

130 kérdés



Csont Attila  
Business mentor

*Nézzük meg hogy állsz most!*  
**A NAGY VÁLLALKOZÓI**  
**CHECKLISTA**



 [csontattila.hu](http://csontattila.hu)

 [@csontattila](https://www.instagram.com/csontattila)

 [@businesscouple.hu](https://www.tiktok.com/@businesscouple.hu)

 Idén Sikeres Vállalkozó Leszek



- Le vannak írva a hosszútávú magán és vállalkozói céljaid?
- 90%-ban mindig tisztán látod a következő lépést a hosszútávú céljaid felé?
- Le van írva a stratégiád, hogy hogyan éred el a kitűzött céljaidat?
- Van részletesen kidolgozott célközönséged?
- Van egy vagy több vásárlói "avatar"-od? (A célközönséged egy konkrét képzeletbeli tagja elnevezve, megszemélyesítve.)
- A célközönségednek vannak kidolgozott szegmensei?
- Ezeket figyelembe is veszed, amikor posztokat, hirdetésekét készítesz vagy átadod a kiszervezéskor?
- A pozicionálásod egyértelmű a célközönség számára? Tudják, értik, hogy miért Te vagy a megfelelő választás?
- Úgy csavarod a pozicionálásod, ajánlataid, hogy ne legyél összehasonlítható másokkal?
- Van ingyenes ajánlatod listaépítéshez?



- Van olcsó belépő terméked, ami a fő termékedhez kapcsolódik?
- Van exkluzív terméked / ajánlatod minimum 250.000Ft értékben?
- Van szuperexkluzív 7 számjegyű ajánlatod?  
( Lehet ez akár egy éves együttműködés is. )
- Értékesítetted már a szuperexkluzív terméked / ajánlatod?
- Minden terméked, ajánlatod egymásra épül?  
( Van termékpiramisod? )
- Tudatosan építed a bizalmat és a vásárlói útvonalat az egyes termékekkel-ajánlatokkal?
- Van legalább egy upsell ajánlatod?
- Van legalább egy downsell ajánlatod?
- Van havidíjas terméked / szolgáltatásod?
- Van legalább egy infoterméked, amit akár most is meg tud vásárolni bárki?



- Vannak újravásárlást generáló ajánlataid?
- Tisztában vagy vele mennyi egy ügyfél átlagos élettartam értéke?
- Tisztában vagy vele, hogy az átlagos élettartam érték alapján mennyi pénzt költhetsz egy vevő megszerzésére?
- Végzel évente 1x 2x piackutatást, hogy mire van igény?
- Végzel évente egyszer versenytárs elemzést?
- A vállalkozói célszámaid meg vannak határozva?
- Van kidolgozott kommunikációs stratégiád?
- Megvan a napi legalább 4 óra nettó, fókuszált munkavégzés? Akár a vállalkozásodban, akár a vállalkozásodon.
- Használsz valamilyen feladatkezelő programot? Pl. Trello?
- A feladataidat be szoktad írni a naptáradba és próbálsz tartani magad a terveidhez?



- Megvan a nagy miérted, hogy vállalkozó legyél?
- Megvan a vállalkozói hozzáállásod?  
Bármilyen történik, Te vállalkozó vagy, nem adod fel!
- Le van írva a víziód, hogy mivel szeretnéd jobbá tenni a világot?
- Megvan, hogy mi a 3 éves, 1 éves, 3 hónapos célod?
- Tisztában vagy a szakmai tudásoddal és egyáltalán nem küzdesz önbizalomhiánnyal?
- Nem félsz megmutatni magad a "közönség" előtt?
- Nem érdekel mit gondolnak rólad, bátran felvállalod magad és hogy mivel foglalkozol?
- Bátran nemet mondasz a rossz ügyfeleknek?
- Nem félsz hirdetésekre költeni, tudod hogy ez egy befektetés?
- Elhiszed magadról, hogy kevesebb munkával is képes vagy több pénzt keresni?



