

90-Day Business Challenge

Praktični vodič za 90 dana fokusiranog rada na vašem poslovanju



Što ćete postići kroz ovaj izazov?

U sljedećih 90 dana:

- definirat ćete gdje se vaše poslovanje trenutno nalazi
- postaviti ćete konkretne ciljeve
- bolje ćete upoznati svoje idealne kupce
- analizirati ćete svoju ponudu
- pronaći ćete prilike za povećanje prihoda
- posložiti ćete marketing
- unaprijediti ćete svoju prisutnost na internetu
- optimizirati ćete svakodnevne poslovne procese
- pratiti ćete ključne brojke
- napraviti ćete plan za sljedećih 90 dana



Kako koristiti ovaj vodič?

Ovo nije vodič koji trebate samo pročitati.

Ovo je izazov koji trebate odraditi.

Svaki tjedan ima:

CILJ TJEDNA

Što želimo postići?

KRATKU LEKCIJU

Što trebate znati prije nego krenete?

ZADATKE

Što trebate konkretno napraviti?

PROSTOR ZA BILJEŠKE

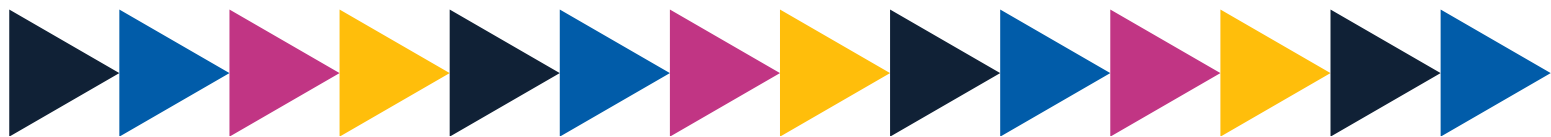
Što ste otkrili?

MJERENJE

Kako ćete znati jeste li napredovali?

CHALLENGE

Jedan zadatak koji vas tjera izvan zone komfora.



Business Check-In

Prije nego krenete, morate znati odakle krećete.

Moje poslovanje danas

Naziv poslovanja:

Datum početka izazova:

Djelatnost:

Broj zaposlenih:

Glavni proizvod/usluga:

Prosječni mjesečni prihod:

Prosječan broj kupaca mjesečno:

Broj aktivnih klijenata:



Kako trenutno ocjenjujem svoje poslovanje?

Područje	Ocjena
Prodaja	/10
Marketing	/10
Financije	/10
Ponuda	/10
Korisničko iskustvo	/10
Organizacija	/10
Produktivnost	/10
Online prisutnost	/10
Procesi	/10
Zadovoljstvo vlasnika	/10
Moj trenutni rezultat	/100

1. Tjedan - gdje ste sada?

Prvih 7 dana nije vrijeme za velike promjene.

Prvo trebate snimiti stvarno stanje.

Analizirajte:

- prihod
- troškove
- proizvode
- kupce
- marketing
- prodaju
- konkurenciju
- vrijeme
- procese

Pitanje tjedna

Što trenutno najviše koči moje poslovanje?

2. Tjedan - definirajte cilj

„Želim više zarađivati” nije dovoljno konkretno.

Pretvorite želju u cilj.

Moj 90-dnevni cilj

Trenutno:

Želim postići:

Do datuma:

Financijski cilj:

Prodajni cilj:

Strateški cilj:

3. Tjedan - idealni kupac

Ne prodajete svima.

Ovaj tjedan definirajte osobu kojoj želite prodavati.

Moj idealni kupac

Tko je?

Što želi?

Što ga frustrira?

Što pokušava riješiti?

Zašto još nije riješio problem?

Koliko mu vrijedi rješenje?

Moj idealni kupac

Moj kupac najčešće pita:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____



4. Tjedan - vaša ponuda

Pitanje ovog tjedna:

Zašto bi kupac kupio upravo od vas?

Moj glavni proizvod/usluga:

Problem koji rješava:

Rezultat koji kupac dobiva:

Zašto smo drugačiji?

Što možemo poboljšati?

5. Tjedan - cijena i profit

Prihod nije isto što i zarada.

Ovaj tjedan pogledajte poslovanje kroz brojke.

