



21denní (re)Start vašeho podnikání

Pracovní list č. 7: KOLIK CHCETE VYDĚLÁVAT?

Nesmíte se příliš ohlížet na to, kolik si účtuje konkurence. V jistých “rozmných” mezích byste se asi držet měli, ale konkrétní částky, které budete účtovat spíš záleží na tom, kolik chcete vydělávat.

Napište si tedy prosím, kolik měsíčně chcete (nebo musíte) vydělat. Nezapomeňte na všechny náklady podnikatelské (zdravotní, sociální, auto...), i soukromé. Vidíte? Tohle číslo nemůže určovat konkurence, ale jen Vy sami! A nebuďte zbytečně skromní. Taky chcete něco na koníčky, dovolenou, rozmazlování...

Teď se zkuste realisticky podívat na to, jaké klienty, zakázky musíte získat nebo jaké služby poskytovat, a kolik jich musí být, abyste dokázali číslo z první otázky naplnit.

Co vám vyšlo za čísla? Je to optimistické? Je to reálné? Hrajte si s cenami, službami a počty klientů tak dlouho, až dostanete optimální výsledek. Tohle cvičení nemá působit depresivně. Má vám otevřít oči. Má vás navést na to, abyste si uvědomili, kolik musíte vydělat a jak toho dosáhnout (malá nápověda: zvýšení cen často pomůže :-))

Nějaké zajímavé poznatky? Chcete se podělit? Napište nám do facebookové skupiny!