



PLANUL PENTRU

Cel Mai Bun

An

ÎN AFACEREA TA

ZIUA 1: REVIZUIM ULTIMELE 12 LUNI

1). Evaluare lunară:

Ne e câteodată mai ușor să vorbim despre emotii (cum ne-am simțit într-un anumit an), însă pentru a învăța tot ce trebuie să învățăm din trecut, este necesar să înțelegem ce anume s-a întâmplat în afacerea noastră, lună de lună:

● IANUARIE

Vânzări totale: Care este suma totală facturată clienților?

Ce oferte ai vândut?

Pe ce te-ai focusat?
(Ce ai promovat?
Cum ți-ai petrecut timpul?)



● FEBRUARIE

Vânzări totale: Care este suma totală facturată clienților?	
Ce oferte ai vândut?	
Pe ce te-ai focusat? (Ce ai promovat? Cum ți-ai petrecut timpul?)	

● MARTIE

Vânzări totale: Care este suma totală facturată clienților?	
Ce oferte ai vândut?	
Pe ce te-ai focusat? (Ce ai promovat? Cum ți-ai petrecut timpul?)	



● APRILIE

Vânzări totale: Care este suma totală facturată clienților?	
Ce oferte ai vândut?	
Pe ce te-ai focusat? (Ce ai promovat? Cum ți-ai petrecut timpul?)	

● MAI

Vânzări totale: Care este suma totală facturată clienților?	
Ce oferte ai vândut?	
Pe ce te-ai focusat? (Ce ai promovat? Cum ți-ai petrecut timpul?)	



● IUNIE

Vânzări totale: Care este suma totală facturată clienților?	
Ce oferte ai vândut?	
Pe ce te-ai focusat? (Ce ai promovat? Cum ți-ai petrecut timpul?)	

● IULIE

Vânzări totale: Care este suma totală facturată clienților?	
Ce oferte ai vândut?	
Pe ce te-ai focusat? (Ce ai promovat? Cum ți-ai petrecut timpul?)	



● AUGUST

Vânzări totale: Care este suma totală facturată clienților?	
Ce oferte ai vândut?	
Pe ce te-ai focusat? (Ce ai promovat? Cum ți-ai petrecut timpul?)	

● SEPTEMBRIE

Vânzări totale: Care este suma totală facturată clienților?	
Ce oferte ai vândut?	
Pe ce te-ai focusat? (Ce ai promovat? Cum ți-ai petrecut timpul?)	



● OCTOMBRIE

Vânzări totale: Care este suma totală facturată clienților?	
Ce oferte ai vândut?	
Pe ce te-ai focusat? (Ce ai promovat? Cum ți-ai petrecut timpul?)	

● NOIEMBRIE

Vânzări totale: Care este suma totală facturată clienților?	
Ce oferte ai vândut?	
Pe ce te-ai focusat? (Ce ai promovat? Cum ți-ai petrecut timpul?)	

● DECEMBRIE

Vânzări totale: Care este suma totală facturată clienților?	
Ce oferte ai vândut?	
Pe ce te-ai focusat? (Ce ai promovat? Cum ți-ai petrecut timpul?)	



2. Ce concluzii poți trage din review-ul lunar de mai sus?

CE A FUNCȚIONAT BINE? - ce oferte s-au vândut bine? Ce fel de marketing a avut rezultate?

CE NU A FUNCȚIONAT? - ce oferte & tactici de marketing nu au mers bine?





De ce provocări te-ai lovit? - ce anume te-a împiedicat să ai rezultatele pe care le vizai?

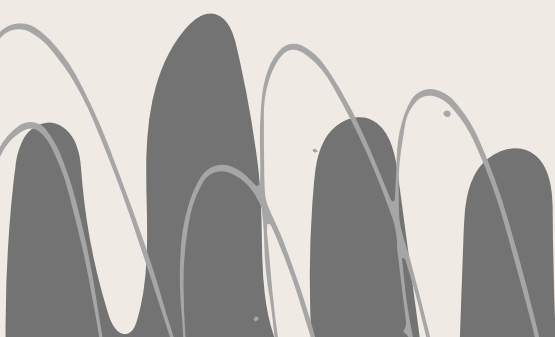


Pe ce anume vrei să plusezi în următoarele 12 luni? (pentru că e dovedit că funcționează bine pentru tine)





La ce anume vei renunta în următoarele 12 luni (pentru că e dovedit că au fost doar activități care ți-au cheltuit resursele fără să îți aducă beneficii)