Moja računica

Prodajna cijena:

Trošak proizvoda/usluge:

Ostali trošak:

Bruto zarada:

Marža:

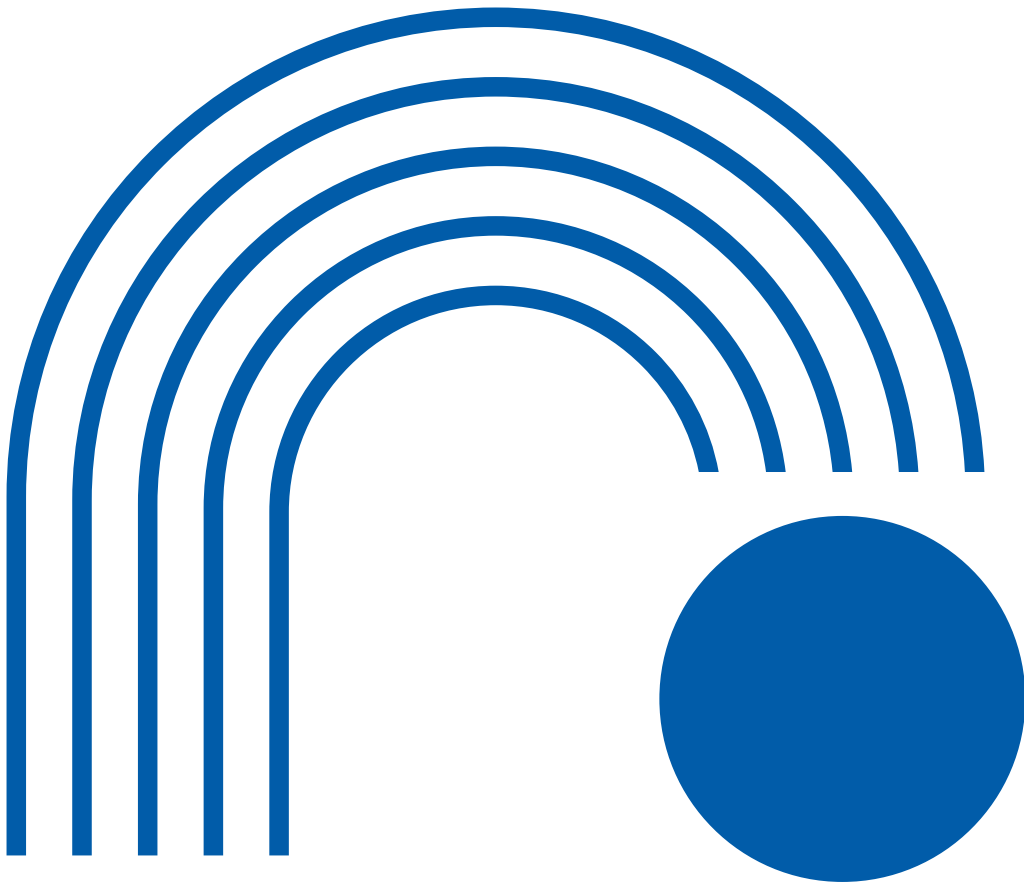
Koliko mu vrijedi rješenje?

Moja računica

Koji proizvod/usluga mi donosi najveću maržu?

Koji mi uzima najviše vremena?

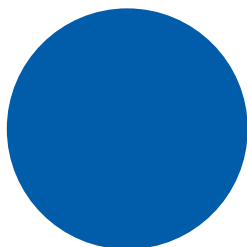
Koji je najmanje profitabilan?



6. Tjedan - marketing

Pogledajte sve kanale kroz koje vas kupci mogu pronaći.

- ☐ Web stranica
- ☐ Google Business profil
- ☐ Instagram
- ☐ Facebook
- ☐ LinkedIn
- ☐ TikTok
- ☐ Newsletter
- ☐ Oglašavanje
- ☐ Preporuke
- ☐ Partnerstva



7. Tjedan - sadržaj koji prodaje

Ovaj tjedan napravite svoju bazu sadržaja.

Edukativne teme

Problemi kupaca

Pitanja kupaca

Dokaz da vaš proizvod / usluga funkcionira

8. Tjedan - prodajni sustav

Marketing dovodi pažnju.

