



...ne ideje

...i učim
...detetu
...glasa i
...pravim
...u stvar.
...noje

Biznis Manifest Za Lični Brend

12 principa za građenje online biznisa
ako si Coach, Konsultant, Mentor ili Edukator





0 meni



Neda Želeva

Kreator vaših novih poslovnih prilika

Zdravo, ja sam Neda Želeva i pomažem ti da tvoje ideje i znanje pretvoriš u novac.

Kad nisam online, obožavam da gledam dokumentarce, čitam biografije uspešnih ljudi i učim od njih, plešem, treniram, pijem kafu, kradem detetu Smoki i gumene medvediće, smejem se iz sveg glasa i udišem život punim plućima. Obožavam da pravim liste, čekiram završeno, kako bih prešla na novu stvar. Kretanje napred i prevazilaženje izazova je moje prirodno stanje.

Više o meni možeš pročitati [ovde](#)



BIZNIS MANIFEST ZA LIČNI BREND

Dobrodošla u digitalni prostor tvojih novih kreacija!

Možda se prvi put srećemo, a možda se znamo od ranije, koji god da je slučaj, drago mi je da si ovde.

Biznis Manifest je nastao iz želje da ti pomognem da svoje znanje preneseš u online svet i živiš od toga što voliš da radiš.

Ovih 12 principa sam identifikovala u prethodne 2 godine aktivnog rada sa ženama u sferi ličnog i profesionalnog rasta i razvoja, a koji su dopunjeni sa iskustvom iz biznisa, marketinga i prodaje od preko 20 godina.

Danas ih delim sa tobom, kako bi konačno uvidela koji su najvažniji koraci, i kako se postavlja stabilna baza biznisa u online svetu, kada ti predstavljaš svoj biznis tj Lični Brend.

Uživaj u čitanju i praktikovanju pitanja koje te čekaju na ovim stranicama.

Neda



1. Princip 1. TVOJ IDENTITET

Kada gradiš autentičan online biznis, Lični Brend, veoma je važno da znaš ili saznaš da u svoj biznis unosiš skoro svaki aspekt svoje ličnosti i karaktera.

Žene često zaborave da mogu imati više identiteta u sebi, i to dovodi do sužavanja polja vidljivosti pa se identifikuju samo sa jednim segmentom svog života.

U praktičnom primeru to se oslikava kada kažeš sa sebe da si samo majka, samo žena, samo preduzetnica.

Međutim, lepota života leži upravo u zarezima koji ti daju širinu i otpuštaju blokade. Ako želiš možeš biti i majka, i supruga, i preduzetnica ... i šta god ti bogati dušu.

Drugi bitan segment identiteta, čini tvoj karakter, ono čime bojiš svoj život i činiš ovaj svet boljim mesto za život.

To je ono što će tvom biznisu dati lični pečat.

Na sledećoj stranici te čeka praktična vežbica sa primerom, kako bi nabolje ušla sama sebi u trag, i dopustila sebi da životna radost oboji i tvoj biznis.



1. Princip • TVOJ IDENTITET

Ko si ti?

Primer:

Ja sam diplomirani ekonomista

Ja sam mama

Ja sam supruga

Ja sam preduzetnica

Ne ko si ti drugima, nego ko si ti SEBI

Primer:

Ja sam neko ko ne odustaje

Ja sam neko ko voli da pomaže ljudima

Ja sam neko ko voli da priča i upoznaje ljude

Ja sam neko ko voli da prenosi znanje drugima

Ja sam neko ko neizmerno mašta

Ja sam neko ko je radoznao kao 3 mačke

Ja sam neko ko slakoćom rešava probleme

Ja sam neko ko ima mogućnost da sagleda širu sliku

Ja sam neko ko voli kreativnost

Ja sam neko ko voli da zna kako stvari rade (da rasklopim, pa sastavim)



2. Princip • TVOJE VREDNOSTI

Vrednosti predstavljaju bazu tvog biznisa, i one govore puno o tome kakav biznis i Brend želiš da gradiš.

Na osnovu tvojih vrednosti, ljudi će te ili pratiti u online svetu ili neće želeći da sarađuju sa tobom.

Isto važi i za tebe.

Sigurna sam da u ovom trenutku, tačno znaš sa kakvim ljudima želiš, a sa kakvim ne želiš da radiš.

