

# האני מאמין שלי - לשימוש במקרה הצורך

מומלץ לתלות מעל שולחן הסעודה

עינבל  
אבוטבול

לייווי עסקי למאמנות ומאמנים

054-6877776

www.inbalabutbul.com

Inbali30@gmail.com



לייווי עסקי למאמנות.ים



1. "אני לא לבד" - גם כשקשה, יש עוד מישהי או במצבי, או שהייתה במצבי ותעזור לי להתקדם או אישה אחרת שזה המקצוע שלה ותעזור לי לנפץ. אפשר גם ללמוד לקבל שמיד פגע, גם לנינג'ה קשה.
2. להכין מודל עסקי - לקחת יועצת עסקית עם המלצות ולעשות תזרים מסודר. ללמוד את העניין הבסיסי.
3. אני כרטיס הביקור הכי טוב של עצמי! לכן אני דואגת לטפח אותי ולהיות במקסימום אנרגיה ואמונה בעסק. יש ספק- למצוא פתרון, ויש הרבה - ראי בהמשך.
4. אני דואגת להיחשף לעשרה אנשים חדשים בכל יום, בכל אמצעי תקשורת. הפתרונות בתוך הקופסה, שהיא אני.
5. אני דואגת ליצור לי קהלי יעד, אירוע ביתי, אירוע קבוצתי, פסטיבל, אירוע התרמה. שיתופי פעולה.
6. בקשי עזרה! אנשים באמת אוהבים לעזור.
7. תקשיבי למה מפיח אותך - ועשי הכול כדי למצוא פתרון. זה יזניק אותך.
8. הקשיבי למתנות סביבך - היפכי ל"ספוג". רישמי הצעות בפנקס קטן - יום אחד תצטרכי, יש לך ארגז כלים.
9. תהיי חצופה, מתוקה, סקסית. העיקר שיראו אותך וישמעו עלייך.
10. תגידי תודה. על כל דבר.
11. אנשים ינסו להנמיך, להטריד, לבקר - הם מורי דרך מצוינים.
12. מחשבות מעכבות כמו: "אני מציקה בשיווק", "אנשים שונאים שמוכרים להם", "מה יחשבו עלי" - כל אלה וההתעסקות בהן שווים חרטה ואפס שקלים בבנק. אפשר למלא את העו"ש במיליון תירוצים או במיליון שקלים. לא בשניהם. זה הזמן לעבוד על האגו.
13. רשימות חשובות: מה אני הכי חזקה, הכי חלשה או שונאת לעשות. (ומומלץ לקחת גם עזרה בתשלום או בבארטר), מי יכול לעזור לי בעת הצורך, מהם הערכים שלי ומה תמיד אומרים עלי. כמובן - לאסוף פיסית פידבקים ופירגונים.
14. כדאי לשמור על הכנסה קבועה מינימלית, כדי לא להתעסק ב "אין לי כסף". זה בא על חשבון היצירתיות שלך.
15. הגיע הזמן שלך!אז די לבלבל לעצמך את המוח ותתחברי ללב שלך!
16. התארחי בכמה שיותר סדנאות שמעניינות איתך וקחי שירותים מקהל היעד שלך. (למשל אם קהל היעד שלך הוא נשים-קחי רואת חשבון)
17. בשוק הנשים העצמאיות יש אסטרטגיה. צריך לדעת מיהן מובילות דעת הקהל, באילו קבוצות הן פועלות ולחבור אליהן ולבלוט. להביע דיעה ולהשתתף חושף הרבה יותר מפוסט שווקי.
18. כשמגיע אליך לקוח - ארחי אותו. דאגי למוסיקה נעימה בכניסה לפחות, כיבוד קל ויפה, פינת קפה שווה, ריחות נעימים וסדר בעיניים.
19. מומלץ לצפות בתוכניות בוקר- לדעת מה חס היום ולחבר את זה לעסק שלך. לא לדבר דיעות פוליטיות.
20. תעוזה שווה יותר מעשר תעודות על הקיר! נסיון צומח מהתכלס. קחי תקופה ארוכה בלי אף קורס חדש- כך תראי כמה ידע ורעיונות כבר יש בך!
21. בתחילת הדרך מגיע קהל שמכיר אותך ומפרגן. בנקודה מסוימת הם נגמרים, ואז יש סכנת נפילה. לכן תמיד לשמור על רשימות דוור, ולבקש מאותם אנשים המלצות והפניות ולהכיר כל הזמן אנשים חדשים או לצאת במשהו חדיש ומדליק.
22. היי מומחית בתחומך! עדיף למתג את עצמך בנושא מסויים ולהיות בו מס' 1 מלהתפזר על גבי כמה נושאים.
23. ביחרי לך צבע וצורה שקשורה למסר של העסק. וגם סלוגן מגניב, ואפילו שפה כך כל פעם שאנשים יראו את הסמלים האלה-הם יחשבו עלייך
24. הפייסבוק הוא "האח הגדול"- רוצים לראות את החיים שלך וכמה שיותר. תהיי השראה, תהיי מצחיקה, צלמי מאחורי הקלעים של כל מוצר שאת בונה, עם מי ניפגשת ואיפה. ליצור קשר אישי בכל מקום-לתייג ולפרגן.
25. כמעט 50% מתושבי המדינה דוברי סגנון תקשורת, שאוהב פרגון גדול ומול קהל. (פייסבוק, למשל) קיבלת טיפ-פרגני!