



essential college

create your own ...



Webikurz: Jak úspěšně vytvořit, oživit a spustit prodej produktu či služby z hlediska majitele firmy

WORKBOOK

1. Úvod k tématu



Mé poznámky k lekci:



1.1 Vzpomeň si, kdy jsi naposledy byl/a předsvědčován/a obchodníkem ke koupi nějakého produktu nebo služby. Jakými argumenty tě přesvědčovali? Bylo to (ne)úspěšné? Proč?





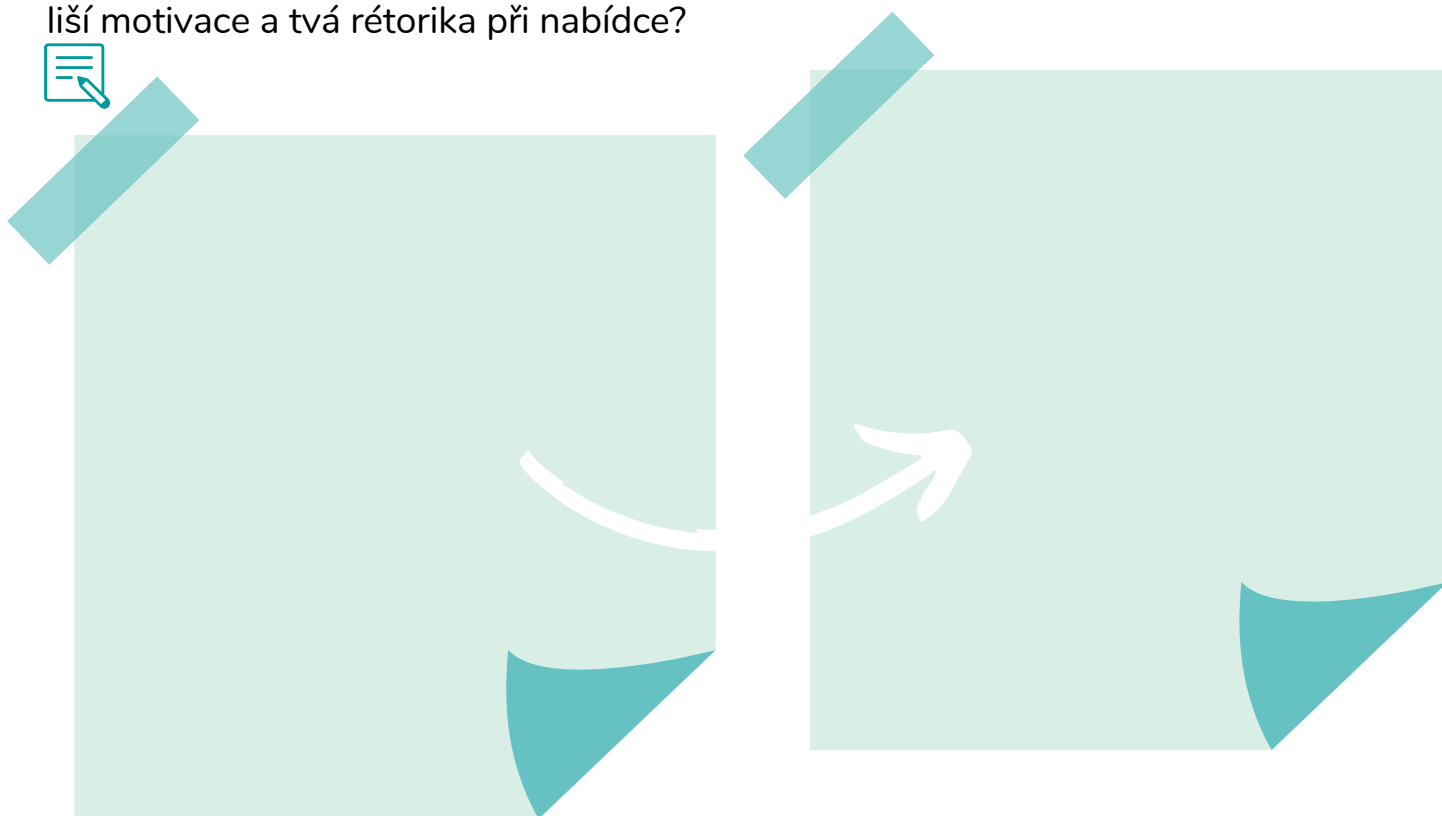
2. Oblast klienta - TRINITA, kompetentní osoba



