






## KRÓTKA INSTRUKCJA OBSŁUGI

1. WEŹ SWÓJ DIAGRAM ZYSKU I BIZNESOWY RACHUNEK SUMIENIA Z POPRZEDNICH LEKCJI.
2. Z DIAGRAMU ZYSKU PRZENIEŚ KLIENTÓW, MARKETING I SPRZEDAŻ. MOŻESZ JE ZMODYFIKOWAĆ, JEŻELI W MIĘDZY CZASIE PRZYSZŁY CI DO GŁOWY LEPSZE POMYSŁY.
3. POLE TWÓJ BIZNES:  WYMIENŃ ELEMENTY, KTÓRE SĄ NIEZBĘDNE, ŻEBY TWÓJ BIZNES MIAŁ PIERWSZE PRZYCHODY. INACZEJ: Z CZEGO MA SIĘ SKŁADAĆ TWOJA FIRMA?
4. POLE TWOJE AKTYWA:  Z BIZNESOWEGO RACHUNKU SUMIENIA WEŹ TE DOŚWIADCZENIA I UMIEJĘTNOŚCI, KTÓRE SIĘ PRZYDADZĄ W TWORZENIU NOWEGO BIZNESU.
5. POŁĄCZ STRZAŁKAMI ELEMENTY POLA  TWOJE AKTYWA Z WSZYSTKIM, Z CZYM DA SIĘ JE POŁĄCZYĆ. EWENTUALNIE POZAZNACZAJ KOLORAMI.
6. ZOBACZYSZ, ILE ELEMENTÓW TWOJEGO NOWEGO BIZNESU ŁĄCZY SIĘ Z TYM, CO UMIESZ I NA CZYM SIĘ ZNASZ.
  - NIE WSZYSTKIE? NIE MARTW SIĘ. NIEKTÓRE DA SIĘ ZLECIĆ ALBO ICH NAUCZYĆ. 
  - PRAWIE NIC? TO MOŻE ZNACZYĆ, ŻE BIERZESZ SIĘ ZA BIZNES, O KTÓRYM NIE MASZ POJĘCIA. ZASTANÓW SIĘ, CZY NIE LEPIEJ POSZUKAĆ CZEGOŚ BLIŻEJ TWOICH UMIEJĘTNOŚCI I ZAINTERESOWAŃ.
  - WSZYSTKIE? DOSKONALE! NIE MA NA CO CZEKAĆ. BIERZ SIĘ DO ROBOTY! 

SEGMENTY KLIENTÓW



MOJE AKTYWA



MARKETING

SPRZEDAŻ

MÓJ BIZNES