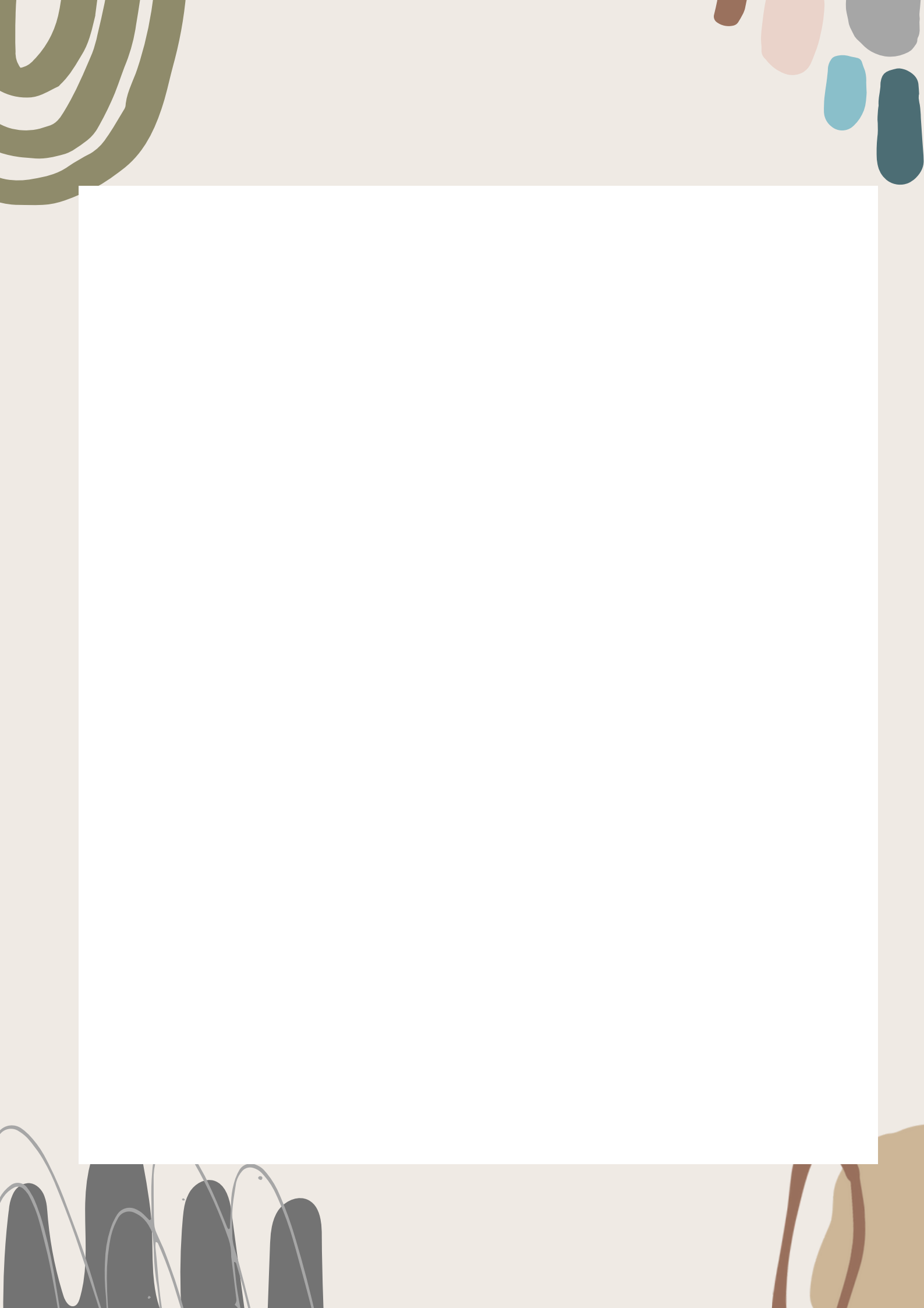
ZIUA 2: CREEZ DESIGNUL ANULUI MEU

1). Cum vrei să arate noul tău an?

E timpul să visezi! Imaginează-ți că ai călătorit fix 1 an în viitor și asști la o zi din viața ta de atunci.

Ce vezi în jurul tău?

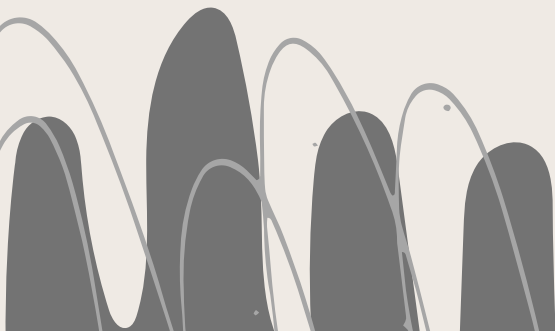
- Cum arată o zi din viața ta: din momentul când te trezești, până când pui din nou capul pe pernă? Descrie toate ariile vieții tale: cu cine îți petreci timpul, ce fel de stil de viață ai, ce activități ai în timpul zilei, ce anume faci în afacerea ta, cum îți petreci timpul liber?



- 
- 
- În timp ce asişti la o zi tipică din viața ta, de peste un an, ce anume “upgrade-uri” observi? Ce fel de schimbări s-au produs, care fac viața ta din viitor să fie mai bună decât cea din prezent? (te poți gândi la lucruri fizice pe care le vezi în jur sau la gânduri, emoții, persoane, circumstanțe etc.)
- 
- 
- 

- 
- 
- **TU, cea din viitor, intri în camera ta de lucru și te așezi la birou. Începi să lucrezi.**

**Ce fel de activități faci mai exact? Cu ce te ocupi? Ce NU faci?
Cum arată afacerea ta?**



- **Acum e timpul să creezi planul pentru a face aceste lucruri din viitor să SE ÎNTÂMPLE. Gândește-te la acele “upgrade-uri” pe care le-ai văzut în viața ta de peste un an: care sunt resursele de bani și timp de care ai nevoie pentru ele?**

Ex: îmi amenajez un birou nou acasă -> am nevoie de 3 luni + 3000 EUR pentru reamenajare

-> Upgrade-uri legate de stilul meu de viață (spațiul în care locuiesc, garderobă, timp liber, lucruri pe care le posed, călătorii etc.)



The top left corner features a series of concentric, hand-drawn style circles in a muted olive green color. The top right corner contains several abstract, organic shapes in shades of brown, tan, light blue, and dark teal, resembling stylized leaves or stones.

-> Upgrade-uri legate de sănătate (corp, minte, emoții):

A large, empty white rectangular box with a thin black border, intended for handwritten notes or a list of items related to health upgrades.

-> Upgrade-uri legate de relații (oamenii din viața mea):

A large, empty white rectangular box with a thin black border, intended for handwritten notes or a list of items related to relationship upgrades.



-> Upgrade-uri legate de afacerea mea (spațiu de lucru, mentori, suport, extra resurse, tool-uri, echipa etc.):



2). Transpune-ți visul în bani.

Afacerea ta trebuie să genereze banii de care ai nevoie pentru a trăi viața pe care ți-o dorești. Hai să calculăm de câți bani ai nevoie pentru a trăi viața pe care ți-ai imaginat-o mai sus.

