



JAK ZVÝŠIT PŘÍJMY V PODNIKÁNÍ

Nastav si cílovou částku

Nastav si příjem, kterého chceš dosáhnout do půl roku. Něco, co je pro tebe reálné a dosažitelné, i když lehce nekomfortní.

Zreviduj si portfolio

Podívej se na své současné produkty a ceny. Je reálné s nimi dosáhnout stanoveného příjmu? Pokud ano, co bys musela udělat jinak, abys stanoveného příjmu dosáhla? Pokud ne, kde je mezera a jak ji můžeš zaplnit?

Zvyš ceny stávajících produktů

Pokud už máš kredibilitu a prodeje ti fungují, zvaž zvýšení ceny produktu beze změny obsahu. Zdražování s rostoucí kredibilitou je přirozené a logické. Lidé ti věří a chtějí od tebe kupovat. Jen díky této malé změně můžeš zvednout příjem o desítky procent.

Zvyš hodnotu produktu, abys mohla zvýšit cenu

Přemýšlej, jak zvýšit hodnotu produktu pro klienta tak, aby sis za něj mohla říct více peněz. Jdi na to opačně – vytvářej kurzy s takovou hodnotou, aby sis mohla říct klidně 5-10 tisíc i více. Můžeš mít v portfolio i levnější kurzy, například 2-3 tisíce, ale nestav na nich své online podnikání.

Vytvoř si portfolio produktů

Klíčem ke stabilitě příjmů je mít více produktů, nejen jeden online kurz. Přidej konzultace, VIP balíčky, mini produkty, offline akce, apod. Ať máš více kohoutků, ze kterých "teče".

Zařaď High Ticket službu

Neboj se zařadit drahé VIP služby už brzy po spuštění online kurzů. I když si ze začátku nemusíš věřit, že ji prodáš, dávej na vědomí, že službu máš. Výhodou je, že na vyprodání High Ticket nepotřebuješ velkou komunitu.

Umožni klientům vstoupit přes levnější produkty

Zařaď do portfolio i levnější produkty za pár stovek, které koupí i někdo, kdo tě tolik nezná. Může to být produkt na děkovací stránce za stažení magnetu. Cashflow z těchto "drobných" ti může pokrýt třeba náklady na reklamu.

Zvyš hodnotu objednávky kurzu pomocí doplňkového prodeje

Využívej v prodeji upselly a downselly - nabídky levnějšího či dražšího souvisejícího produktu k právě zakoupenému. Znásobíš tím hodnotu objednávky. Skvěle také funguje přidat ke klasické verzi kurzu VIP dražší variantu.

Souhrn v kostce



- Měj v portfolio mix levnějších i dražších produktů, online kurzů i osobní práce s klienty, ať máš stabilní příjem z více zdrojů. Nemusíš čekat jen na výsledky velkých kampaní.
- Zreviduj své produktové portfolio. Zvyš ceny tam, kde už máš kredibilitu. Zamysli se, kde potřebuješ zvýšit hodnotu, abys mohla zvednout cenu. Zařaď High Ticket produkt, upselly, downselly a produkty na děkovací stránku.

Check list - AKČNÍ KROKY

- ☐ Zamyslela jsem se nad tím, kolik chci stabilně vydělávat do půl roku a napsala si realistickou, ale motivující částku.
- ☐ Sepsala jsem si na papír všechny své současné produkty a jejich ceny, abych viděla celkový obrázek svého portfolia.
- ☐ Zvážila jsem navýšení cen u produktů, kde už mám vybudovanou kredibilitu a dobré prodejní výsledky.
- ☐ Zhodnotila jsem, zda se současnými produkty a cenami mám potenciál dosáhnout na cílový příjem.
- ☐ U produktů s prostorem pro vylepšení jsem se zamyslela, jak jim dodat vyšší vnímanou hodnotu, abych mohla zvýšit cenu. Případně jsem takový produkt vymyslela.
- ☐ Napsala jsem si seznam produktů, o které bych mohla rozšířit produktové portfolio.
- ☐ Mám High Ticket službu nebo jsem ji vymyslela.
- ☐ Zařadila jsem upselly a downselly.
- ☐ Jsem aktivní na sociálních sítích a ve skupinách, budu si komunitu a získávám nové kontakty i klienty.
- ☐ Neustále se vzdělávám a hledám způsoby, jak posunout své podnikání na vyšší level.

Otázky na zamyšlení

Jaký je můj vysněný měsíční příjem a co jsem ochotna udělat pro jeho dosažení v horizontu 6-12 měsíců?

Skutečně stojím za hodnotou svých produktů a služeb? Dokážu ji skvěle komunikovat a sebevědomě si říci o odpovídající cenu?

Jak mohu svým klientům přinést ještě více užitku a výsledků, abych mohla s klidným svědomím zvednout ceny?

Nevěnuji se až příliš jednomu hlavnímu produktu? Kde mám příležitosti pro diverzifikaci příjmů a stabilizaci cashflow?

Mám v nabídce i vysoce prémiovou službu pro úzký okruh klientů? Nebojím se jít s cenou vysoko, když vím, že přináším úžasné výsledky?

Otázky na zamyšlení

Využívám naplno potenciál upsellů, downsellů a prodejů na děkovací stránce?

Kde všude mohu přidat relevantní nabídky?

Jsem dostatečně vidět ve své komunitě a na sociálních sítích? Pracuji průběžně na budování vztahů a získávání nových kontaktů?

Kdy naposledy jsem výrazněji investovala do svého vzdělání a posunu v podnikání? Co je teď moje nejlepší příležitost pro růst?

Mám kolem sebe inspirativní skupinu podnikatelek, kde se vzájemně podporujeme, nakupujeme si služby a táhneme se vpřed?

Naslouchám skutečně potřebám svých klientů? Víím, s čím nejvíc bojují a co nejvíc ocení, abych mohla připravit ty nejlepší produkty?

[illegible]