

8 KROKŮ K ONLINE PODNIKÁNÍ

Pracovní listy k online workshopu

Pracovními listy vás v průběhu online workshopu provedu. Mají totiž přímou souvislost s konkrétními věcmi, které budu říkat. Prosím tedy NEVYPLŇUJTE si NIC PŘEDEM! 😊

I. Co je to online podnikání

ONLINE PODNIKÁNÍ spočívá v tom, že své znalosti a zkušenosti vložíte do _____ - tím bývá nejčastěji _____
_____, _____, _____, _____.

Prodej tohoto digitálního produktu se děje _____ - to znamená tak, že klient vyplní formulář, zaplatí a automaticky mu dorazí váš produkt. A vy můžete být kdekoli, třeba na té pláži. 😊

3 KANÁLY:

(1) _____,

(2) _____,

(3) _____.

Tam pravidelně a autenticky přidáváte _____ pro vaši cílovou skupinu, budujete s nimi _____ a _____ a následně prodáváte.

KROK 1: TÉMA PODNIKÁNÍ

Existují 4 oblasti vašeho života, ve kterých to VAŠE téma bude VYSKYTOVAT:

(1) _____,

(2) _____,

(3) _____,

(4) _____.

1. PROFESE VS. TÉMA:

Co už dlouhé roky děláte profesně a umíte? Čím se už teď živíte, případně je to vaše zaměstnání?

Jak můžu znalostmi a zkušenostmi v mé profesi pomoci co nejvíce lidem? Jaké mají lidé ve vztahu k mé profesi otázky? Čemu nerozumí? Jak jim můžu poradit a pomoci? **Napište si, cokoli vás napadne:**



ČÍM VÍCE LIDEM **POMŮŽETE**,
TÍM VÍCE **VYDĚLÁTE**.



2. KONÍČEK VS. TÉMA – ODPOVĚZTE SI NA TYTO OTÁZKY:

O čem nejraději mluvíte, když se dostanete ve společnosti ke slovu?

Kdy cítíte ten pocit, kdy děláte něco s takovým zápalem, že přestanete vnímat čas i okolí, cítíte vzrušení, radost, zápal, jste plní energie?

O čem si kupujete časopisy, čtete knihy?

Co vás fakt baví?

Co chcete změnit ve společnosti, co vás štve natolik, že o tom vášnivě diskutujete?

Co vám dělá radost?

3. VAŠE ŽIVOTNÍ ZKUŠENOSTI VS. TÉMA:

S čím za vámi nejčastěji chodí lidé pro radu?

V čem jste fakt dobří. (Skromnost v tomto případě není ctnost, když neuznáte, v čem jste dobří, nemůžete tím ani nikomu prospět nebo pomoci.)

V čem vás okolí možná považuje za experta?

Jak můžete tím, co umíte, lidem nejvíce pomoci?

4. OSOBNÍ PŘÍBĚH VS. TÉMA:

Co z toho, co jsem prožila, může inspirovat ostatní?

Jak tím, co jsem se naučila díky mým prožitým zkušenostem, můžu pomoci dalším lidem? Jaké zkušenosti můžu předat?

Jakou velkou překážku jsem překonala a vím, že ji zažívají i druzí?

PAMATUJTE:

Není potřeba mít přesný plán.

Důležité je udělat první krok.

KROK 2: WEBOVÉ STRÁNKY

K ČEMU JSOU V ONLINE PODNIKÁNÍ POTŘEBA:

1. Způsob, jak klientům předávat _____.
2. Způsob, jak _____ ve vašem tématu.
3. Místo pro odpovědi na dotazy a řešení _____.
4. Místo, kde budete svůj statut _____ a také důvěru čtenářů k vám.
5. Místo pro _____ prodeje.

LIDÉ NEPŘICHÁZEJÍ NA VÁŠ WEB, ABY UTRATILI PENÍZE.

**LIDÉ PŘICHÁZEJÍ NA VÁŠ WEB, PROTOŽE
CHTĚJÍ _____.**



APLIKACE PRO SNADNOU TVORBU WEBU

(Pozn. Existuje jich mnoho, tyto jsou oblíbené a mezi online podnikateli často využívané a v kurzu Podnikání z pláže na ně máme speciální šablony zdarma a detailní návody).

