

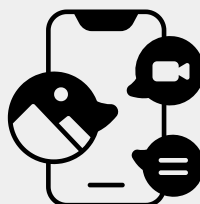


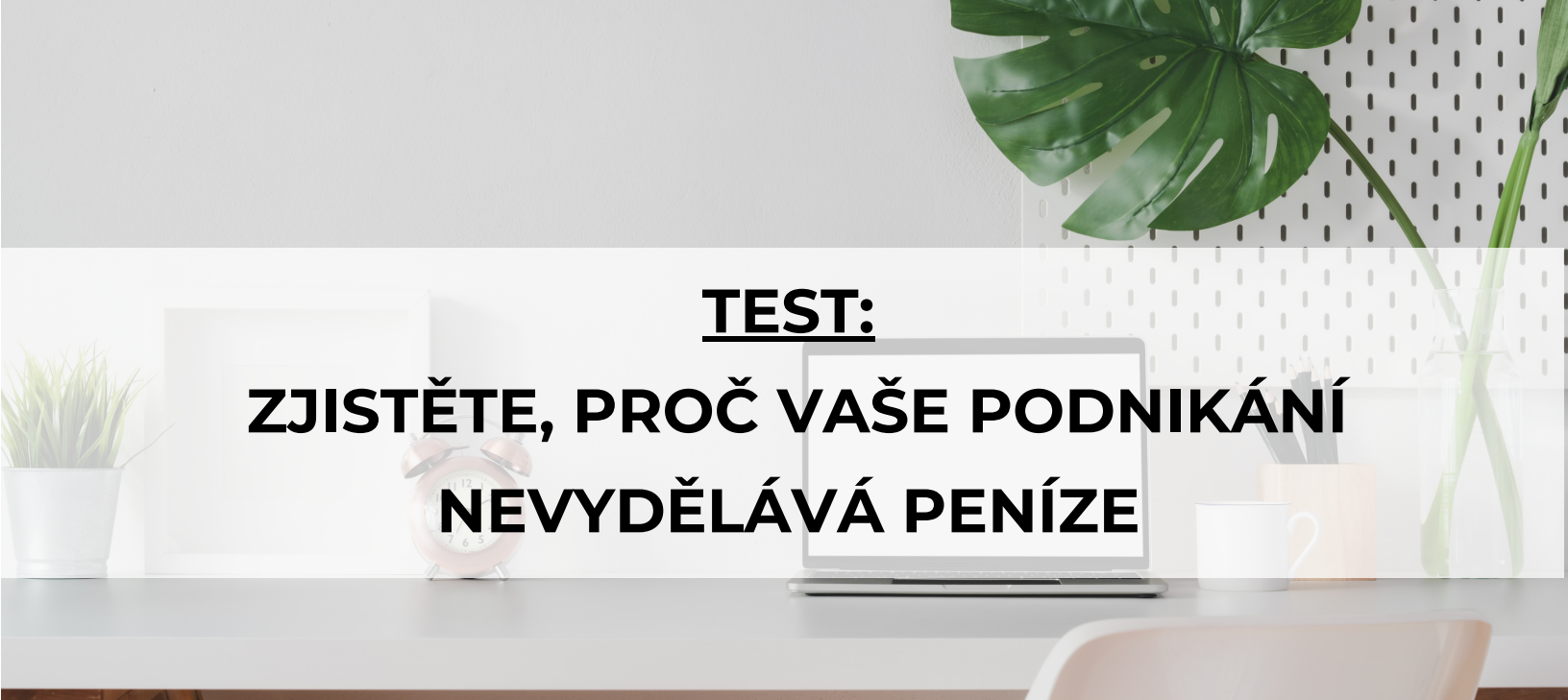
Proč vaše podnikání
NEVYDĚLÁVÁ? Vyplňte si:

[PRACOVNÍ SEŠIT + TEST]

Vyhodnocení testu proběhne na webináři.

Pokud chcete vědět, co děláte špatně, věnujte čas tomuto testu. Pomůže vám zjistit, co přesně vám brání v tom, aby vaše online podnikání vydělávalo peníze a jakým způsobem ho můžete vylepšit.