Ta odluka, iako ponekad nesvesna, dolazi kao ishod tvojih najdubljih životnih vrednosti.

Ne treba da praviš kompromis kad su vrednosti u pitanju. Ustvari, možda malo na početku, čisto da bi imala neki reper za dalji rad, i da bi došla u kontakt za različitim ljudima.

Nakon toga ćeš sigurno znati, ko su ljudi koje ti želiš u svom okruženju biznisu, i sa kime želiš da gradiš budućnost.

Na sledećoj stranici te čeka lista vrednosti. Za svakoga su one različite, a po nečemu slične.



2. Princip TVOJE VREDNOSTI

Odaberi 5 vrednosti bez kojih ne bi mogla da počneš dan i unesi ih u svaki aspekt tvog biznisa.

	VREDNOSTI	
AKTIVNOST	ČOVEKOLJUBLJE	VEČNOST
NEŽNOST	BLIZINA	BOGATSTVO
ČOVEČNOST	DEMOKRATIJA	ČAST
DRUŽELJUBIVNOST	DISCIPLINA	RAZDRAGANOST
INDIVIDUALIZAM	HRABROST	IDENITET
GOSTOLJUBIVOST	ISPRAVNOST	ISTINA
IZDRŽLJIVOST	JEDNAKOST	HARIZMA
KREATIVNOST	LIČNOST	LJUBAV
MAŠTA	MIR	HARMONIJA
MUDROST	NADMOĆ	MOĆ
NEZAVISNOST	LEŽERNOST	PORODICA
OBJEKTIVNOST	OBRAZOVANJE	ODGOVORNOST
OTVORENOST	POREKLO	POŠTENJE
POVERENJE	POTOMCI	PRECI
PRAVEDNOST	PRIJATELJSTVO	RACIO
PRIPADNOST	PRIZNANJE	PROMENA
RADOST	RED	RAD
EMPATIJA	SAMOISPUNJENJE	SEKSUALNOST
SIGURNOST	SKLAD	SLAVA
SLOBODA	SNAGA	IZDRŽLJIVOST
VIZIONARSTVO	SREĆA	ŠTEDLJIVOST
TOLERANCIJA	ULJUDNOST	USPEH
UTICAJ	RAVNOTEŽA	VERA
LOJALNOST	BRIGA	ZDRAVLJE
ZNAČAJ	RAZVOJ	DOPRINOS
RAZNOVRSNOST	NAPREDAK	SOCIJALIZACJA



3 Princip

• TVOJA PUBLIKA

Dosta žena mi je do sad reklo: Znaš Nedo, ja pomažem svima, i mladima, i starima, i mamama, i tatama, zaposlenima, nezaposlenima ...

U online svetu ljudi se povezuju sa tobom zbog tebe, ne zbog toga kome sve možeš da pomogneš.

Zbog tebe. Tvoje energije, tvog znanja, tvog uticaja na njihove života.

Zato je i bitno da odlučiš sa kime ti želiš da radiš, a sa kim ne.

Kada to ustanoviš, sve što radiš dalje u online svetu, biće ti jednostavnije.

Ponekad je teško znati baš kome to tačno pomažeš ako je tvoje znanje sveobuhvatno. S obzirom da je online svet veliki, u kome boravi veliki broj ljudi koje ti lično ne poznaješ, određivanje ciljne grupe je važno i sastavni deo tvoje marketing strategije.

Možeš imati jednog idealnog kupca, možeš ih imati 3,4 ali bitno je da znaš njihove osnovne karakteristike, iz prostog razloga, da bi te oni na kraju čuli kada nešto kažeš.

Na sledećoj stranici ti ostavljam smernice i šablon za određivanje tvog idealnog klijenta, koji će ti pomoći da kreiraš ponudu, sadržaj i način na koji ćeš promovisati svoj biznis.



