

Vállalkozás Indítása

Checklist #1

Validálás személyiségünk oldaláról

- Ki vagyok én most?
- Ki szeretnék lenni a jövőben?
- Miért fontos ez a vállalkozás nekem?
- Mik a személyes céljaim?
- Milyen értékek fontosak?
- Mik az erősségeim?
- Milyen tapasztalataim vannak, amire építeni tudok?
- Milyen életet szeretnék?
- Hány órát szeretnék dolgozni?
- Kiknek szeretnék együtt dolgozni?

TIPP

Naplózz 10 napig mindenről: Mit csinálsz, mennyi ideig, milyen érzéssel tölt el. Kezdve az alvással, minden apróságot vegyél bele.

CÉL

Tudatosítsuk önmagunkat, igényeinket, preferenciáinkat, lehetőségeinket.

Vállalkozás Indítása

Checklist #1

Validálás piaci oldalról

- Milyen problémája van a kiválasztott célközönségnek?
- Miért ez a problémája?
- Mi a baj a jelenlegi, piacon lévő megoldásokkal?
- Melyik problémával foglalkozom szívesen?
- Milyen hasonló megoldások vannak?
- Milyen megoldást tudnék én kínálni?
- Hogy fogom validálni a megoldást?
- Hol van az én célközönségem, hogyan érem el őket?
- Mi lesz az én egyediségem? Mi a versenyelőnyöm?
- Milyen üzleti modellekben dolgoznak mások?
- Miben tudnék újat hozni?

TIPP

Kezdd el a folyamatos ügyfélinterjúkat és kérdőívet, hogy ne hozz létre olyat, amire nem lesznek vásárlóid. Keress mentort, szakmai közösséget.

CÉL

Tisztán lássuk a problémát, megoldást és a tervezett üzleti és működési stratégiánkat.

Vállalkozás Indítása

Checklist #2

Kommunikáció-értékesítés

- Milyen fájdalom pontjai vannak a célközönségemnek?
- Milyen szavakat használ ennek leírására?
- Milyen haszna van abból, ha megveszi a termékemet? (nem előnye...)
- Milyen platformot használ a célközönségem, hol érem el őket?
- Milyen üzenetet szeretnék közvetíteni potenciális vásárlóim felé? Mit gondoljanak a vállalkozásomról?
- Milyen értékesítési csatornákat fogok használni? Milyen értékesítési útvonalon (lépésről-lépésre) viszem végig a vevőt?
- Számlázást hogyan oldom meg?
- Vállalkozói igazolvány vagy cég? Meg van minden engedélyem az értékesítéshez?
- Végzettség szükséges?
- Hogyan fogok adózni?

TIPP

Bármennyire nehéz, tarts ki a célközönség szűkítésénél, találd meg, fogalmazd meg a niche-t. Minél szűkebb, annál pontosabban tudsz feléjük kommunikálni, és mind a google, mind a social media szereti a szűk célközönséghez való specifikus kommunikációt. Ha szükséges, a fenti kérdésekhez és ötleteléshez keress egy szakembert.

CÉL

Tisztán látni a folyamatot arról, hogyan fogom elérni, inspirálni, edukálni (ha szükséges) a közösségem, és hogyan értékesítsek.

Vállalkozás Indítása

Checklist #2

Bevétel-kiadás - Árazás

- Tervezett bevételi számok? Ehhez milyen árat fogok elkérni?
- Tervezett kiadási számok: milyen fix költségeim lesznek? Milyen változóra kell készülni? Beruházás lesz-e?
- Tőkét kell bevonni? Ha igen, honnan tudok?
- Mi lesz az árazás kialakítás elve: versenytársелеmzéssel, költségelveken, kereslettől függő?
- KPI-ok: milyen mérőszámok lesznek számomra a mérvadóak, amiből tudni fogom, hogy sikeres vagy: pl. feliratkozók, átkattintások száma, előfizetők száma...

TIPP

Tudjuk, hogy nagy kihívás, de kezd az elején a teljesítmény számok folyamatos monitorozását: postok, látogatások, feliratkozók...mi működik, mi nem.

Az árazásnál érdemes elindulni egy típusúval, és közben ezt is, mint mindent, tesztelni, optimalizálni.

CÉL

Tisztán látni, hogyan fogom mérni, elemezni teljesítményem, és változtatni, ha szükséges.

Vállalkozás Indítása

Checklist #2



Kulcs személyek és rendszerek felkutatása

- Van ügyvéd ismerősöm?
- Adótanácsadót ismerek?
- Grafikust vagy webfejlesztőt?
- Milyen kommunikációs rendszereket és eszközöket ismerek?
- És a mentális lelki egyensúlyomat melyik szakember és közösség segítheti?
- Kitől szeretek leginkább inspirálódni?

TIPP

Békeidőben építjük a támaszpontokat. Kutasd fel azokat a kulcs embereket, akikhez a legnagyobb szükség esetén fordulhatsz. Időt és energiát spórolhatsz meg, mi több, a problémádat is hamarabb meg tudod majd oldani.

CÉL

Tisztán látni, tudni, kihez fordulhatok télvíz idején.