Cheltuieli lunare	În prezent	Peste un an
Chirie / rată casă		
Utilități		
Telefon, tv, internet		
Cheltuieli de transport (rată mașină, reparații, benzină, metrou etc.)		
Cumpărături lunare uzuale (mâncare, detergenți etc.)		
Cheltuieli legate de copii		

Cheltuieli lunare	In prezent	Peste un an
Cheltuieli de ingrijire personala si medicale		
Haine		
Cheltuieli de "fun" (iesiri in oras, cadouri etc.)		
Asigurari (casa, masina, medicale etc.		
Calatorii		
Fond de urgenta - economii		
Economii (altele decat cele pentru urgente)		
Rambursare datorii (rate aferente unui card de credit, credit de nevoi personale etc.)		
Alte cheltuieli		
TOTAL CHELTUIELI (lei)		

ZIUA 3: CREEZ DESIGNUL AFACERII MELE

Acum că știi cum vrei să arate viața pe care vrei să o trăiești, hai să vedem cum trebuie să arate AFACEREA care va face această viață posibilă pentru tine.

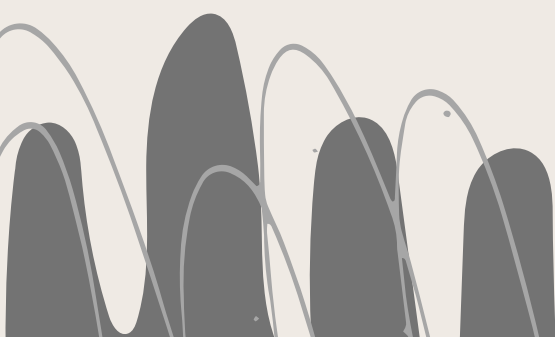
1). Cum arată succesul PENTRU TINE?

Este ușor să îți stabilești un obiectiv care sună bine... până când te trezești că nu are nici o legătură cu ce contează cu adevărat pentru tine. Hai să ne asigurăm că nu se va întâmpla asta!

-> Cum arată succesul pentru tine, în următorul an din viața ta?
(gandește-te la toate ariile vieții tale: sananate, relații, cum vrei să te simți, hobby-uri etc.)



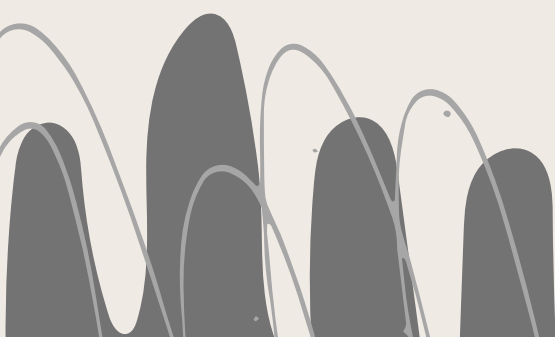
-> Cum arată succesul pentru tine, în următorul an, în afacerea ta? Ia în considerare toate ariile acesteia: număr de clienți, tipuri de clienți, oferte, echipa, venitul și profitul, partea creativă etc.





-> Nimic nu se simte mai rău decât să lucrezi cu clienții total nepotrivii pentru tine și ofertele tale. A sosit timpul să obții mai multă claritate cu privire la cu ce fel de clienți ți-ai dori să lucrezi în următoarele 12 luni!

Care sunt cele mai importante 5 caracteristici ale clientului tău ideal (cel cu care, dacă ai putea alege, ai lucra mereu și mereu)?
Exemplu: deschiși la minte, care implementează fără să găsească scuze etc.



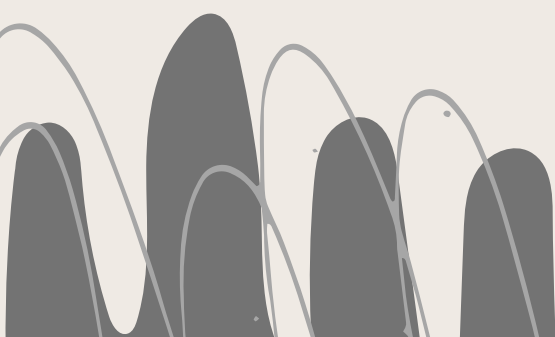


Acum hai să calculăm de câți bani ai nevoie să generezi în afacerea ta, anual, pentru a trăi viața pe care ți-o dorești.

-> În prezent, care este suma de bani anuală (netă, adică după taxe) pe care o primești în contul tău personal, din afacerea ta? (salariu net, dividende nete)

-> Peste un an, care este suma de bani anuală (netă, adică după taxe) pe care vrei să o primești în contul tău personal, din afacerea ta?

-> Care este diferența dintre cele două sume de mai sus?

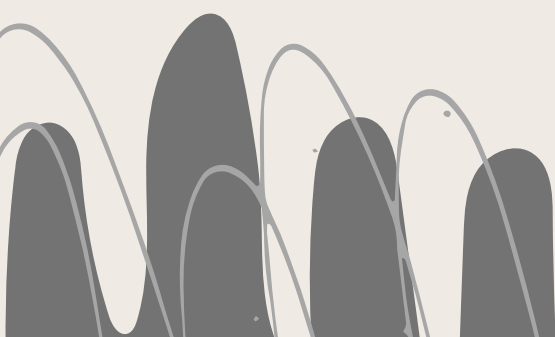




-> Care este cifra ta de afaceri pentru ultimele 12 luni (total sume facturate clienților)?

-> Care este cifra de afaceri pe care ți-o dorești pentru următoarele 12 luni? (care îți va permite să trăiești viața pe care o vrei)

-> Care este diferența dintre cele două sume (cele două cifre de afaceri) de mai sus? - această e suma în plus pe care trebuie să o generezi în afacerea ta în anul următor



OFERTELE tale (programe, produse, servicii etc.)