3. Princip • TVOJA PUBLIKA

U ovoj vežbi ti ostavljam šablon po kome se kreira idealni klijent i neka pitanja koja će ti pomoći da počneš

<p>Ciljevi i vrednosti</p> <p>Ciljevi:</p> <p>Vrednosti:</p>	<p>Ime:</p> <p>Godine starosti:</p> <p>Bračni status:</p> <p>Broj i starost dece:</p> <p>Mesto boravka:</p>	<p>Izazovi i bolne tačke:</p> <p>Izazovi:</p> <p>Bolne tačke:</p>
<p>Izvori informisanja</p> <p>Knjiga:</p> <p>Muzika:</p> <p>Dnevna štampa/časopisi:</p> <p>Blogovi/veb sajtovi:</p> <p>Konferencije/sajmovi/druga okupljanja:</p> <p>Uzori:</p>	 <p>Profesija:</p> <p>Pozicija u firmi:</p> <p>Mesečna primanja:</p> <p>Nivo obrazovanja:</p> <p>Druge karakteristike:</p>	<p>Zamerka i uloga u procesu kupovine</p> <p>Zamerke:</p> <p>Uloga u procesu kupovine:</p>

#1 Zamisli tu osobu, kako se ponaša, kako diše, šta voli, šta ne voli ...Ovo je prilika da zaista kreiraš svog idealnog klijenta, pusti mašti na volju. Ne projektuj svoje strahove na svog idealnog klijenta

#1 Ako imaš već postojeću bazu kupaca, **napravi kratko istraživanje** kako bi dobila bliže informacije. Na osnovu rezultata kreiraj idealnog klijenta u online svetu

#1 Možeš imati više od jednog idealnog kupca.

#1 Kada kreiraš prvog idealnog klijenta, **kreni u testiranje** i modifikuj po potrebi, jer oni rastu zajedno sa tobom i menjaju se.



4. Princip • TVOJE ZAŠTO

Građenje i vođenje online biznisa, pogotovo u sferi ličnog i profesionalnog rasta i razvoja, je proces koji stalno traje.

Pored toga, tvoj biznis će od tebe tražiti da nešto naučiš, da uložiš i energije, i vremena, i novca.

Ponekad će tražiti od tebe da promeniš prioritete, raspored, fokus. Ponekad će ti se život okrenuti naglavačke, kako bi došla do svog cilja. Zato je važno da znaš zašto želiš da gradiš svoj biznis, i da istraješ u tome.

To **tvoje zašto**, vodiće te i kada ti prodaja bude slabo išla, i kada dobijaš negativne komentare na tvoje objave ili promocije na društvenim mrežama.

Tvoje zašto, vodiće te i kada ti nije dan, kada ne praviš rezultate koje si želela, i sprećiće te da odustaneš kada ti realnost kaže da je vreme.

Na tvoje zašto, dosta utiče i ekologija tvog biznisa. Jednostavno rečeno, kako tvoj biznis, utiče na tvoj život uopšte.

Na narednoj stranici, ostavljam ti pitanja kako bi uvidela i osetila, kakva je ekologija tvog biznisa, i da li je u skladu sa tvojim zašto.



4. Princip • ZAŠTO

Odgovori na ova pitanja što iskrenije možeš, jer od tebe jedino zavisi kakav ćeš biznis graditi i voditi.

1. Šta mi pruža ovaj biznis?
2. Šta mi pružaju ishodi koje moj biznis kreira?
3. Kako ovi ishodi utiču na moj život?
4. Kako ovi ishodi utiču na mo poslovni razvoj?
5. Kako ovi ishodi utiču na moj privatni život?
6. Kako se posledice ovih ishoda odražavaju na mene?
7. Hoću li razvijanjem ovog biznisa nešto izgubiti?
8. Šta ću izgubiti?
9. Koliko mi je važno to što ću izgubiti, postizanjem ishoda mog biznisa?
10. Da li će neko od meni dragih ljudi nešto izgubiti?
11. Kako će se promeniti moj život?
12. Ko će još osim mene biti uključen u ishode mog biznisa?
13. Kako će se promeniti život ljudi oko mene?
14. Ako bih u ovom trenutku mogla da ostvarim sve ishode koje zamišljam za svoj biznis, da li bih to uradila sada odmah?



5. Princip • TVOJE OBEĆANJE

Danas u online svetu ima svega i svačega. Svako može biti u online svetu, svako može raditi u online, svako danas i radi u online svetu.

Vašarluk koji se trenutno događa na digitalnom nebu je posledica neodgovornog ponašanja pojedinaca, koja ostavlja trag i na sve vas koje želite da radite kvalitetno sa ljudima.