Prodaja pretvara pažnju u prihod.

Moj prodajni proces

1. Kako kupac dolazi do mene?

2. Što se događa nakon prvog kontakta?

3. Kako prezentiram ponudu?

4. Kako pratim potencijalnog kupca?

5. Kako zaključujem prodaju?

6. Što se događa nakon kupnje?

9. Tjedan - Customer Experience

Prodaja nije kraj.

Kupac treba imati dobro iskustvo prije, tijekom i nakon kupnje.

Mapa iskustva kupca

Faza	Trenutno iskustvo	Što možemo poboljšati?
Prvi kontakt		
Upit		
Ponuda		
Kupnja		
Isporuka		
Nakon kupnje		

Challenge

Kontaktirajte 3 postojeća kupca i pitajte ih:

„Što bismo mogli napraviti bolje?“

Zapišite odgovore

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal blue ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

10. Tjedan - procesi i organizacija

Koje stvari stalno radite ručno?

Koje stvari se stalno ponavljaju?

Koje stvari ovise samo o vama?

Popis ponavljajućih zadataka

Zadatak	Koliko često?	Koliko vremena?	Može li se automatizirati ?

11. Tjedan - konkurencija

Nemojte kopirati konkurenciju.

Analizirajte je.

	Konkurent 1	Konkurent 2	Konkurent 3
Cijena			
Ponuda			
Marketing			
Web			
Društvene mreže			
Recenzije			
Prednost			
Slabost			

12. Tjedan - povećajte prihod

Sada tražimo najbrže realne prilike za rast.

Možemo:

- prodati više postojećim kupcima
- povećati prosječnu vrijednost kupnje
- uvesti dodatnu uslugu
- napraviti paket
- povećati cijenu
- uvesti pretplatu
- poboljšati konverziju
- vratiti stare kupce

10 ideja za povećanje prihoda

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

13. Tjedan - 30-dnevni fokus

Sada od svega što ste otkrili odaberite jednu glavnu inicijativu.

Moj projekt:

Cilj:

Početak:

Rok:

Očekivani rezultat:



14. Tjedan - fokus i produktivnost

Nije problem uvijek u tome što nemate dovoljno vremena.

Ponekad je problem što je vrijeme raspoređeno na previše nevažnih stvari.

Moj idealni tjedan

Prodaja: _____ sati

Marketing: _____ sati

Operativa: _____ sati

Administracija: _____ sati

Strategija: _____ sati

Ostalo: _____ sati

Što prestajem raditi?

Što delegiram?

Što automatiziram?

15. Tjedan - financijski check-up

Pogledajte:

- prihod
- rashod
- profit
- novčani tok
- dugovanja
- potraživanja
- najveće troškove

Moj financijski pregled

Prihod:

Troškovi:

Profit:

Najveći trošak:

16. Tjedan - povratak kupcima

Jedan od najjeftinijih izvora novih prihoda često je postojeća baza kupaca.

Moj financijski pregled

Potojeći kupci:

Kupci koji nisu kupili u zadnjih 6 mjeseci:

Kupci kojima možemo ponuditi dodatnu uslugu:

Challenge

Kontaktirajte: 10 bivših ili postojećih kupaca.

Ne morate odmah prodavati.

Pitajte ih kako su, što im trenutno treba i možete li im pomoći.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

17. Tjedan - testirajte novu ideju

Ne morate odmah pokrenuti novi proizvod.

Prvo ga testirajte.

Moja ideja:

Problem koji rješava:

Kome je namijenjena?

Koliko bi kupac platio?

Kako ću testirati interes?

Rezultat testa:

18. Tjedan - automatizacija

Pronađite 3 stvari koje se ponavljaju:

1. _____
2. _____
3. _____

Mogu li se automatizirati?

Mogu li se delegirati?

Mogu li se potpuno ukloniti?



19. Tjedan - vaš brend

Što ljudi trebaju pomisliti kada čuju ime vašeg poslovanja?