Listează ofertele pe care le-ai vândut în ultimele 12 luni:

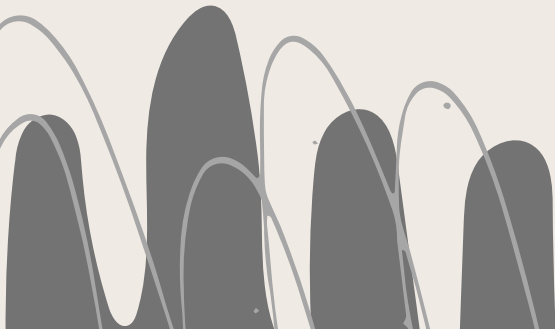
Oferta	Preț	Nr de clienți	Total vânzări
TOTAL VANZARI anul trecut:			



-> Ce oferta ți-a adus cei mai mulți bani?

-> Ce oferta ți-a adus cei mai puțini bani?

-> Este vreo oferta pe care vrei să o elimini din portofoliul tău? (să nu o mai vinzi) - pt că nu e profitabilă financiar sau pt că pur și simplu nu e aliniată cu ce îți dorești sau costul emoțional de a o livra e prea mare



OFERTELE tale (programe, produse, servicii etc.)

Listează ofertele pe care le-ai vândut în următoarele 12 luni:

Oferta	Preț	Nr de clienți	Total vânzări
TOTAL VANZARI anul urmator:			



-> Bazat pe informațiile de pe pagina anterioară, care a fost sursa de clienți cea mai eficientă pentru tine?



-> Cum poți dubla eforturile și rezultatele pentru această sursă de clienți în afacerea ta, în următoarele 12 luni? Găsește 3 moduri în care ai putea face acest lucru.

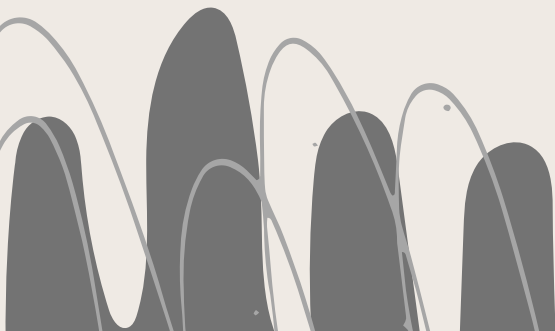
De exemplu: dacă 3 din 5 clienți ți-au venit din recomandări, ce poți face pentru a primi și mai multe recomandări? - poți crea un sistem de recompensare a celor care îți trimit clienți, poți face networking pentru a identifica potențiale surse de recomandări etc.





-> Acum gândește-te cum anume au luat acești clienți decizia de a lucra cu tine: s-au hotărât în urma unei mini sesiuni gratuite sau poate au participat la un webinar unde au aflat despre programul tău sau poate ti-au trimis un mesaj privat pentru a îți cere o ofertă?

Care a fost contextul în care au devenit clienți plători?



ZIUA 4: ÎMI STABILESC OBIECTIVELE PENTRU AFACEREA MEA

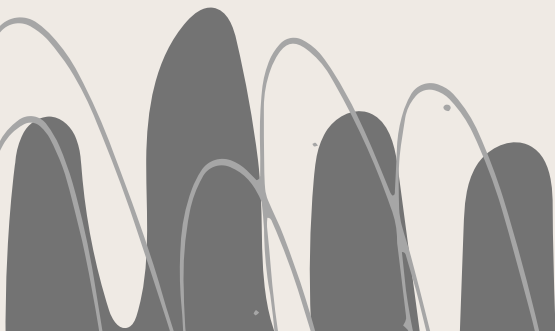
Știu că ai o tonă de ambiție și ai vrea să bifezi o grămadă de lucruri în următoarele 12 luni. Dar, din experiența mea, de cele mai multe ori SUPRAESTIMĂM ceea ce putem face, la modul realist, într-un an și ne trezim apoi că suntem trași în zeci de direcții diferite.

Așa că vom începe prin a simplifica: vom elimina obiectivele care nu sunt cu adevărat importate acum.

1). Setează timer-ul pe 5 minute și scrie mai jos toate obiectivele care îți vin în minte în acest interval de timp (lucruri pe care ai vrea să le bifezi în următorul an):



Mai jos ai extra spațiu, în cazul în care ai muuuuulte lucruri de bifat:





Revizuieste-ți lista de mai sus și grupează obiectivele similare sau care au legătură unele cu altele.

De exemplu: “să creez o resursă gratuită” poate fi un pas către “să îmi cresc o audiență de 1000 oameni pe lista mea de abonați”.





Din lista de mai sus, alege cele mai importante 5 obiective:



Hai să vedem de ce anume ai nevoie pentru a îți atinge aceste 5 obiective în afacerea ta:

OBIECTIV #1:

De ce este acest obiectiv important?	
Ce anume se va schimba / întâmpla atunci când îți vei atinge acest obiectiv?	
De ce fel de suport / ajutor ai nevoie pt a atinge acest obiectiv?	
Ce anume ai nevoie să înveți?	
De ce fel de tool-uri ai nevoie?	
De ce fel de schimbare de mindset / atitudine ai nevoie?	
Orice altceva ce te va ajuta să atingi acest obiectiv	

Care sunt pașii pe care trebuie să îi iei pentru a îndeplini acest obiectiv?

Hai să vedem de ce anume ai nevoie pentru a îți atinge aceste 5 obiective în afacerea ta:

OBIECTIV #2:

De ce este acest obiectiv important?	
Ce anume se va schimba / întâmpla atunci când îți vei atinge acest obiectiv?	
De ce fel de suport / ajutor ai nevoie pt a atinge acest obiectiv?	
Ce anume ai nevoie să înveți?	
De ce fel de tool-uri ai nevoie?	
De ce fel de schimbare de mindset / atitudine ai nevoie?	
Orice altceva ce te va ajuta să atingi acest obiectiv	

Care sunt pașii pe care trebuie să ii iei pentru a îndeplini acest obiectiv?