TEST: **ZJISTĚTE, PROČ VAŠE PODNIKÁNÍ NEVYDĚLÁVÁ PENÍZE**

Určitě i vy znáte úspěšné online podnikatelky, které vydělávají prodejem svým online kurzů nebo jiných digitálních produktů či služeb, a to poměrně snadno a rychle.

A právě proto jste se do online podnikání pustila taky. Představa, že vyděláváte peníze tím, co vás baví, pracujete v čase, kdy chcete vy a na místě, které máte ráda.

Takové byly představy.

I Když se snažíte dělat to, co dělají vaše úspěšné vzory, stejně máte pocit, že něco děláte špatně, že něco důležitého přehlížíte a nevíte, co to je. Pokud chcete vědět, co děláte špatně, věnujte čas tomuto testu. TEST vám pomůže zjistit, co přesně vám brání v tom, aby vaše online podnikání vydělávalo peníze a jakým způsobem ho můžete vylepšit.

Pokud se cítíte ztracená v online byznysu, tento test vám pomůže získat jasnost a posunout se dále.

TEST: Zjistěte, proč vaše podnikání NEVYDĚLÁVÁ PENÍZE

INSTRUKCE K VYPLNĚNÍ: Test vyplňte podle skutečnosti, ne podle toho co chcete, ale podle toho, co reálně děláte.

Za každou odpověď na otázku a) si připište **+1 bod** a na konci spočítejte. Nejnižší počet bodů může být i 0 a nejvyšší počet bodů je 15.
VYHODNOCENÍ PROBĚHNE PŘÍMO NA WEBINÁŘI.

1. Jaký je váš hlavní cíl v podnikání?

- a) Získat co nejvíce sledujících na sociálních sítích.
- b) Vytvořit a prodat kvalitní produkt, který řeší potřeby zákazníků.

2. Jak často přemýšlíte o tom, jak zvýšit počet sledujících na sociálních sítích?

- a) Denně
- b) Zřídka

3. Jaké nástroje používáte pro propagaci svého podnikání?

- a) Především sociální sítě.
- b) Mnoho různých nástrojů, včetně emailového marketingu, PR a SEO.

4. Jak moc jste se snažili pochopit potřeby svých zákazníků před tím, než jste vytvořili svůj produkt?

- a) Odhadla jsem potřeby své cílové skupiny.
- b) Velmi důkladně.

5. Jak dlouho trvalo, než jste začali prodávat svůj produkt po jeho vytvoření?

- a) Ihned, chtěla jsem vidět reakce lidí na sociálních sítích.
- b) Po důkladné strategii, která zahrnovala testování trhu a plánování marketingu.

6. Jaký máte marketingový plán pro svůj produkt?

- a) Spoléhám se na sociální sítě a influencer marketing.
- b) Mám plán zahrnující různé marketingové nástroje, včetně emailového marketingu, PR a PPC reklamy.

7. Jak často měníte svůj marketingový plán?

- a) Zřídka.
- b) Průběžně, abych se přizpůsobila měnícím se potřebám trhu.

8. Jak důležité jsou pro vás data a analýza výkonu vašeho podnikání?

- a) Nevím, jak měřit výkon podnikání.
- b) Pracuji s daty průběžně a snažím se zlepšovat výkon svého podnikání na základě analýz.

9. Jakou roli hrají vaše hodnoty a mise v podnikání?

- a) Nevěnuji jim moc pozornosti.
- b) Jsou pro mě důležité a ovlivňují, jakým způsobem vedu své podnikání.

10. Jaký vztah máte se svými zákazníky?

- a) Snažím se získat co největší počet sledujících a komentářů na sociálních sítích.
- b) Snažím se budovat pevný a dlouhodobý vztah s mými zákazníky, kteří se cítí spokojeni s mou značkou a produktem.