Naš brend je:

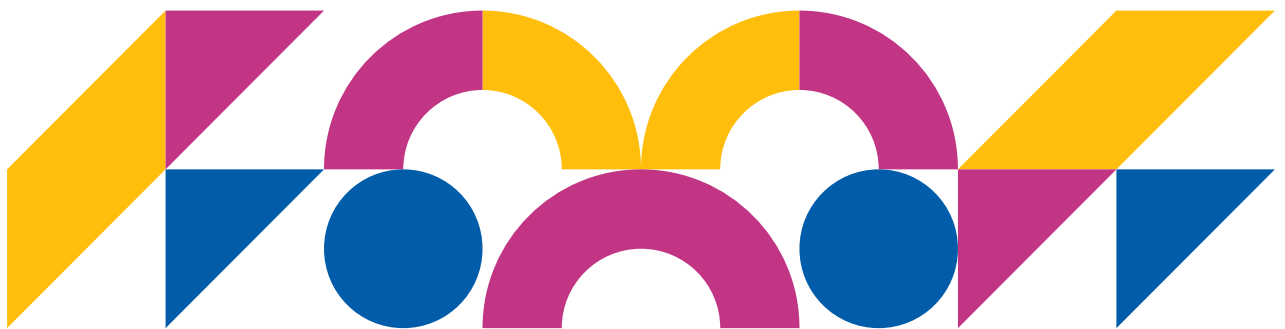
Naše vrijednosti:

1.

2.

3.

Rečenica koja opisuje naš brend:



20. Tjedan - mjerenje rezultata

Ne možete poboljšati ono što ne pratite.

KPI	Početak	Dan 30	Dan 60	Dan 90
Prihod				
Broj kupaca				
Upiti				
Prodaja				
Prosječna vrijednost kupnje				
Profit				

21. Tjedan - što funkcionira?

Najbolje što smo napravili

Najbolja kampanja

Najbolji proizvod

Najbolji kanal

Najveća pogreška

Najveća lekcija

22. Tjedan - planirajte završnicu

Imate još malo vremena.

Nemojte uvoditi deset novih projekata.

Odaberite ono što ima najveći potencijal.

Moja 3 prioriteta

1. _____
2. _____
3. _____



23. Tjedan - završni challenge

Ovo je tjedan za akciju.

Odaberite jednu stvar koju ste dugo odgađali.

Ne planirajte je.

Ne istražujte još mjesec dana.

Napravite je.

Moj završni challenge:

Rok:

Rezultat:



Dan 90 - Business Review

Čestitamo.

Stigli ste do kraja izazova.

Sada se vratite na početnu procjenu.

MOJE POSLOVANJE PRIJE

Rezultat: ____ / 100

MOJE POSLOVANJE DANAS

Rezultat: ____ / 100

Što se promijenilo?

Na što sam najponosniji/ja?

Što sam naučio/la?

Što više neću raditi?

Što ću nastaviti raditi?

Uspjeli ste.

Prije 90 dana imali ste cilj.

Danas imate nešto puno vrijednije – 90 dana iskustva, novih odluka, testiranja, učenja i konkretnih rezultata.

Možda vaše poslovanje danas izgleda upravo onako kako ste zamislili.

Možda ste ostvarili samo dio onoga što ste planirali.

A možda ste putem shvatili da želite potpuno drugačiji smjer.

Sve je to napredak.

Jer cilj ovog izazova nije bio napraviti savršen plan.

Cilj je bio pokrenuti stvari.

Naučili ste više o svojim kupcima. Preispitali ste svoju ponudu. Pogledali ste brojke. Testirali ste nove ideje. Uočili ste što funkcionira – i što više ne funkcionira.

Sada nemojte stati.

Vratite se svojim bilješkama i pogledajte koliko se toga promijenilo u samo 90 dana.

Hvala vam što ste koristili ovaj vodič

Nadamo se da vam ove stranice nisu donijele samo nove ideje, već i konkretne korake koje možete primijeniti odmah. Ne morate promijeniti sve preko noći. Odaberite jednu stvar, napravite prvi korak, pratite rezultat i nastavite dalje.

Jer veliki poslovni rezultati najčešće ne nastaju jednom velikom odlukom, već nizom malih, dosljednih odluka koje se svakodnevno ponavljaju.

Vratite se ovom priručniku kada vam zatreba nova ideja, dodatna motivacija ili kada poželite ponovno provjeriti gdje se vaše poslovanje nalazi i kamo želite ići.

www.crasposlovnicecentar.hr