Činjenica je da postoji veliki broj ljudi kojima je potrebna tvoja pomoć, i da za svakog ima mesta na digitalnom nebu.

Poslovna etika je davno zaboravljena kategorija na našem tržištu, i zato postoji puno prostora, da ti svoju poruku i obećanje, iskrojiš tako da te izdvaja od drugih.

Kada si u poslu sa ljudima, kada svesno utičeš na tok njihovog života, veoma je važno da poznaješ svoje granice i kapacitete u kojima im pomažeš da tu promenu i naprave.

Lična odgovornost treba da prožima svaki aspekt tvog biznisa, bilo da se radi o tvojoj, u radu sa klijentima, ili lična odgovornost klijenta koji preuzima kada počinje da radi sa tobom.

Ljudi gledaju šta mi radimo, kako se ponašamo, kako donosimo odluke, kako vodimo svoje biznise, i na osnovu toga određuju i kakav će oni odnos imati prema radu sa nama.

Ukoliko imaš dosta iskustva i znanja, primeni ga.

Ukoliko imaš osećaj da ti nešto nedostaje, kako bi zaokružila to znanje, nauči to što ti nedostaje.

Danas je previše marketinga, a premalo ljudi, i ovo je pravi trenutak da iskoračiš u online svet i pokažeš svetu po čemu si ti drugačija, i zašto baš da izaberu tebe, iz mora ponuda koje talasaju na digitalnom nebu.



5. Princip • TVOJE OBEĆANJE

Budi što iskrenija u odgovorima na ova pitanja, jer te ona vode to tvog obećanja, tvoje poruke koju želiš da pošalješ u online univerzum.

1. Po čemu želiš da te ljudi zapamete? Ona je _____ (dopuni rečenicu)
2. Šta kažu svojim prijateljima kada pričaju o tebi?
3. Kako želiš da se ljudi osećaju dok rade sa tobom?
4. Na koji način tačno želiš da ostaviš trag u njihovom životu?
5. Kakav će njihov život biti nakon rada sa tobom?



6. Princip

• TVOJA POSEBNOST

Postoji jedna zajednička karakteristika za narod na Balkanu, koja nas izdvaja od ostalih ljudi na planeti.

Nastala je kao posledica viševjekovnih borbi za slobodu, pronalaženje načina za kvalitetniji život i koja se ogleda u **svestranosti**.

Tu karakteristiku volim da nazovem, tj da joj dam epitet **svaštorada**.

Sigurna sam da si ti, kao i ja, kao i mnoge druge žena sa naših prostora, radila sve i svašta za života, dok se nisi odlučila za sadašnju profesiju.

Moguće da te i sada vuče nekoliko ideja, u nekoliko različitih pravaca, a da možda ne znaš kako da se odlučiš samo za jednu.

Iskustvo mi je pokazalo, da se kao rešenje, nameće odgovor na sledeće pitanje:

Koja od tih ideja u ovom trenutku može da ti generiše najviše prihoda, kako bi finansirala ostale?

Fokus je ključan faktor kada razvijaš i vodiš online biznis, a jasnoća i tačnost su vodilje to tvog cilja.

Kada znaš da definišeš šta je to što tačno radiš, na koji način, koje znanje i iskustvo unosiš u biznis, onda će i tvoji budući klijenti imati jasniju sliku o tome kako možeš da im pomogneš.

Na narednoj stranici ti ostavljam vežbu koja će ti doneti jasnoću kada je u pitanju tvoja posebnost kroz tvoj biznis.



6. Princip

• TVOJA POSEBNOST

Ostavljam ti kratku vežbu za razmišljanje, koja će uroditi jasnijom definicijom tvog biznisa, a koja uključuje tvoje sveobuhvatno znanje koje te čini posebnom i drugačijom od ostalih na tržištu.

Šta je to što radim?

Moj biznis namenjen je _____ (kome?) i ima za cilj da reši _____(koji problem?).
_____ (kako to radiš) kako bi ostvarili _____(njihov glavni cilj)

Primer:

Biznis Alhemija je namenjena odvažnim ženama koje žele da pokrenu svoj online biznis i ovladaju umećem prodaje, a ne znaju KAKO da počnu jer im nedostaje tehničko znanje i struktura online poslovanja. Pomažem im da steknu znanja kako da pokrenu i vode svoj online biznis, povećaju prodaju i ostvare svoj životni potencijal radeći ono što vole.



