



KARTA 1:

ANALIZA TWOJEGO AKTUALNEGO STANU BIZNESOWEGO

1. OBECNA SYTUACJA FINANSOWA

- Ile średnio zarabiasz miesięcznie z obecnych usług?

.....

.....

.....

- Czy czujesz się stabilna finansowo w swojej działalności?
Dlaczego tak / nie?

.....

.....

.....

- Jaka jest Twoja obecna strategia sprzedaży? (np. pozyskiwanie klientów, promocja, marketing)

.....

.....

.....

- Czy masz zaplanowany budżet na rozwój swojego biznesu? (np. na kursy, reklamę, narzędzia)

.....

.....

.....



KARTA 1:

ANALIZA TWOJEGO AKTUALNEGO STANU BIZNESOWEGO

2. ANALIZA TWOJEGO MODELU BIZNESOWEGO

- Jakie usługi oferujesz? (wymień konkretne)

.....

.....

.....

.....

.....

- Kto jest Twoim idealnym klientem? Opisz go w kilku zdaniach.

.....

.....

.....

.....

.....

- Czy Twoje ceny są zgodne z wartością, jaką oferujesz? Czy masz wątpliwości co do ich wysokości?

.....

.....

.....

.....

.....



KARTA 1

ANALIZA TWOJEGO AKTUALNEGO STANU BIZNESOWEGO

3. PRZEKONANIA NA TEMAT PIENIĘDZY I BIZNESU

Jakie przekonania masz na temat zarabiania pieniędzy w swoim biznesie?
(np. „Nie da się dobrze zarabiać na swojej pasji”, „Muszę ciężko pracować, żeby dobrze zarabiać”)

Jakie przekonania powinnaś zastąpić, aby przestać „dorabiać” i zacząć traktować swoją działalność jak prawdziwy biznes?



KARTA 2

TWÓJ BIZNES – MYŚLENIE JAK PRZEDSIĘBIORCZYNI

1. USTALANIE TWOJEGO NOWEGO MODELU BIZNESOWEGO

Zaznacz poniższe obszary, które wymagają poprawy w Twoim biznesie:

- Oferta i ceny
- Pozyskiwanie klientów
- Marketing i widoczność
- Organizacja pracy i produktywność
- Mentalność i podejście do pieniędzy

Teraz wybierz 3 priorytety, na których się skupisz w pierwszej kolejności:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



KARTA 2

TWÓJ BIZNES – MYŚLENIE JAK PRZEDSIĘBIORCZYNI

2. TWOJA STRATEGIA WZROSTU

1. Jakie działania podejmiesz, aby podnieść swoje ceny i lepiej wycenić swoją pracę?

2. Jak możesz zwiększyć wartość swojej oferty, aby klienci byli gotowi płacić więcej?

3. Jakie nowe kanały marketingowe / sprzedażowe warto wdrożyć?



KARTA 3

MANIFESTACJA SUKCESU W BIZNESIE

1. TWOJA NOWA TOŻSAMOŚĆ PRZEDSIĘBIORCZYNI

Zapisz poniżej, kim chcesz się stać w swoim biznesie i jaką zmianę wprowadzasz w swoim myśleniu:

„Od dziś jestem kobietą, która _____
_____”

Jakie działania podejmiesz, aby każdego dnia myśleć i działać jak kobieta sukcesu?

2. TWOJE AFIRMACJE FINANSOWE I BIZNESOWE

Wybierz 3 zdania, które będziesz codziennie powtarzać, aby wzmacniać swój sukces finansowy:

.....
.....
.....
.....
.....

PODSUMOWANIE I REFLEKSJA

Jak się teraz czujesz w kontekście swojego biznesu?
Co było dla Ciebie najważniejszym wnioskiem z tego szkolenia?

Masz wszystko, czego potrzebujesz, aby zacząć traktować
swój biznes na poważnie!

Pamiętaj: decyzja o przejściu z dorabiania do zarabiania
jest w Twoich rękach. Teraz czas na działanie!