MIOWEB LITE

Osobně používám pro tvorbu svých webových stránek MioWeb a považuji jej za velmi jednoduchý, intuitivní nástroj, díky kterému si web dokáže vytvořit a editovat sám i můj 7letý syn.

Výhodou MioWebu je i rychlá a snadná instalace, propojení s doménou, jednoduché propojení s dalšími nástroji pro e-mail

marketing a automatický prodej. Nevýhodou pro někoho může být roční platba přes 4000 Kč.

ELEMENTOR VE VERZI ZDARMA

Elementor je světově používaný nástroj na editaci webových stránek a také nabízí jednoduchou tvorbu webu systémem klikni a táhni a zvládnete si díky němu postavit profesionálně vypadající web. Samotný redakční systém je velmi podobný MioWebu.

Lehkou nevýhodou je složitější instalace šablony a v případě, že chcete využívat verzi zdarma, musíte některé věci obejít skrze pluginy. To dělá celé používání technicky poněkud složitější. V případě placené verze byste tyto překážky ovšem neřešili.

Ani šablona zdarma se neobejde bez nákladů. Je potřeba počítat s platbou za doménu a hosting ve výši cca 600 Kč ročně.

Porovnání aplikací: <https://podnikanizplaze.cz/nastroje-naklady-online-podnikani/>

Na vašem webu by měly být tyto stránky:

- (1) _____,
- (2) _____,
- (3) _____,
- (4) _____,
- (5) _____.

KROK 3: SOCIÁLNÍ SÍŤ

4 PŘÍNOSY SOCIÁLNÍCH SÍTÍ PRO VAŠE PODNIKÁNÍ:

- (1) _____,
- (2) _____,
- (3) _____,
- (4) _____.

3 ZÁKLADNÍ CESTY, JAK VYUŽÍT FACEBOOK PRO VAŠE PODNIKÁNÍ:

- (1) _____,
- (2) _____,
- (3) _____,

PAMATUJTE:

**Facebook a Instagram jsou místo
zábavy a inspirace.**

KROK 4: EXPERTNÍ AUTENTICKÝ PŘÍBĚH

Smyslem je vybudovat _____, _____ a ukázat, že jste zároveň _____ ve svém oboru a zároveň člověk, se kterým na nějaké úrovni toho příběhu rezonují.

Jak na to?

Skrze _____ sdílení na _____ a _____.

KROK 5: EMAIL MARKETING

Třetím důležitým pilířem pro efektivní online podnikání je

_____ kontaktů a _____ marketing.

67 % zákazníků, kteří vám dnes řekli ne, by bylo ochotno koupit _____.

Potřebují k tomu však opakovanou komunikaci. 81 % prodejů se děje až při PÁTÉM kontaktu zákazníka. 80 % obchodníků to však po prvním NE vzdává.

MAGNET ZDARMA může být například:

- (1) _____,
- (2) _____,
- (3) _____,
- (4) _____,

**NIKOHO NEZAJÍMÁ, JAK MOC TOHO VÍTE,
ALE ZAJÍMÁ JE TO, JAK MOC SE O NĚ _____.**



NÁSTROJE PRO EMAIL MARKETING:

(POZN. Existuje celá řada nástrojů pro email marketing, pro zjednodušení uvádím dva, které jsou mezi online podnikateli oblíbené).

SMARTEMAILING

Česká aplikace, kterou sama používám, má intuitivní ovládání, splňuje všechny požadavky nejen na základní e-mail marketing, ale i na pokročilé techniky práce s databází. Skvělá podpora - rychlé odpovědi na dotazy. Placená služba.

MAILER LITE

Je do 1 000 kontaktů a 12 000 odeslaných e-mailů měsíčně zdarma. To je určitě fajn na startu, kdy optimalizujete náklady. Nevýhodou může pro někoho být to, že je anglicky a je horší přístup k podpoře.

KROK 6 – PLACENÝ PRODUKT

Možnosti základních placených digitálních produktů:

(1) _____,

(2) _____,

(3) _____,

(4) _____,

(5) _____.

Při přemýšlení nad tématem placeného digitálního produktu si odpovězte na tyto otázky:

Jaký problém/otázku/situaci, řeší klient, pro kterého bude určen váš placený eBook či jiný digitální produkt?

Co bude klient, čtenář eBooku, umět, až si jej přečte? Případně: Co bude klient kurzu / webináře či jiného aktuálně plánovaného digitálního produktu umět?

Jaká změna v jeho životě nastane? Co se zlepší?