11. Jaké jsou vaše zkušenosti s financováním vašeho podnikání?

- a) Spoléhám se na své vlastní úspory nebo půjčky od rodiny a přátel.
- b) Plánuji a řídím finance svého podnikání průběžně a využívám různé zdroje financování.

12. Jak často se snažíte rozšiřovat své obchodní dovednosti a znalosti?

- a) Zřídka, odvíjí se to od trendů, které přicházejí.
- b) Průběžně, využívám různé zdroje pro vzdělávání se v oblasti podnikání a marketingu.

13. Jak se snažíte zlepšovat kvalitu svého produktu?

- a) Nepřemýšlím o tom moc.

b) Snažím se průběžně zlepšovat svůj produkt na základě zpětné vazby od zákazníků a vlastních analýz.

14.Jak se snažíte rozšířit své tržby?

a) Spoléhám se na sociální sítě a influencer marketing.

b) Mám plán, který zahrnuje různé marketingové nástroje a snažím se rozšířit své tržby průběžně.

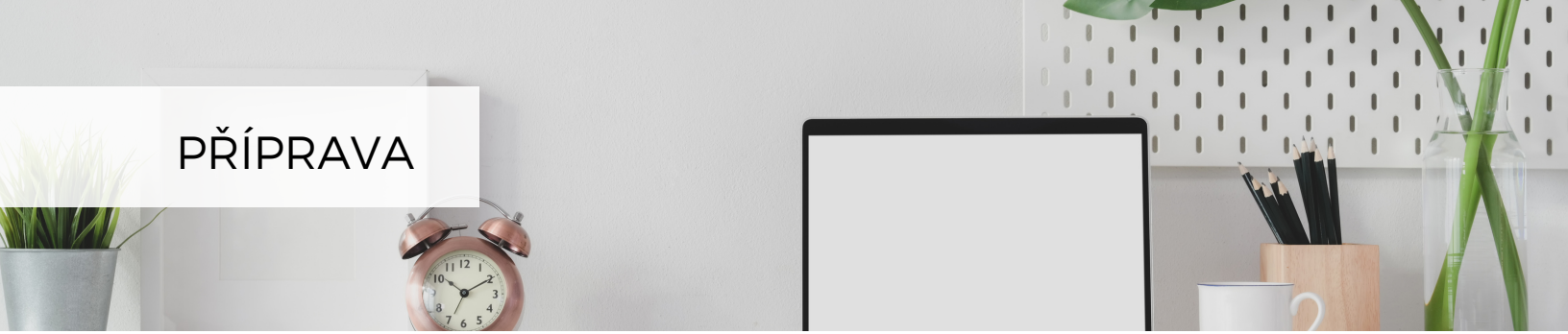
15.Jak se snažíte konkurovat ostatním podnikatelům ve vašem odvětví?

a) Snažím se vytvářet zajímavý obsah na sociální sítě.

b) Snažím se poskytnout kvalitní produkt a služby, které splňují potřeby zákazníků a dělám vše pro to, aby moje značka byla vidět jako odborník ve svém odvětví.

