vysněné podnikání nějaký čas trvá. V tomto modulu uvažujeme o celém roce, ale můžete zvolit časové období, jaké vám bude vyhovovat. Rozložte si jednotlivé kroky naplánované výše do jednotlivých měsíců (nebo týdnů) a vytvořte si tak “mapu” své cesty za vaším snem.

Použijte tuto tabulku. Jeden čtverec odpovídá jednomu měsíci (týdnu). Do každého si запиšte úkoly a kroky dle přechozího plánu.

Jakmile máte svou mapu, je čas na akci. Soustředte se na prvních pár týdňů a naplánujte si, co budete kdy dělat.

V tomto bodě často nastává kámen úrazu. Prostě se vám nechce, máte spoustu výmluv, proč ještě nemůžete udělat to a tamto, že ještě nejste dost dobří... Znam to :-).

Chcete skvělé cvičení, které vám pomůže začít na svém snu pracovat? Tady je:

Představte si, že rok uběhl, a vy jste nedosáhli svých cílů, nesplnili jste si žádný ze snů a věcí, kterých jste chtěli dosáhnout. Další rok je pryč a vy nejste ani o kousek blíže svému snu. Jak se cítíte? Jak je možné, že jste ničeho nedosáhli? Co vás zastavilo? Napište si to - zejména své pocity a to, proč myslíte, že se vám to nepodařilo:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Takhle to asi nechcete, že? Tak pojďme na poslední část a tou je motivace.

3: Motivace

Máte svou vizi, máte plán, ale čas běží rychle a je snadné odchýlit se od té správné trasy. Proto je zásadní mít tu správnou motivaci a nadšení, zůstat věrný svým cílům a naprosto se soustředit na jejich splnění.

Je důležité si každý každy den najít pár minut a znovu si připomenout svůj sen. Naprogramovat se na úspěch, abyste dokázali překonat negativní myšlenky. Abyste měli seběvědomí a odvahu jako nikdy předtím.

Skvělý způsob jak to udělat je mít takový každodenní malý rituál. Každý si může najít svůj způsob.

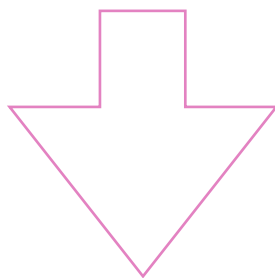
Já doporučuji:

1. Vytvořit si svůj vision board a každý den ráno a večer se na něj alespoň na chvíli podívat.
2. Každý den si napsat do svého deníku (sešitu) svůj hlavní cíl. Jednou za pár dní či týdnů se můžete více rozepsat a napsat si znovu, kým se chcete stát, co chcete mít, jaký chcete mít životní styl. Můžete si také každý den napsat, za co jste vděční. Nejen za to, co už jste dokázali, ale i za "obyčejné" věci. Velmi to pomáhá.
3. Meditace a vizualizace - najděte si pár minut každý den, uvolněte se a představujte si živě, jaké to bude, až budete mít vše, o čem sníte.
4. Čtení motivačních a poučných knih, sledování videí a inspirativních stránek.

Bližší informace k jednotlivým bodům si poslechněte ve videu k tomuto modulu.

Nemusíte vidět celé schodiště.
Udělejte s vírou první krok.
Prostě udělejte ten *první* krok.

Martin Luther King, jr.



Vaše akční úkoly pro tento týden jsou:

1. Vyplnit celý tento PDF dokument. Nemusíte to dělat najednou, ani za jeden den. Dejte si čas na přemýšlení o jednotlivých otázkách.
2. Vytvořit vision board, vyfotit ho a fotku sdílet v členské skupině na Facebooku.
3. Napsat nám na Facebook krátké shrnutí vašeho snu a cíle či cílů pro následující rok.
4. Každý den si do svého sešitu napsat znovu a znovu svůj cíl, případně věci, za které jste vděční. Vaše poznatky, postřehy a nápady můžete se mnou konzultovat. Můžete se na cokoli zeptat. Ideálně přes facebookovou skupinu - odpověď může být prospěšná i pro ostatní. Ale můžete samozřejmě i poslat email.