

Vylepši zisk a prodej

“Tvorba zisku je důvod, proč podnikáme“

V tomto modulu se zaměříme na část podnikání.

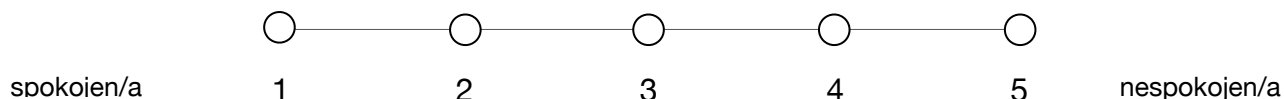
- ❖ na zvýšení ziskovosti
- ❖ na zjednodušení procesu prodeje



Vylepši zisk a prodej

1.

Jsem spokojen s cenou, kterou mi moji zákazníci platí?



2.

Kolik a za co mi platí?

za mi platí Kč /

za mi platí Kč /

za mi platí Kč /

za mi platí Kč /

za mi platí Kč /

.....

.....

.....

3.

**Z mých produktů / služeb si pro tento modul
vyberu tuto:**

může / nemusí to být služba
snů

2.

6.

Služba / produkt

4.

Můj zákazník snů je:

projdí si, co vše o něm víš

Zákazník snů

5.

Podle čeho účtuji cenu své služby snů?

vyznač si, co by šlo ještě použít

☐ Hodinová / denní sazba

☐ Platba za expresní práci

☐ Paušální poplatek

☐ Předem sjednaná cena

☐ Pohotovostní poplatek

☐ Licence

☐ Přístup k informacím

☐ Platba za aplikaci

☐ Podíl na zisku / úspoře

☐ Nechávám na klientovi

6.

Podle čeho stanovuji výši ceny?

.....

.....

.....

7.

O kolik můžeš zdražit, aby to tví zákazníci bez potíží přijali?

.....

.....

.....

8.

V čem je hodnota (služba snů)
pro (zákazník snů)

.....

.....

.....

9.

Jak mohu zvýšit kvalitu služby snů pro zákazníka snů?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

10.

Co mohu ke službě snů přibalit?

.....

.....

.....

.....

.....

11.

Jakých starostí mohu zákazníka snů zbavit?

.....

.....

.....

.....

.....

12.

Jaká řešení mohu nabídnout pro případ, že se naplní obavy / mýty zákazníka?

.....

.....

.....

.....

.....

13.

Jak mohu upravit / předefinovat službu, aby hodnota byla 2x vyšší?

.....

.....

.....

.....

.....

14.

Jak ji upravit, aby hodnota byla 3x vyšší?

.....

.....

.....

.....

.....

15.

Jak upravit financování služby, aby mi více vyhovovala?

.....

.....

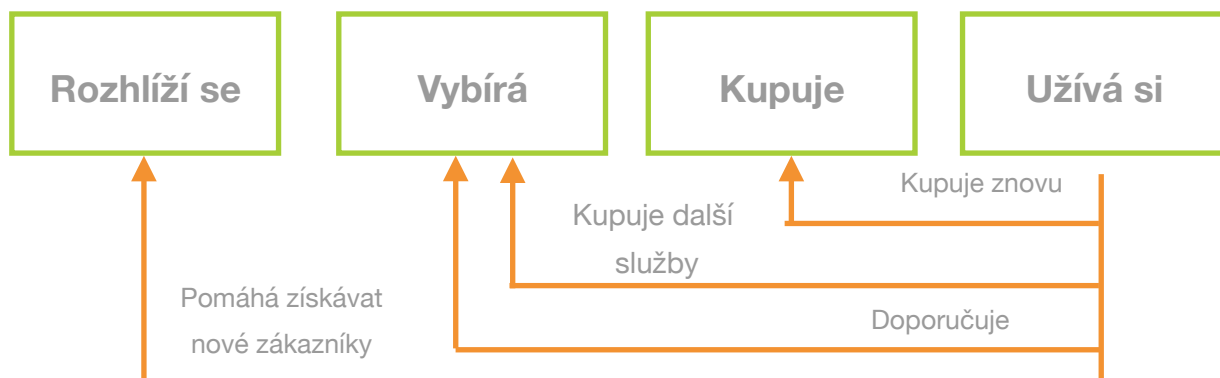
.....

.....

.....

16.

Popiš si životní cyklus zákazníka snů



Proč by se o to měl zajímat?

.....

Podle čeho vybírá?

.....

U koho koupí?

.....

Jak to využívá?

.....

17.

Kde mám nejslabší místo?

.....

.....

Proč?

.....

.....

18.

Kdy mohu očekávat další nákup této služby?

.....

19.

Co dělám pro to, aby nakoupili znovu u mne?

.....

.....

.....

.....

Co mohu ještě udělat?

.....

.....

.....

20.

**Jaké další produkty / služby mohu zákazníkovi snů
prodat?**

Další základní služby

.....

.....

.....

VIP služby

.....

.....

.....

21.

Co udělám pro to, abych díky svým zákazníkům získal jejich přátele?

.....

.....

.....

22.

Co mohu udělat aby si více zákazníků snů vybíralo právě mě?

.....

.....

.....

23.

Kde a jak mohu šířit informaci o tom, že problém, který zákazník snů řeší může mít řešení?

.....

.....

.....

24.

Jak mohu vylepšit vstupní služby?

.....

.....

.....

25.

Projdi si SPIN mého zákazníka snů

Systém - jak věci fungují

.....

.....

.....

Problém - Co řeší, kde je v jeho systému nejužší místo

.....

.....

.....

Implikace - důsledky toho, že ten problém má. O co přichází, co nemá, a co díky tomu nemá, jaký další sen si díky tomu nemůže splnit, ...

.....

.....

.....

Negociace - jaké alternativy má, jak jinak / s kým dokáže ten problém vyřešit

.....

.....

.....

26.

Napiš si svůj osobní příběh

..... (jak dlouho) **jsem se trápil s tím, jak**
 (sen zákazníka snů).

Vyzkoušel jsem

....., **ale**
 , **ale**
 , **ale**
 , **ale**

Dostal jsem se do stavu, kdy

.....

Bál jsem se toho, že

.....

Nakonec jsem zjistil jsem že bez **to nepůjde.**

začal jsem hledat informace, porovnávat možnosti, abych zjistil, že
největší problém je

Protože pro mne bylo nejdůležitější

rozhodl jsem se pro

.....

Díky tomu jsem dosáhl (benefity)

.....

.....

.....

Kdybych to věděl dřív, mohl jsem si ušetřit

.....

.....

Přitom na začátku stál jen

.....

..... (vstupní produkt)

27.

Co bude ta jedna věc, na kterou kterou se teď zaměříš?

.....

.....

Kdy a co uděláš?

.....

.....

28.

Jaké budou další 2 kroky?

.....

.....

.....

.....

Poznámky

[illegible]