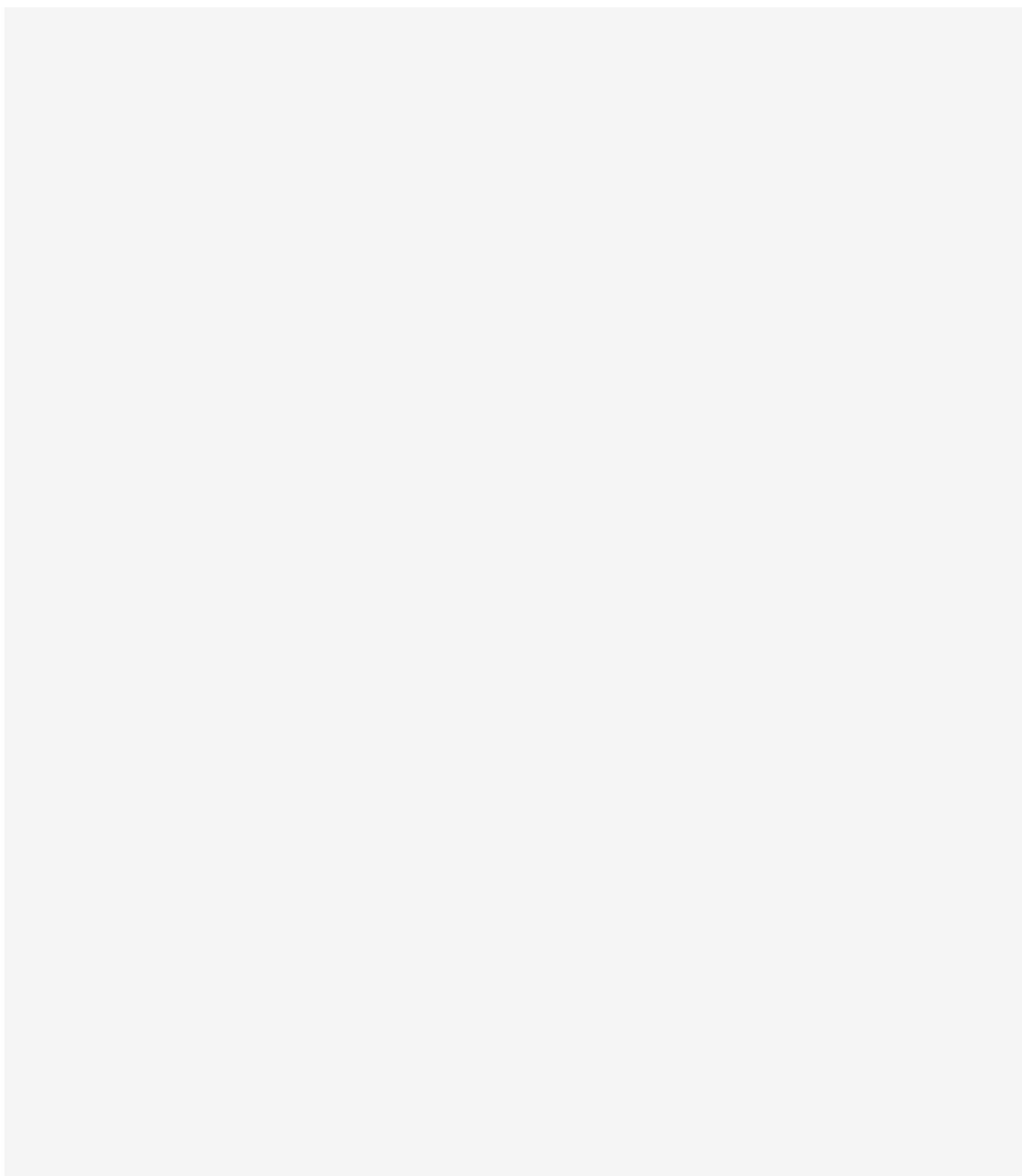
Za každou odpověď na otázku a) si připište +1 bod. Nejnižší počet bodů může být i 0 a nejvyšší počet bodů je 15.