Mé poznámky k lekci:



2.1 Vypiš si, kdo je klientem tvé služby nebo produktu, jaké má role a zamysli se, zda klient, který tvůj produkt užívá je tentýž, který za ni platí? Pokud je to odlišné, jak se liší motivace a tvá rétorika při nabídce?





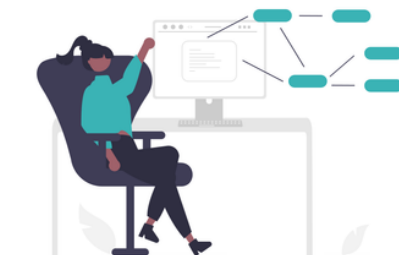
2.2 Popiš, jak bys pracoval/a s rozvířenými emocemi klienta, jako je vztek, smutek, podráždění, frustrace nebo euforie. Jak budou jednotlivé emoce pravděpodobně ovlivňovat prodej?



3. Oblast zdrojů - kde vezmu peníze na start?



Mé poznámky k lekci:



3.1 Vyber si alespon 3 zdroje peněz a vypiš si jejich výhody a úskalí. Jakým způsobem budou ovlivňovat vypuštění tvého produktu nebo služby?



3.2 Jakých zdrojů peněz jsi v minulosti využil/a pro financování svého projektu? Jak se ti osvědčily? Který ze zdrojů, který jsi kdy použil/a byl nejlevnější? Platilo by to i dnes a proč?





3.3 Jak nahlížíš na možnost půjčky od rodiny či přátel na financování vlastního projektu? Je v tomto případě existence formalit (smlouva či dohoda) nutná? Jaké jsou výhody a možná rizika tohoto zdroje financování?



4. Oblast produktu/služby - pyramida potřeb



Mé poznámky k lekci:

4.1 Vyber si produkt nebo službu, kterou poskytujete a která patří do vyšších pater pyramidy potřeb a popiš, jak nepřímo naplňují potřeby fyziologické a potřeby bezpečí z nižších pater pyramidy?



4.2 Z hlediska pyramidy potřeb, jaké potřeby zákazníka mohou být uspokojeny díky Tvému produktu nebo službě?





5. Oblast produktu/služby - výnosy, náklady



Mé poznámky k lekci:



5.1 Jakým způsobem zajišťujete výnosy svého produktu nebo služby? Je možné zajišťovat výnosy i jinou cestou? Jak a co k tomu musí vést?





5.2 Vyber si jiný způsob zajištění výnosů tvého produktu nebo služby než je prodej (například licence, předplatné, apod.) a zamysli se, zda se tím promění i tvůj klient, jeho role a potřeby? Vše si zapiš



5.3 Popiš, jak je tvůj produkt nebo služba kompatibilní s firmou (s jejími hodnotami, vizemi a smyslem)?





6. Na co nezapomenout?



Mé poznámky k lekci:



6.1 Jak by jsi vysvětlil/a pojem "ambasador produktu/služby"? Jaká je konkrétně jeho agenda ve vztahu k tvému produktu či službě?



7. Závěr



7.1 Otázky k zamyšlení:

- **V** čem je Tvůj produkt nebo služba jedinečný/á?
- **J**aké jsou základní pilíře tvé organizace?
- **J**aké jsou nejhlubší obavy tvého zákazníka v souvislosti s koupí tvého produktu nebo služby?



7.2 Co si odnášíš z minikurzu?



Moje AHA momenty:



www.essentialcollege.cz



essential college
create your own ...

LEARNING
ORGANIZATION