Hai să vedem de ce anume ai nevoie pentru a îți atinge aceste 5 obiective în afacerea ta:

OBIECTIV #3:

De ce este acest obiectiv important?	
Ce anume se va schimba / întâmpla atunci când îți vei atinge acest obiectiv?	
De ce fel de suport / ajutor ai nevoie pt a atinge acest obiectiv?	
Ce anume ai nevoie să înveți?	
De ce fel de tool-uri ai nevoie?	
De ce fel de schimbare de mindset / atitudine ai nevoie?	
Orice altceva ce te va ajuta să atingi acest obiectiv	

Care sunt pașii pe care trebuie să îi iei pentru a îndeplini acest obiectiv?

Hai să vedem de ce anume ai nevoie pentru a îți atinge aceste 5 obiective în afacerea ta:

OBIECTIV #4:

De ce este acest obiectiv important?	
Ce anume se va schimba / întâmpla atunci când îți vei atinge acest obiectiv?	
De ce fel de suport / ajutor ai nevoie pt a atinge acest obiectiv?	
Ce anume ai nevoie să înveți?	
De ce fel de tool-uri ai nevoie?	
De ce fel de schimbare de mindset / atitudine ai nevoie?	
Orice altceva ce te va ajuta să atingi acest obiectiv	

Care sunt pașii pe care trebuie să ii iei pentru a îndeplini acest obiectiv?

Hai să vedem de ce anume ai nevoie pentru a îți atinge aceste 5 obiective în afacerea ta:

OBIECTIV #5:

De ce este acest obiectiv important?	
Ce anume se va schimba / întâmpla atunci când îți vei atinge acest obiectiv?	
De ce fel de suport / ajutor ai nevoie pt a atinge acest obiectiv?	
Ce anume ai nevoie să înveți?	
De ce fel de tool-uri ai nevoie?	
De ce fel de schimbare de mindset / atitudine ai nevoie?	
Orice altceva ce te va ajuta să atingi acest obiectiv	

Care sunt pașii pe care trebuie să îi iei pentru a îndeplini acest obiectiv?

ZIUA 5: ÎMI CREEZ PLANUL DE PROFIT

Acum hai să vedem CUM anume îți vei atinge obiectivul de profit în afacerea ta în următoarele 12 luni! 📌

Cheia este să ai un “plan de profit” = o hartă care îți arată ce anume trebuie să faci pentru a fi descoperit de mai mulți oameni, de a începe o relație bazată pe încredere cu aceștia și de a îi transforma pe o parte dintre ei în clienți.

Acesta este planul tău de marketing.

1). **PLANUL MEU DE VIZIBILITATE** - Cum îmi propun să fiu descoperit de mai mulți oameni în următoarele 12 luni: de exemplu poți să faci campanii de reclame pe social media, să investești în SEO pt blogul tău, să începi un podcast, să investești în PR etc. Alege top 3 metode preferate sau fezabile.

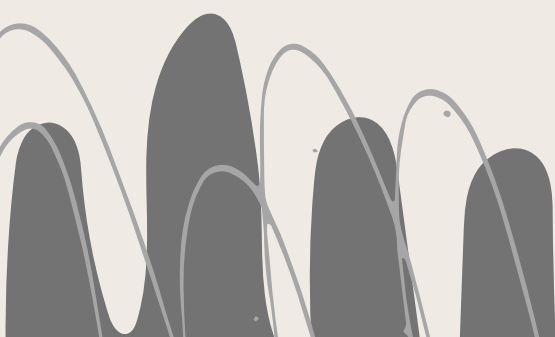
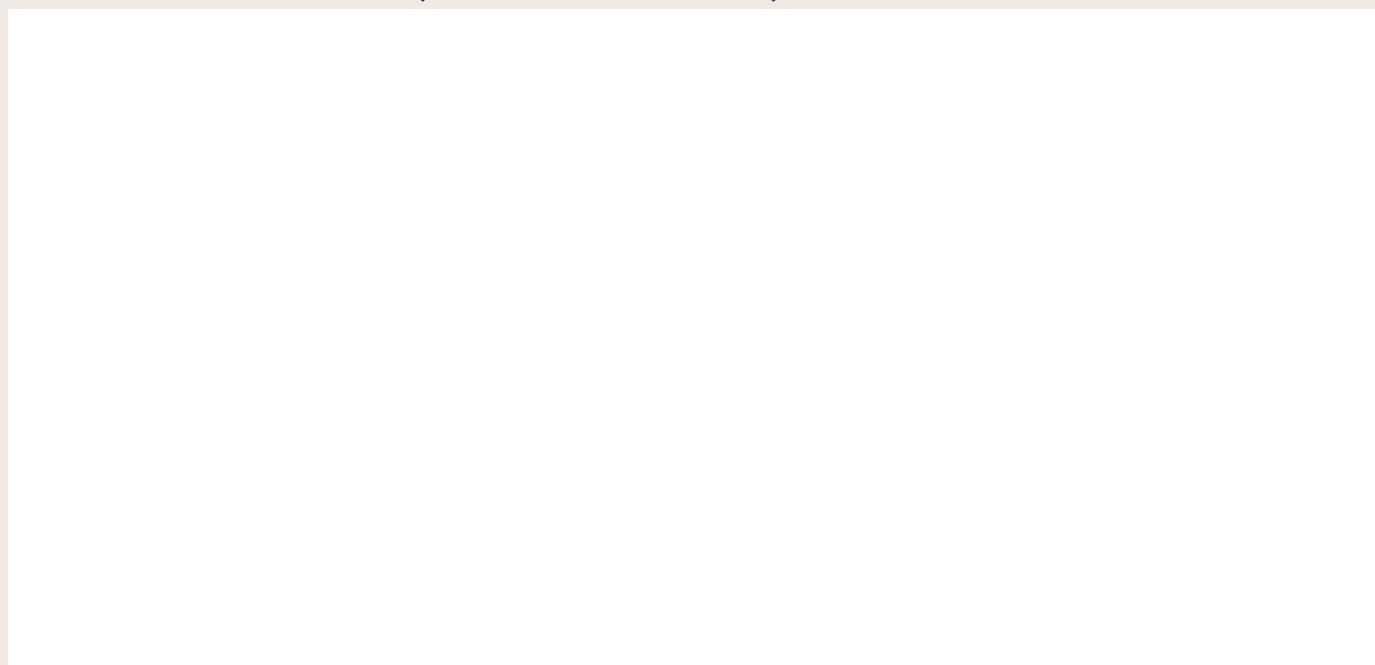


2). **INCEP O RELATIE CU AUDIENȚA MEA** - Un client potențial a aflat de tine și este interesat să știe cum poate lucra cu tine și dacă ești expertul în care poate avea încredere.