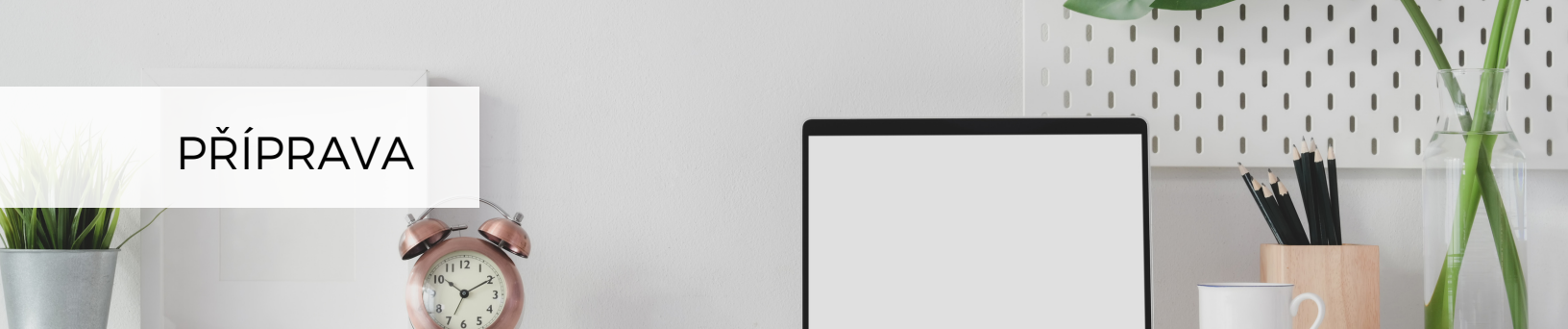
POČET BODŮ



PŘÍPRAVA

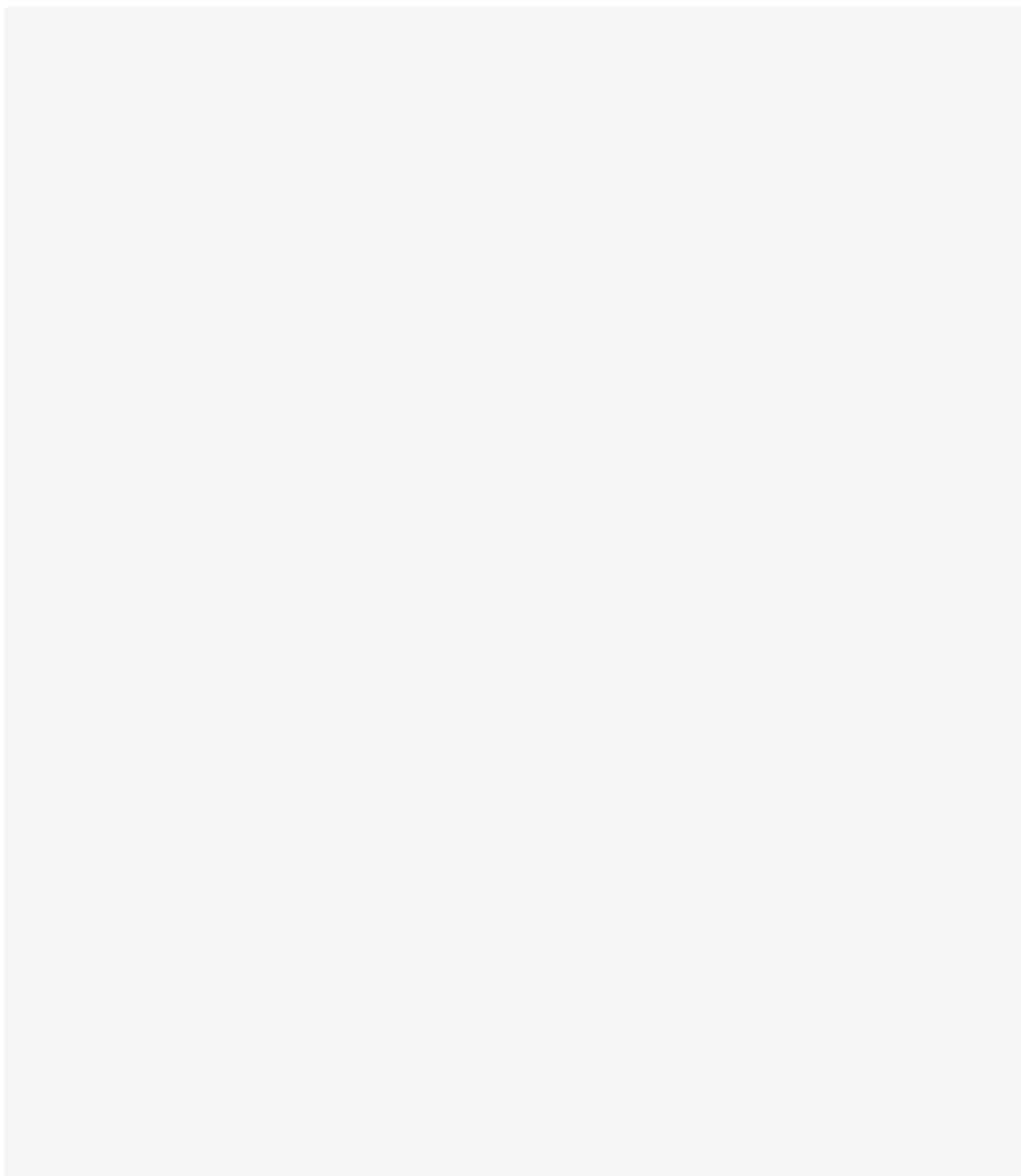
KROK # 1: Udělejte si čas **PŘED WEBINÁŘEM** a napište si, proč jste se rozhodli (a nebo proč chcete) začít online podnikat. Jaký je Váš cíl?

