

SELGUS

Sinu suur eesmärk: Mida soovid, et sinu ettevõtte sulle tooks? Elustiili muutus? Sissetuleku kasv? Unistuste täitmine?

Visioon: Mis on sinu ettevõtte visioon? Kellele ja millele see teenib?

Bränd: Mis on su ettevõtte olemus ja lugu?

Tooted: Mida sa pakud? Üldises raamis. Teenused ja tooted. Mida pakud praegu ja mida plaanid pakkuda tulevikus?

Märksõnad: Kirjuta üles 5-10 märksõna, mis kirjeldavad sinu ettevõtet ja selle tooteid.

Omadused: Mis on sinu ettevõtte stiil ja su teenuste- toodete omadused?

Mis on sinu suur eesmärk? Mida soovid oma ettevõttega saavutada? Kelle elu soovid muuta ja kuidas? Kuidas peaks sinu ettevõtte muutma sinu elustiili? Kui suureks peaks sinu ettevõtte kasvama? Kellega soovid koostööd teha ja kuidas? Millise mulje peaks sinu ettevõtte inimestele jätma?

Kes sa ise oled? Mida pakud ja miks seda teed? Millist osa oma isiksusest soovid ettevõttesse üle kanda?

Millist väärtust sa pakud? Mis teeb sinu ettevõtte eriliseks? Miks on sinu toode/teenus parim valik sinu parimale kliendile? Mida muudaksid? Kas teeksid muudatusi oma olemasolevas ettevõttes? Kas sinu praegune klient näeb sinu pakkumist nii, nagu sooviksid seda näha?

Kas jäta oma sihtrühmale õige esmamulje? Kas sinu kliendid mõistavad ja hindavad sinu oskusi?

Kui oled alles alustamas, siis millised takistused on praegu sinu teel ja kuidas sa neid ületada saad? Kus on sinu koht turul?

Kas sinu toote/teenuse hind peegeldab seda, kuhu soovid jõuda? Kas pead oma oskusi täiendama, et sinna jõuda? Kuidas eristud konkurentidest ja mida peaksid tegema, et olla oma ideaalse kliendi ainus võimalik valik?

Milline on sinu tööstiil? Sinu kliendid soovivad osta sinu loovat tööstiili. Nad eelistavad sind konkurentidele tänu sinu ainulaadsele vaatenurgale ja lähenemisele. Tõsta esile oma stiil oma veebis ja sotsiaalmeedias. Pane kirja märksõnad, mis iseloomustavad sinu lemmik tööstiili.

Kes on sinu ideaalne klient?

Mis motiveerib sinu kliente sinult ostma? Kes on sinu kõige väärtuslikumad kliendid? Kellele pakud oma toodet/teenust täpsemalt? Kes on need inimesed, kes pöörduvad sinu poole korduvalt ja kes soovivad sinu toodet/teenust teistele?

Need on inimesed, keda pead enda poole meelitama, ja selleks pead sa teada saama, mis on neile sinu ettevõttes kõige olulisem.