7 Princip

• TVOJA PONUDA

Jasnoća u biznisu ti daje mogućnost da kreiraš korake ka ostvarenju tvojih poslovnih, a i ličnih ciljeva.

Da bi ste to desilo, ljudi treba da znaju šta kupuju od tebe. Tačnije, treba da znaju šta oni zapravo dobijaju kada te angažuju.

Ti ljudima prodaješ životnu promenu, a ne uslugu. Promenu na koji ona treba da budu spremni, ili makar da veruju da će uz tebe da promena biti manje bolna.

Iako ti znaš, da je sa druge strane duge život lepši, tvoji budući još uvek to ne znaju. Na tebi je da im jasno objasniš kako će to da se desi.

Kada je u pitanju tvoja ponuda, bez obzira koje sertifikate, tehnike poznaješ, najbolje prolaze ponude koje su kombinacija tvog sveobuhvatnog znanja. Žene često prave grešku pa se profilišu samo kao Energetski psiholozi ili Caochevi ili NLP treneti.

Lepota online sveta je u tome, što ti daje širinu i kreativnost da svoju ponudu iskrojiš po svojoj meri, i obojiš je znanjem i iskustvom koju unosiš u nju.

Kako bi tvojim budućim klijentima bilo jasno, šta oni to zapravo kupuju, ostavljam ti pitanja koja će ti dati okvir tvoje ponude, i jasnoću za tvoje buduće klijente.



7 Princip

• TVOJA PONUDA

Kako bi tvoji budući klijenti znali šta tačno kupuju/plaćaju važno je da shvate šta će oni zapravo dobiti. Odgovori na sledeća pitanja ti daju okvir za kreiranje tvoje ponude, koju ćeš obojiti sa svojim sveobuhvatnim znanjem.

- 1.Šta je to što nudiš - Naziv ponude
- 2.Opiši ponudu (šta sve dobijaju, kako dobijaju, da li je online/offline ...)
- 3.Tačno vreme trajanje ponude
- 4.Definiši kome je namenjena
- 5.Definiši kome nije namenjena
- 6.Definiši cenu
- 7.Definiši načine plaćanja
- 8.Definiši koji problem će biti rešen nakon isporučene ponude
- 9.Često Postavljana Pitanja

To što se tebi podrazumeva, ne znači da se podrazumeva i drugima.



8. Princip • TVOJ MARKETING

Marketing je sastavni deo tvoje poslovne strategije, jer ti pomaže da tvoju poruku pošalješ do većeg broja ljudi.

Međutim, problem može da nastane kod toga, kada ne znaš kojim putem da kreneš i koliko da se na njemu zadržiš.

FOMO iliti Fear Of Missing Out - Strah da se nešto ne propusti je sve više prisutan kod žena koje kreću na svoje online putovanje.

Konstantno prisustvo i želja da se nešto radi non-stop, vrlo brzo dovodi do burn out-a tj potpune iscrpljenosti tela, uma i duše.

Ostavi sebe na miru. Ne moraš znati sve, ne moraš biti prisutne svuda, stalno, niti učiti svaku platformu i sve što postoji na njoj.

Prvo, to će ti uzeti previše vremena.

Drugo, ko će se onda baviti tvojim klijentima?

Ideja je da izabereš ono što ti prija, u čemu najbolje plivaš, oko ostalog se informiši. Kad dođe trenutak, imaćeš mogućnost da nekog angažuješ da uradi deo posla za tebe. Tada ćeš tačno znati da daš jasne instrukcije i šta je to što želiš da postigneš.

Ako si u trenutnoj u poziciji da ne možeš priuštiti pomoć, ostani na jednoj platformi, po mogućstvu ona gde su tvoji potencijalni klijenti, razradi je tako da zaradiš novac, kako bi angažovala nekog.

Za sve uvek postoji lakši i jednostavniji način, na tebi je da izabereš svoj i prepustiš kontrolu drugima.



8. Princip • TVOJ MARKETING

Svuči šašavo ali stvarno deluje. Savladaj prvo jednu, pa kreni da se širiš

Izaberi neku od ponuđenih i narednih 30-60 dana posveti sa samo njoj, dok ne savladaš korišćenje i kreni dalje.