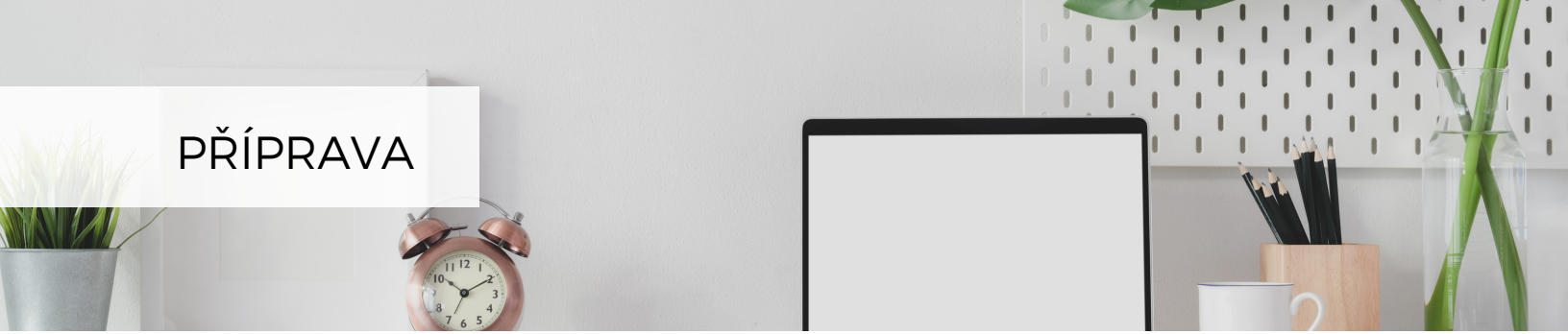




PŘÍPRAVA

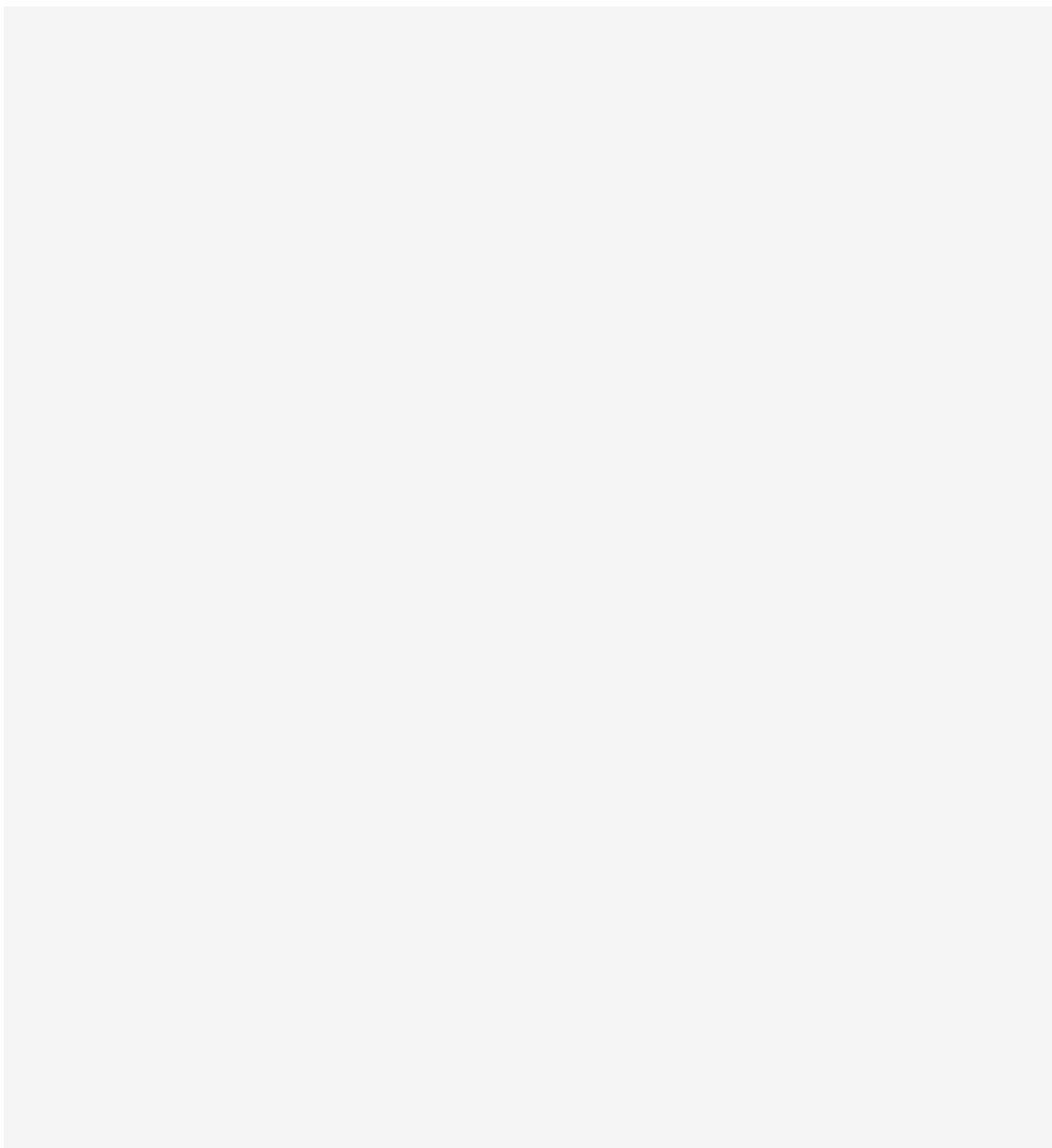
Krok # 2: Vypište si všechny překážky, které v online podnikání máte. Co vám brání? Co nedokážete zvládnout?