În 99% din cazuri, va merge poate pe siteul tău sau pe profilul tău de Facebook, va sta acolo 2 minute, după care va pleca. Cum te asiguri că îi ceri datele de contact, pentru a menține comunicarea?

Cel mai simplu este să faci acest lucru invitându-l să se alăture listei tale de abonați și oferindu-i ceva la schimb (acest ceva trebuie să fie cât mai irezistibil cu putință!).

Scrie mai jos trei idei de resurse gratuite pe care le poți oferi oamenilor pentru a îți construi audiența în casa ta proprie:





3). CRESC O RELAȚIE CU AUDIENȚA MEA BAZATĂ PE ÎNCREDERE -După ce un nou abonat a intrat în lumea ta, probabil că nu va fi pregătit să cumpere ceva de la tine imediat. Așadar, este nevoie să comunici cu el/ea în mod consecvent, pentru a crește o relație bazată pe încredere.

Acest lucru se face cu ajutorul **CONȚINUTULUI** (scris, audio, video - orice funcționează): articole de blog, episoade de podcast, episoade pe YouTube, emailuri, chiar și postări pe social media (cu mențiunea că acolo nu îți poți construi o casă a ta, e doar un spațiu închiriat).

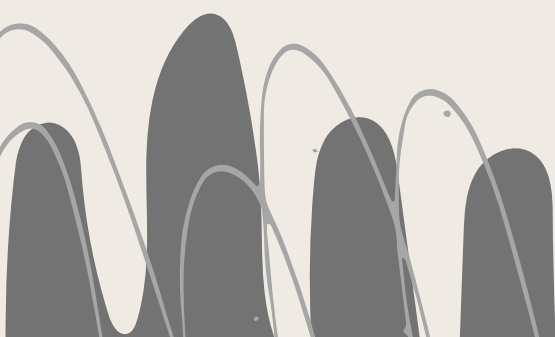
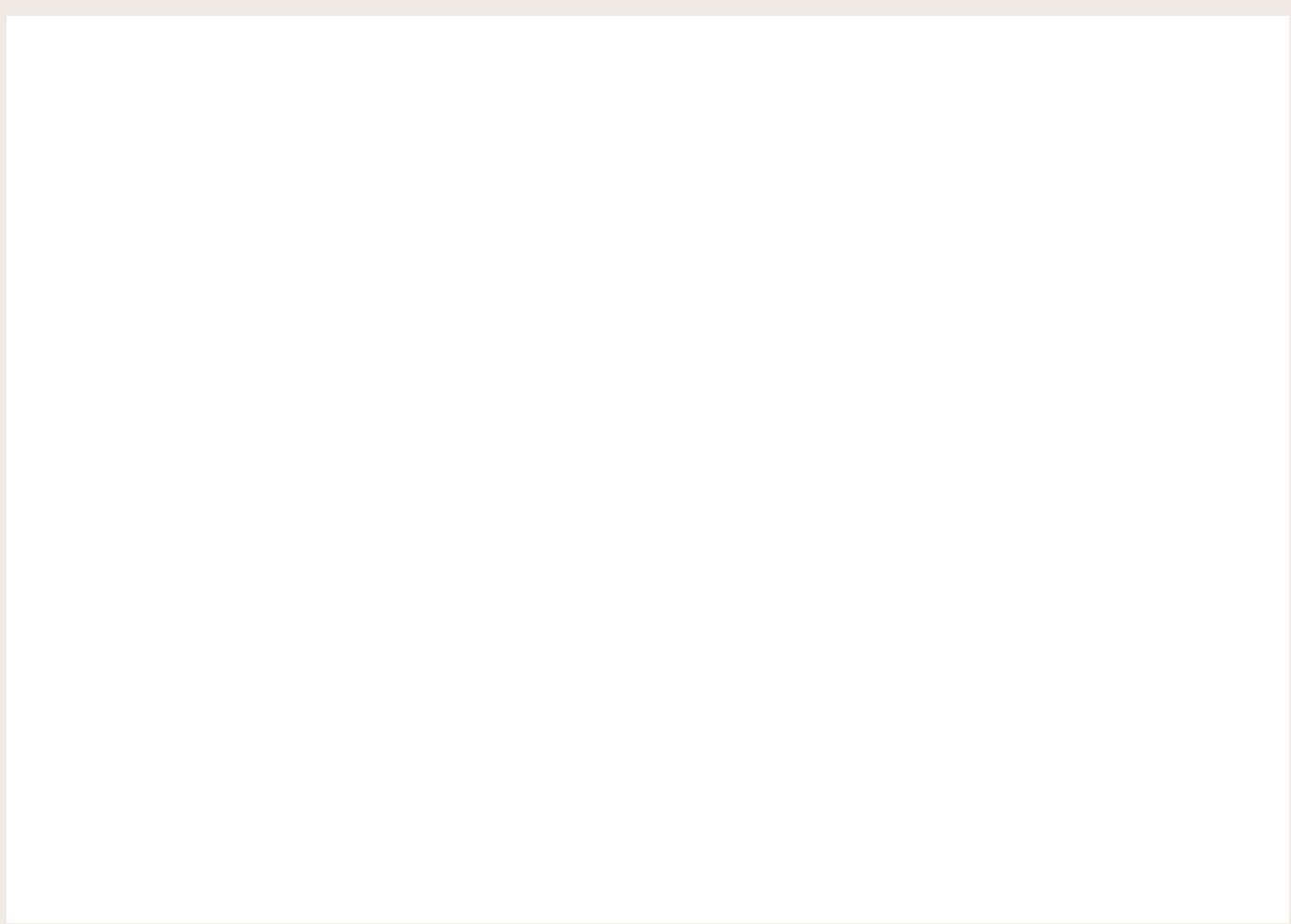
Cum anume îți propui să crești această relație cu audiența ta? De exemplu, în cazul meu: trimit un email săptămânal și voi începe și un podcast în curând.





4). **OBȚIN NOI CLIEȚI** - Aici facem trecerea de la marketing la vânzări: audienței tale trebuie să îi fie foarte clar cum pot face următorul pas, dacă își doresc să lucreze cu tine.

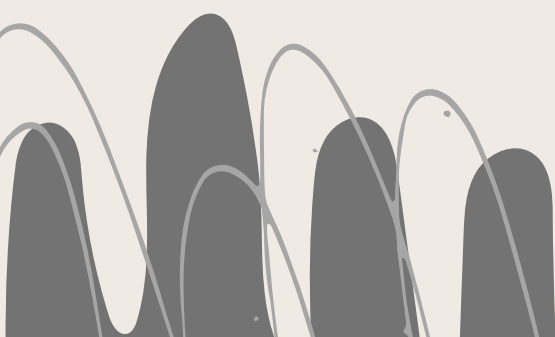
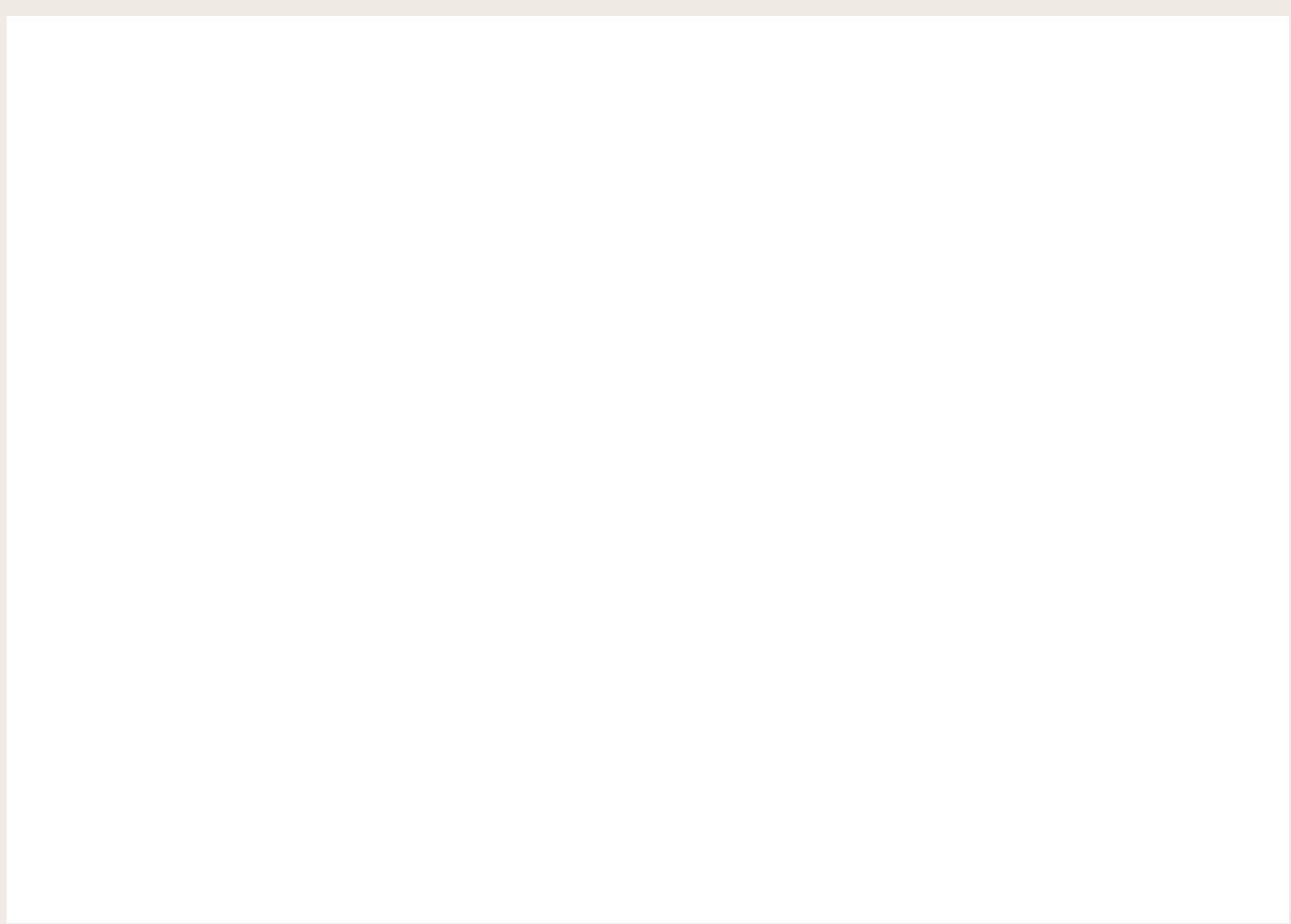
Cum anume le vei adresa invitația de a lucra împreună? (poate fi printr-un webinar lunar, printr-o serie de emailuri, oferind sesiuni gratuite etc.)





5). **DEPĂȘESC AȘTEPTĂRILE** - Odata ce ai un nou client, este foarte important să creezi o experiență excelentă pentru acest client - doar așa reputația ta va crește. În plus, clienții mulțumiți se vor întoarce să cumpere de la tine și te vor recomanda și altora.

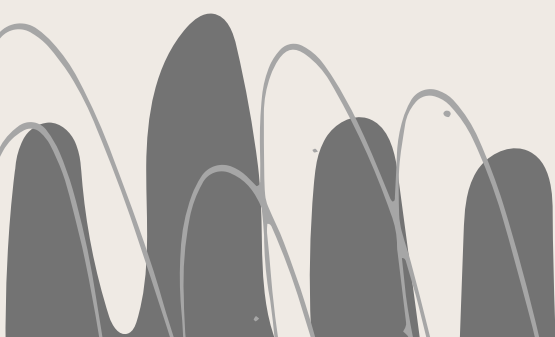
Listează 3 moduri în care poți crea o experiență memorabilă pentru clienții tăi.





Acum hai să punem toate acestea într-un plan concret de acțiune pentru următoarele 12 luni! 🙌

Iată ordinea de planificare pe care ți-o recomand:

- **întâi planifică-ți timpul liber (vacanțele, zilele în care nu vrei să muncești, sărbătorile, zile de self care etc.) - odihna și reechilibrarea sunt extrem de importante într-o lume în care burnoutul a devenit o pandemie**
 - **planifică-ți perioadele în care vrei să îți promovezi oferta principală (cea din care vei face cei mai mulți bani)**
 - **planifică-ți perioadele în care îți planifici ofertele secundare (dacă ai)**
 - **planifică-ți perioadele în care vei depune eforturi concentrate pentru a îți promova resursa gratuită (orice “hei-rup” pentru a îți crește audiența)**
 - **planifică-ți timp dedicat pentru activitățile de MARKETING (scris emailuri, postări pe social media, înregistrat și publicat episoade de podcast, scris articole, apariții în presă etc.)**
- 
- 

Ianuarie:

TIMP LIBER	
Ce ofertă vinzi?	
Ce marketing faci? (vizibilitate, începi o relație, crești relația)	
Ce cifre îți spun că ești pe drumul bun? (nr abonați, nr de episoade de podcast publicate, cifra de vânzări etc.)	

Februarie:

TIMP LIBER	
Ce ofertă vinzi?	
Ce marketing faci? (vizibilitate, începi o relație, crești relația)	
Ce cifre îți spun că ești pe drumul bun? (nr abonați, nr de episoade de podcast publicate, cifra de vânzări etc.)	

Martie:

TIMP LIBER	
Ce ofertă vinzi?	
Ce marketing faci? (vizibilitate, începi o relație, crești relația)	
Ce cifre îți spun că ești pe drumul bun? (nr abonați, nr de episoade de podcast publicate, cifra de vânzări etc.)	

Aprilie:

TIMP LIBER	
Ce ofertă vinzi?	
Ce marketing faci? (vizibilitate, începi o relație, crești relația)	
Ce cifre îți spun că ești pe drumul bun? (nr abonați, nr de episoade de podcast publicate, cifra de vânzări etc.)	

Mai:

TIMP LIBER	
Ce ofertă vinzi?	
Ce marketing faci? (vizibilitate, începi o relație, crești relația)	
Ce cifre îți spun că ești pe drumul bun? (nr abonați, nr de episoade de podcast publicate, cifra de vânzări etc.)	

Iunie:

TIMP LIBER	
Ce ofertă vinzi?	
Ce marketing faci? (vizibilitate, începi o relație, crești relația)	
Ce cifre îți spun că ești pe drumul bun? (nr abonați, nr de episoade de podcast publicate, cifra de vânzări etc.)	

Iulie:

TIMP LIBER	
Ce ofertă vinzi?	
Ce marketing faci? (vizibilitate, începi o relație, crești relația)	
Ce cifre îți spun că ești pe drumul bun? (nr abonați, nr de episoade de podcast publicate, cifra de vânzări etc.)	

August:

TIMP LIBER	
Ce ofertă vinzi?	
Ce marketing faci? (vizibilitate, începi o relație, crești relația)	
Ce cifre îți spun că ești pe drumul bun? (nr abonați, nr de episoade de podcast publicate, cifra de vânzări etc.)	

Septembrie:

TIMP LIBER	
Ce ofertă vinzi?	
Ce marketing faci? (vizibilitate, începi o relație, crești relația)	
Ce cifre îți spun că ești pe drumul bun? (nr abonați, nr de episoade de podcast publicate, cifra de vânzări etc.)	

Octombrie:

TIMP LIBER	
Ce ofertă vinzi?	
Ce marketing faci? (vizibilitate, începi o relație, crești relația)	
Ce cifre îți spun că ești pe drumul bun? (nr abonați, nr de episoade de podcast publicate, cifra de vânzări etc.)	

Noiembrie:

TIMP LIBER	
Ce ofertă vinzi?	
Ce marketing faci? (vizibilitate, începi o relație, crești relația)	
Ce cifre îți spun că ești pe drumul bun? (nr abonați, nr de episoade de podcast publicate, cifra de vânzări etc.)	

Decembrie:

TIMP LIBER	
Ce ofertă vinzi?	
Ce marketing faci? (vizibilitate, începi o relație, crești relația)	
Ce cifre îți spun că ești pe drumul bun? (nr abonați, nr de episoade de podcast publicate, cifra de vânzări etc.)	

FELICITĂRI!!!



Acum ai un plan practic și
profitabil
care să îți ghideze
următoarele 12 luni
în afacerea ta! 🎉

Pasul următor?

Dacă ți-a plăcut acest proces, sunt sigură că îți va plăcea și mai mult să ni te alături în programul **“Acceleratorul De Profit”**.

Acest program este o experiență de 12 luni, special gândită pentru femeile antreprenor care sunt pregătite să treacă la următorul nivel de profit, fără burnout sau zero timp liber pentru... viață!

Pentru că viața e mult prea scurtă pentru orice altceva!

În “Acceleratorul De Profit” te ghidăm spre mai multă CONSISTENȚA , cu un plan STRATEGIC și suport individual.

Dacă vrei să afli mai multe despre acest program, trimite-ne un e-mail la adresa **olivia@lansezonline.com**