Takođe, ostavljam ti koristan alat koji će ti pomoći da vidiš na kojoj mreži tvoji ljudi provode vreme.

To će ti biti dovoljno dobar pokazatelj odakle da počneš.

Ukucaj zemlju u kojoj želiš da posluješ i vidi šta kažu brojevi (koji nikad ne lažu)

<https://napoleoncat.com/stats/>

Izaberi kanal komunikacije koji ti u ovom trenutku najviše prija:

- Google
- Facebook
- Instagram
- Youtube
- Google My Business
- LinkedIn
- Email marketing
- Content marketing (blogovi, ebook, video ...)



9 Princip • TVOJA PRODAJA

Jedno od najčešćih pitanja koja dobijam od žena u online svetu je: Kako ću nekom da naplatim, kad me niko ne poznaje.

Obično to prati poređenje sa drugim ženama iz struke, branše, nazovi kako želiš i završna konstatacija - Nedo, ljudi danas nemaju 'leba da jedu, kako će meni tek da plate?

Novca ima, samo što ljudi biraju kome će da ga daju. Kada shvatiš da tii ljudima ne prodaješ konsultaciju, seansu, terapiju, edukaciju već PROMENU, menjaš tok igre.

To je promena, koju oni sami ne znaju da naprave i upravo zbog toga im treba im tvoja pomoć. Ovde dolazi tvist u načinu razmišljanja tj prezentovanja tvoje ponude u online svetu.

Kada znaš da prodaješ ljudima promenu, onda je potrebno i da shvatiš da će kupiti samo oni koji su SPREMNI na istu.

Da bi ljudi bili spremni, treba da ti veruju, da bi ti verovali treba da te upoznaju i zato je postojanje online zajednica od ključnog značaja za sticanje poverenja u online svetu.

Zajednica u kojoj će se tvoji ljudi osećati viđeno, shvaćeno, gde će to biti tvoj i njihov prostor uzajamnog poštovanja i razumevanja.

Ta zajednica može imati materijalni oblik u formi Facebook grupe, Mailing liste, tvog Youtube kanala... mesto koje god ti odredite za njih.

I kada ti ljudi dođu u zajednicu, daj im prostora da dišu, daj im prostora da budu spremni i kada se to desi, šta misliš, kome će se obratiti za pomoć?

Tebi, naravno :)



9 Princip • TVOJA PRODAJA

Ostavljam ti par pitanja da razmisliš o njima, koji će ti pomoći da što bolje oblikuješ tvoju online zajednicu i kreiraš siguran prostor za sve tvoje buduće klijente.

1. Koga želiš da imaš u svojoj zajednici?
2. Na osnovu koji vrednosti da se povežete?
3. Na koji način doprinosiš svojoj zajednici?
4. Kakav sadržaj možeš da im ponudiš, pre nego što im tražiš da nešto plate?
5. Kakav odnos želiš da gradiš sa njima?



10. Princip • TVOJ SISTEM

U današnje vreme, tehnologija je napredovala toliko, da većinu procesa rada može uraditi umesto nas.

Onaj najlepší deo posla, rad sa ljudima, je prepušten tebi, ali u svemu ostalom, tehnologija ti može pomoći da ti sačuva vreme, resurse, energiju ...

Još jedan od problema, koji može da ti se javi, kada izlaziš u online svet je tehnologija koja je tebi nepoznata. Možda u tvoje vreme nije bilo interneta i pristup ovom broju informaciju, koja imaju današnja deca.

To ne znači da treba da kaskaš za ostatkom sveta, već da proceniš šta ti je od tehnologije potrebno na nivou na kome se trenutno nalaziš.

Šta će ti od sistema i tehnologije biti potrebno, kada budeš išla na sledeći nivo tvog biznisa.

Korak po korak, nivo po nivo. Ako pokušaš sve odjenom, sigurna sam da će doći do preopterećenja, tvog nervnog sistema, i da će ubrzo doći do odustajanja.

Zato je veoma važno da znaš šta ti je potrebno od sistema rada, tehnologije na trenutnom nivou na kome se nalaziš, i da taj deo posla odradiš na profesionalnom nivou.