Jak ideálně vypadá situace vašeho klienta poté, co si přečte váš eBook (použije váš digitální produkt) a zakomponuje do akce všechny praktické rady, které mu dáte?

Co důležitého po teoretické stránce potřebuje klient vědět, aby došlo ke zlepšení situace, vyřešení problému/otázky, jejichž řešení přináší váš placený eBook / digitální produkt?

Jak můžete co nejlépe klienta prakticky dovést k vyřešení dané problematiky? Jak ho přimět, aby se pustil do akce? Jaké akční praktické kroky reálně musí udělat, aby u něj došlo ke změně, kterou váš eBook / digitální produkt přináší?

Čím je vaše řešení jedinečné, neobvyklé, jiné? Samozřejmě jsou to Vaše jedinečné zkušenosti, životní příběh a znalosti. Jak je do eBooku / digitálního produktu zakomponujete? Které to jsou?

PAMATUJTE:

eBook je PRAKTICKÝ, vede klienta k výsledku

Platí i pro další digitální produkty.

KROK 7: AUTOMATIZACE A STRATEGIE

- 1) Prodejní formulář => tlačítko objednat => děkovací stránka.
- 2) Klient klikne na tlačítko objednat => vystaví se mu automaticky faktura + odejde e-mail s podklady k platbě.
- 3) Při platbě kartou nebo online převodem přesměrování na platební bránu.
- 4) Po zaplacení automatické spárování platby.
- 5) Automaticky odejde eBook nebo přístupy do jiného digitálního produktu.

NÁSTROJE PRO AUTOMATIZACI PRODEJE

- FAPI
- SIMPleshop

Obě aplikace jsou velmi podobné z hlediska funkcí i ceny, porovnání najdete tady: <https://podnikanizplaze.cz/nastroje-naklady-online-podnikani/>

ZÁKLADNÍ STRATEGIE PRODEJE

- 1) Facebooková reklama, která zve na magnet zdarma.
- 2) Stažení magnetu zdarma.
- 3) Na děkovací stránce nabídka placeného produktu za zvýhodněnou cenu.
- 4) Následně uvítací série emailů.
- 5) Ve 4-6 emailu opět prodej.
- 6) Jednou za pár měsíců prodejní kampaň.

KROK 8: MÁTE VYTRVALOST A TRPĚLIVOST

Jedna z věcí, která vždy člověku pomůže nevzdat jakýkoli sen a zvládnout překážky a výzvy, je _____.

Mít naprosto jasně definované důvody, proč to dělám. Vědět, že mi za to stojí překonávat mé komfortní zóny, dělat věci, které jsou nové a proto nepříjemné, dokopat se k tomu, že nebudu o věcech jen snít, ale reálně je dělat.

Moje PROČ je:

ZÁVAZEK: Každý den věnuji 30 minut svému podnikání.

30 minut denně, to je 10 950 minut za rok! To je 182,5 hodin za rok.

OBJEVTE, CO VÁS BRZDÍ, POZNEJTE SVÁ TEMNÁ ÚDOLÍ

Strachy a obavy, které cítíte jsou pomyslnými schody vzhůru.
Překážkami, které když zdoláte, dojdete až do cíle.

Jaké konkrétní obavy, strachy, pocity, že to nejde nebo není možné, máte ve vztahu ke startu svého podnikání? Jaké překážky vidíte na své cestě? Jaké výzvy budete muset zdolat? Kde jsou vaše limity?

