

REVENDICAREA SUCCESULUI FINANCIAR



SAPTAMANA 4 - MODULUL 4

REVENDICAREA SUCCESULUI FINANCIAR

SĂPTĂMÂNA 4 - MODULUL 4

Exercițiul 1 - Câștigi prea puțin?

Lumea ta exterioară este o reflecție a celei interioare. Mai jos se regăsesc anumite afirmații pe care cei mai mulți oameni, care de altfel nu își valorifică timpul sau serviciile, le consider adevărate. Să vedem în care dintre acestea te regăsești/care ți se pot aplica:

Deseori îmi ofer timpul și serviciile gratuit, în detrimental afacerilor personale;

Nu mă simt confortabil să cresc prețurile, așa că prefer să nu o fac;

Fac reduceri serviciilor mele, chiar și înainte de a primi vreo obiecție;

Permit o variație sau un schimb pentru serviciile mele;

Nu mă atașez de oamenii care au bani;

Fac tot posibilul să evit să am de-a face cu banii (carduri de credit, fără schimburi sau să plătesc la întâmplare);

Învinovățesc sistemul, ca partener, drept contabilul meu, cel care taxează situația mea financiară;

Îmi stabilesc prețurile, bazându-mă pe cât știu că le este clienților mei confortabil să plătească;

Cred că trebuie să muncesc din greu, multe ore, pentru a putea fi plătit;
Nu am economii, am datorii și nu știu pe ce se duc banii mei;

Familia mea s-a luptat întotdeauna cu lipsa banilor și nu a câștigat niciodată foarte mult. Cred că așa merg lucrurile;

Rareori, aproape niciodată nu-mi verific numărul de telefon – personal sau de serviciu.

Pe măsură ce priviți răspunsurile date, ce observați?

Astăzi este ziua în care câștigurile prea puține încetează!

Completează această propoziție...

Îmi promit mie și afacerii mele că...

Exercițiul 2 - Rezistența la sursa de venit

Finalizează această propoziție...

Anul acesta o să câștig EURO/£

Care este primul lucru la care te-ai gândit în mod inconștient când ai vizualizat cifra?

Este vorba de rezistență? Dacă da, ce fel de rezistență simți? (întrevezi semne de rezistență?) De ce reacționezi astfel? Notează primul lucru la care te gândești atunci când îți adresezi aceste întrebări.

Cei dintre voi, care aveți un serviciu propriu sau produse ale propriului business, când ați crescut prețurile ultima dată?

Listează aici ofertele sau produsele tale (dacă ai mai multe produse, precizează-le pe primele 5 și costul fiecăruia.

Gândește-te la ținta ta de câștig pentru 2020. Gândind invers, cât ar trebui să reprezinte vânzările tale lunare pentru a ajunge la suma propusă? Cât ar trebui să mai vinzi pentru a-ți atinge scopul? De câți clienți ai mai avea nevoie în plus?

Fii sincer, este realizabil cu prețul tău actual, cu câte ore muncești pe săptămână?

Haide să considerăm în plus 15% din prețurile tale actuale, scrie cum ar arăta acest lucru în termenii acestor costuri.

Cum te simți la vizualizarea acestor cifre? Care au fost primele tale gânduri?

Haide să creștem prețurile tale cu 25%, scrie cum ar arăta acest lucru în cifre.

Haide să creștem prețurile tale cu 50%, scrie cum ar arăta acest lucru în cifre.

Cum te simți când privești aceste cifre? Care a fost gândul tău inițial?

Uitându-te la aceste cifre, ținta ta pentru venitul din 2020 este la fel ca proiectul inițial? Dacă nu, de ce?

Exercițiul 3 - Schimbă lucrurile!

Uneori rămânem atât de blocați în afacerea noastră, încât nu putem să vedem pădurea de copaci, nici modalități de a stabili un target ascendant pentru o anumită lună.

Se regăsesc aici câteva exemple de lucruri pe care le poți face chiar acum pentru a te asigura că-ți îndeplinești venitul-țintă din fiecare lună:

- Urmărește-ți ultimele facturi;
- Anunță vânzare cu reducere pentru produsele sau serviciile tale pentru o perioadă limitată;
- Creează un nou produs;
- Creează o nouă ofertă.

Realizează mai jos o listă cu toate ideile care îți vin în minte pentru a-ți atinge venitul-țintă pentru luna martie și crește venitul per total.

Din ideile pe care le-ai listat, care vor fi puse în practică și când? Vreau să îți impui o dată și să o notezi!

Exercițiul 4 - Stabilirea țintei

Care sunt obiectivele afacerii tale pentru următoarele 90 de zile? (fără să te gândești la venit, dar relaționate producerii de bani) De exemplu, creează și lansează un produs nou, crește-ți numărul abonaților de email cu 100%. Fii clar!

Acum aș vrea să-ți stabilești prioritățile - de la cele mai importante, la cele mai puțin relevante. Gândește-te la ele în termenii producerii de bani!

Acum, pentru fiecare țintă, vreau să pornești de jos, să stabilești sarcinile și un timp pentru angajamente.

De exemplu, dacă scopul tău pentru următoarele 90 de zile este să îți crești lista de email cu 1000 de urmăritori, atunci ar trebui să multiplici 4 x FB și să începi din data x/x/2021.

FELICITĂRI!

REVENDICAREA SUCCESULUI TĂU FINANCIAR ESTE ÎN PLINĂ MANIFESTARE!