Baš iz tog razloga, na sledećim stranicama ti ostavljam pitanja koja će ti pomoći da odrediš tvoj sistem rada, i šta ti je sve potrebno od tehnologije kako bi isporučila svoju ponudu.



10. Princip • TVOJ SISTEM

Sistem rada i procedure ti pružaju lagodnost, jer u svakom trenutku znaš šta treba da uradiš, i na taj način minimizuješ prostor za greške. Razmsli o sledećim pitanjima kada je tvoja ponuda u pitanju:

1. Definiši proces rada (za tebe)
2. Šta je se dešava kad neko pošalje zahtev za ponudu?
3. Kako se vrši plaćanje?
4. Šta ti sve treba da se pripremiš za isporuku te ponude (beleške, prezentacija)
5. Šta uključuje isporuka te ponude (platforma, email ...)
6. Šta se dešava kada se ponuda isporuči? (da li imaš neki proces nakon toga?)

Zamisli da imaš nekog pored tebe koji te “kljucka” sa pitanjem Kako? A Kako? A Kako?



11. Princip 11. TVOJ MINDSET

Pokretanje online biznisa (prakse) sa sobom nosi puno neizvenosti, a samim tim, podstiče i anksionza stanja koja se javljaju kada se suočavamo sa nepoznatim stvarima.

Hajde da se dogovorimo oko jedne stvari:

Kako bi bilo da ostaviš sebe malo na miru, i prihvatiš činjenicu da je razvoj biznisa proces koji traje. Možda si do sada imala svoju praksu u offline svetu, možda si radila za nekog drugog, a možda tek sada počinješ.

Nemoj zaboraviti da, samim prelaskom u preduzetništvo, i još u online svetu, ti preuzimaš Biznis Identitet koji se gradi, podjednako kao i tvoje znanje.

Potrebno je vreme da potpuno preuzmeš tu ulogu, prepoznaš svoju autentičnu poziciju, tvoj jedinstven glas i iz te pozicije kreneš da gradiš temelje svog biznisa.

Ako na to dodamo i ulazak u online svet, koji od tebe traži dodatnu edukaciju na temu marketinga, društvenih mreža prodaje ... potpuno je sigurno da ćeš osetiti nalet emocija koje će te potaknuti na razmišljanje da odustaneš.

Zastani na trenutak.

Ne brzaj sa prepuštanjem tih šašavih misli, i to oko nečega što zapravo ne poznaješ, i **ostavi sebe na miru**. Dopusti sebi da osetiš meru koja tebi odgovara i u skladu sa time, pronađi meru i zauzmi svoje mesto u online svetu.

Svetu je potrebno više žena kao što ste ti, zato poštuju svoj proces i saznanje da ne moraš sve same i ne moraš sve odmah.



11. Princip TVOJ MINDSET

Ostavljam ti par pitanja koja će te osloboditi nepotrebnog pritiska i pomoći da sagledaš tvoju realnu, autentičnu, početnu poziciju u online svetu:

- #1 Koliko imaš vremena za razvijanje svog online biznisa?
- #1 Šta treba da naučiš da bi krenula / napredovala?
- #1 Ko može da ti pomogne u tome?
- #1 Koliko ti je stalo da taj biznis oživi/napreduje?
- #1 Kako podnosiš stresne/neizvesne situacije?
- #1 Kako se nosiš sa neuspehom?



12. Princip TVOJE NASLEĐE

Ovo je najkraći i najvažniji princip u postavci tvog online biznisa.
Do njega ćeš doći odgovorom na samo jedno pitanje:

Kakav svet želiš da ostaviš svojoj deci, i generacijama koje će posle njih doći?

*Došlo je vreme KREATORA I ALHEMIČARA.
Ono što radiš danas, odrediće kakav će ti život biti sutra, a jedina
osoba koja ti stoji na putu uspeha si TI.*

*Tvoje vreme je došlo!
Čekam te sa druge strane.
Neda*

*"Ljudi će zaboraviti šta ste radili, ali nikada neće
zaboraviti kako su se pored vas osećali "*

Maya Angelo



BIZNIS ALHEMIJA



[Facebook Stranica](#)



[Facebook Grupa](#)



[Instagram kanal](#)



[YouTube kanal](#)



[Biznis Alhemija sajt](#)