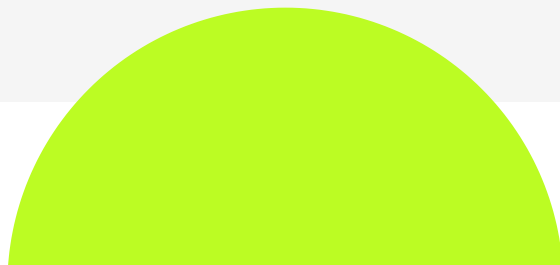
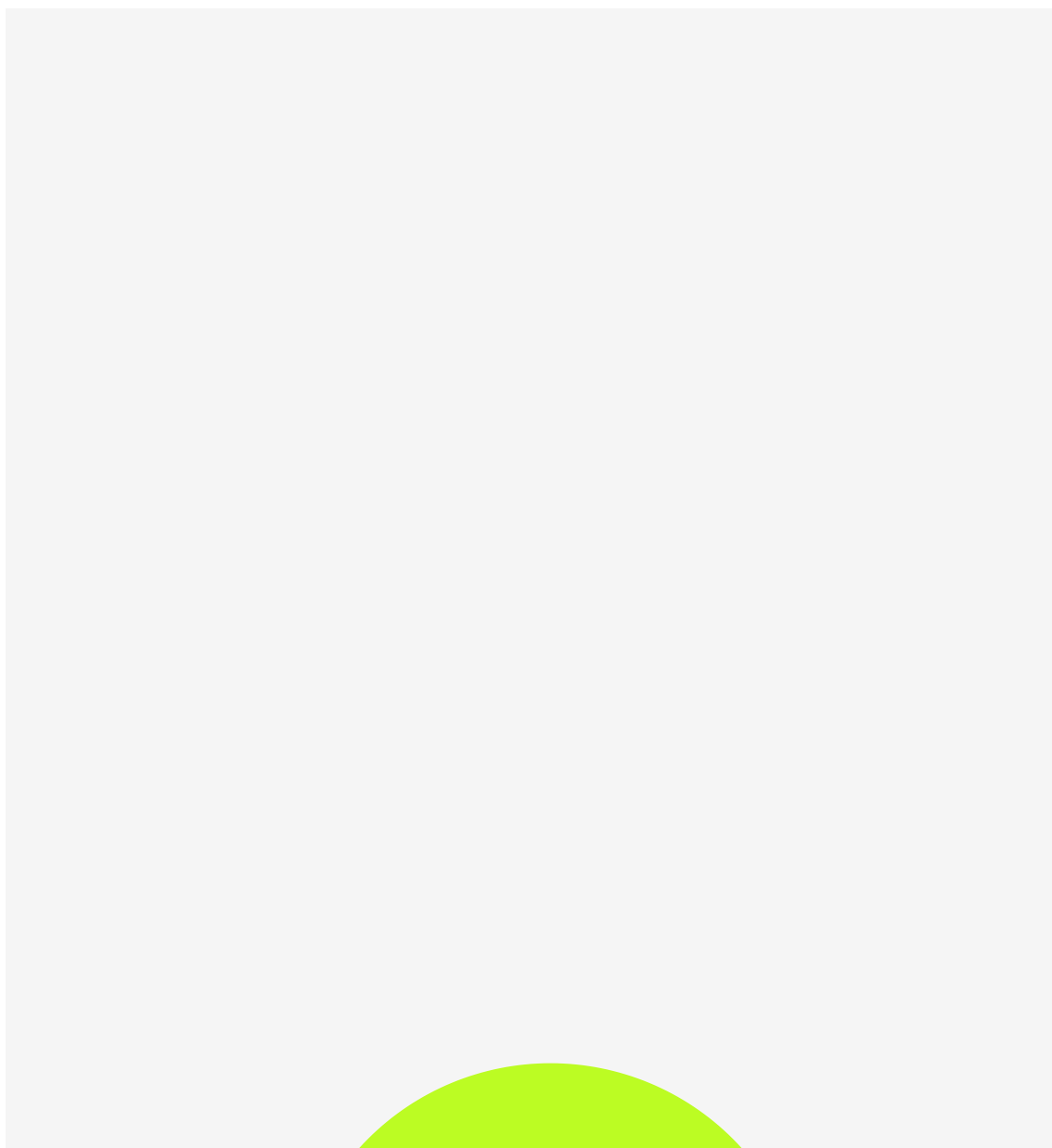


PŘÍPRAVA

KROK #3: Představte si, že máte vytvořené online podnikání, které vydělává stabilně peníze. Jak by, v takovém případě, vypadal váš život? Jak by vypadal váš domov? Jaké by byly vaše dny? Co byste určitě dělali? Co byste určitě nedělali? Kým byste byli?



Vyhodnocení TESTU



Poznámky

Poznámky

KROK 1

SMUTNÁ STATISTIKA

PROTOŽE

ŘEŠENÍ?

CO MĚ NEJVÍCE ZAUJALO

NA CO NECHCI ZAPOMENOUT

Poznámky

KROK 2

SMUTNÁ STATISTIKA

PROTOŽE

ŘEŠENÍ?

CO MĚ NEJVÍCE ZAUJALO

NA CO NECHCI ZAPOMENOUT

Poznámky

KROK 3

SMUTNÁ STATISTIKA

PROTOŽE

ŘEŠENÍ?

CO MĚ NEJVÍCE ZAUJALO

NA CO NECHCI ZAPOMENOUT

Poznámky