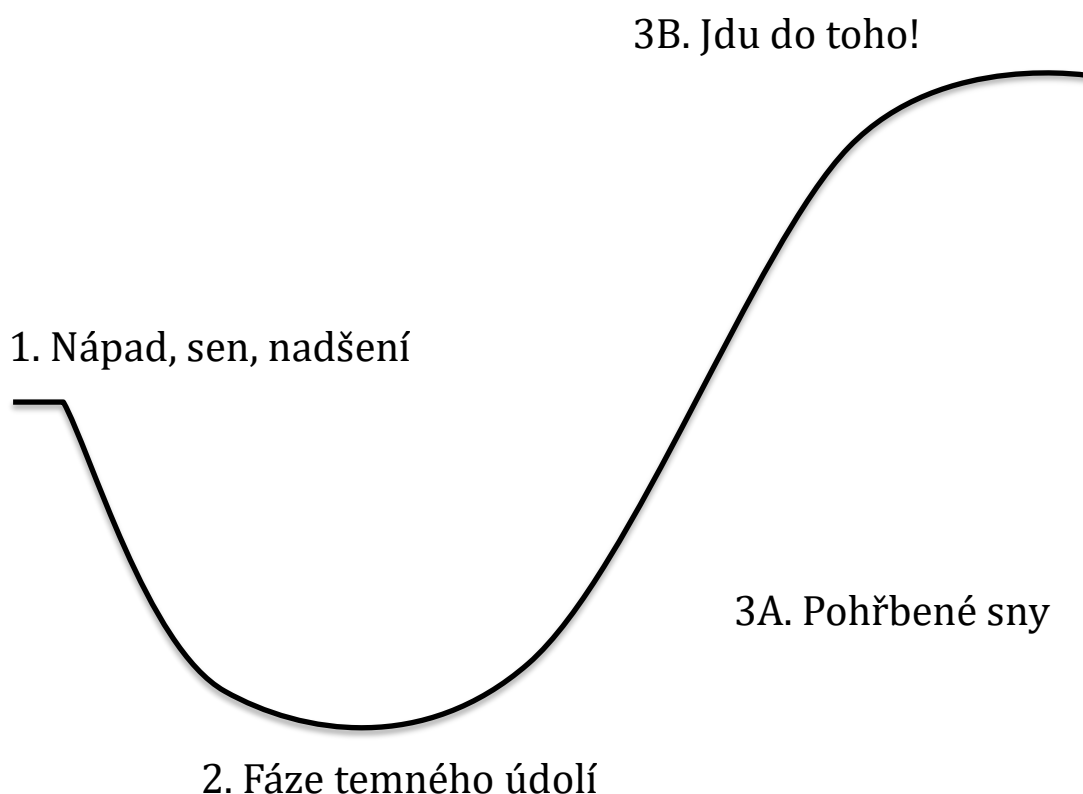
Možná máte jeden strach nebo obavu a možná jich je celý balíček. A tak si je teď napište. Zeptejte se sami sebe: Z čeho mám strach?



1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Pokud to neumíte v tuto chvíli pojmenovat nebo zatím necítíte strach, ale pouze velké nadšení, je to v pořádku. Můžete se k tomuto kroku vrátit za pár týdnů, ale budete už vědět, že je to normální součást a že se z toho nemusíte hroutit nebo kvůli tomu svůj sen zahazovat. ☺

KDYKOLI DOSTANEME SKVĚLÝ NÁPAD, PŘIJDE VZÁPĚTÍ



To, co dělí lidi, kteří žijí život svých snů, od těch, kteří to tak třeba nemají, je _____ jednat navzdory strachu a udělat první kroky.

**PŘIJÍMÁM SVŮJ STRACH A JDU TAM,
KAM MĚ MOJE SRDCE TÁHNE.**



AKČNÍ PLÁN:

Napište si 1–3 nápady, konkrétní kroky, které můžete pro start svého online podnikání udělat **v následujících deseti dnech**. Může to být něco jednoduchého a snadno realizovatelného.

1. _____
2. _____
3. _____

Nyní si napište další 1–3 kroky, u kterých víte, že je můžete zrealizovat a posunout se tak ke svému online podnikání **v následujících 30 dnech**.

1. _____
2. _____
3. _____

Proč tyto věci uděláte? Napište si tři výhody, které vám ihned přinese to, že uděláte některý z výše uvedených kroků.

1. _____
2. _____
3. _____

Napište si tři možné důsledky toho, když svůj plán NEBUDETE NÁSLEDOVAT, výše uvedené akční kroky nezrealizujete.

1. _____
2. _____
3. _____

Napište si, na co si budete muset dát pozor a co by vám mohlo překazit uděláním výše uvedených akčních kroků.

1. _____
2. _____
3. _____

KDO vám může pomoci s tím, abyste dané věci opravdu udělali, ať už z hlediska podpory, rady, sdílené zkušenosti, půjčení nějakého vybavení, pohlídání dětí, převzetí nějaké povinnosti, díky čemuž získáte více času, naučení dovednosti, poskytnutí služby a podobně?

KDY se na to zeptáte? Pokud je někdo, kdo vám může pomoci, čeká vás možná první překročení komfortní zóny. Stanovte si **KONKRÉTNÍ** termín, kdy to uděláte: