

PET KORAKOV OD ŽIVOTARJENJA DO STABILNEGA POSLA

Na tej delavnici bomo udeležencem, samostojnim podjetnikom, pomagali vstopiti v podjetniško miselnost in jih opremiti z veščinami, potrebnimi za iskanje novih strank. Udeleženci bodo ob pomoči mentorja vsak zase načrtali, kaj lahko ponudijo strankam, spoznali proces pridobitve novega posla, pripravili prodajno pismo in nagovorili svoje prve stranke.

Trajanje delavnice: 15.00 – 21.00

Program dogodka

KAJ BI LAHKO BIL MOJ PRODUKT ALI STORITEV

Vsak samostojni podjetnik ima določena znanja ali spretnosti, ki jih lahko trži. Pomagali bomo pripoznati, kakšni konkretni produkti ali storitve lahko nastanejo. Spoznali bomo osnove analize trga in našli priložnosti, okrog katerih lahko zgradimo posel.

KAKO SI POSTAVITI CENO IN UPRAVLJATI S STROŠKI

Pripravili bomo realno analizo mesečnih stroškov. Na podlagi tega bo vsak posameznik določil ceno na podlagi katere lahko prodaja svoj produkt ali storitev. Naučili se bomo izdelati projekcijo denarnega toka in na podlagi tega načrtovati prodajo.

IZDELAVA PRODAJNEGA PISMA/PONUDBE

Prikazali bomo izdelavo prodajnega pisma in ponudbe na podlagi katere bodo udeleženci pripravili osnutek svojega prodajnega pisma oziroma ponudbe. Skupaj se bomo naučili kateri so ključni elementi prodajnih pisem in kako tovrstno besedilo preoblikovati za različne ciljne skupine ali različne prodajne kanale.

KAKO PREPRIČATI V NAKUP

Spoznali bomo prodajni proces in vse korake, ki jih je potrebno narediti od takrat, ko kupec še ne ve za nas, do trenutka ko se odloči za nakup. Dotaknili se bomo vseh najpomembnejših vidikov prodaje: prodajnih sestankov, komunikacije s stranko 1:1, kako najti ciljne stranke, kako pospešiti prodajo.

PODJETNIKOVA PROAKTIVNOST

Tudi če se podjetnik nauči vseh potrebnih korakov za pridobivanje posla, je to premalo, če vanje ne vloži zadostne količine dela. Noben posel se ne bo zgodil sam od sebe, stranke je potrebno aktivno nagovarjati. Na delavnici bomo pogledali konkretne napotke za samoiniciativnost, iznajdljivost in disciplinirano delo, ter si sestavili časovnico za razvoj svojega posla.

IZVAJALCI

Matija Goljar

Matija je ustanovitelj Ustvarjalnika- mednarodnega mentorskega programa za podjetnike začetnike. Svoje prvo podjetje je ustanovil pri 19 letih, sedaj pa večino svojega časa namenja pedagoškemu delu in spodbujanju ustvarjalnosti. Šolal se je na prestižni Londonski univerzi Central saint Martins, na magistrskem program Applied Imagination-aplikativna domišljija. Vsako leto predava na univerzi Watson Institute v ZDA. Znan je po vodenju podjetniške oddaje Štartaj, Slovenija!

Tjaša Ban

Tjaša je soustanoviteljica podjetja Protocamel d.o.o., proizvajalca in izvoznika visokokakovostnih prehranskih dodatkov za dirkalne kamele. S soustanoviteljico Patricijo sta uspeli z lokalnimi partnerji skleniti terminsko pogodbo za distribucijo njihovih produktov v države Arabskega polotoka še pred pričetkom proizvodnje. Mlada ekipa je tako prejela tudi naziv naj mladinski startup za leto 2018. Ustvarjalnikovi ekipi se je pridružila, saj verjame v pomen podpore mladim podjetnikom.