- A szakmain kívül folyamatosan fejleszted a vállalkozói és a marketing tudásodat is?
- Nem esik nehezedre nagyobb összeget elkölteni a saját fejlődésedre?
- Nem félsz kimondani a magas árú szolgáltatásod árát?
- Nem félsz évente kétszer árat emelni minimum az inflációt követve?
- Nem okoz nehézséget alkalmanként ésszerű anyagi kockázatot vállalnod a vállalkozásod növekedése érdekében?
- Rendszeresen fejleszted a kitartásod, önfegyelmet?
- Türelmes vagy, tudod hogy nem minden lépésedtől várhatsz azonnali eredményt?
- Nem esel pánikba egy-egy hirtelen nehézség vagy változás esetén?
- Megfelelő mennyiségű időt töltesz pihenéssel?
- Nem esik nehezedre letenni a munkát és átkapcsolni pihenő üzemmódba?



- Szoktál rendszeresen ajánlást kérni volt ügyfeleidtől, ismerőseidtől?
- Van már legalább 3 ügyfél visszajelzésed, amit fel tudsz használni a marketingedben?
- Fel szoktad venni a közösségi médiában az aktív emberekkel a kapcsolatot?
- Felveszed minden nap legalább 3 új emberrel a kapcsolatot?
- Rendszeresen kiteszed a privát facebook oldaladra, hogy mivel foglalkozol?
- Posztolsz, videózol rendszeresen a közösségi médiában?
- Mindenhol aktívan jelen vagy, ahol a célközönséged megtalálható?
- Profi, jó minőségű, bizalomépítő képek vannak fent rólad?
- A kommunikációd során figyelembe veszed a vásárlói tudat különböző szintjeit?
- A kommunikációddal hatékonyan építed fel a problématudatot és lépteted az ügyfeleket a megoldás tudat felé?



- Használsz Facebook hirdetések?
- Használsz Google Ads hirdetések?
- Szoktál kirakni blogcikkeket?
- A blogcikkeket tudatos kulcsszó kutatás után építed fel, hogy a keresőből is rátaláljanak az oldaladra?
- Szoktál alkalmanként blogcikkeket is meghirdetni?
- Használsz email marketing szoftvert? Pl. Salesautopilot vagy Mailerlite
- Kiküldesz legalább heti egy értékadó tartalmat?
- Futtatsz rendszeresen hirdetést ingyenes csali anyagra, amivel feliratkozókat gyűjtesz?
- Van bemutatkozó email sorozatod, ami 5 emailen belül generálja az első vásárlást a belépő termékedre?
- A belépő termék vásárlásokkal ki tudod nullázni a hirdetésekre fordított összeget?





- Az online marketing rendszereid több ügyfelet hoznak be, mint amennyien ajánlásokból jönnek?
- Ha növelnéd a hirdetésekre fordított összeget, akkor nőne az ügyfeleid száma? Te kontrollálod a beáramló érdeklődők-ügyfelek mennyiségét?
- Használod a mesterséges intelligenciát tartalomgyártáshoz, ötleteléshez?
- Vannak a mesterséges intelligenciához saját előre elkészített betanító jellegű szövegeid, adataid?
- Vannak általad tesztelt tartalomgeneráló promptjaid, parancsaid, amikhez bármikor tudsz nyúlni?
- Tartottál már élő webinárt?
- Van legalább évi kétfő kampány alapú értékesítésed?
- Vannak affiliate partnereid?
- Van kidolgozott értékesítési stratégiád, sales scripted?
- Részt veszel legalább havi egy kapcsolatépítő vagy vállalkozói rendezvényen?



- Van saját domain neved?
- Van céges email címed?
- Van weboldalad?
- Mobilbarát (reszponzív) a weboldalad?
- Megfelelő a weboldalad betöltődési sebessége?  
(Nem rontja a felhasználói élményt.)
- Van legalább egy landing oldalad, ahol fel lehet iratkozni egy csali termékre?
- Vannak sales oldalaid a különböző termékeidhez, ajánlataidhoz?
- Használsz exit popup-ot? Felugró ablakot?
- Meg tudják a weboldalon bankkártyával vásárolni valamelyik terméked / szolgáltatásod?
- Automatizálva van a számla kiküldése?



- Tudnak hozzád online időpontot foglalni konzultációra vagy bármire?
- Frissíted rendszeresen a weboldalad tartalmát? Pl kicseréled a képeket, raksz be új ügyfél véleményeket stb.
- Vannak bizalomépítő elemek a weboldaladon? Ügyfél vélemények, média megjelenések stb.
- Aktívan használsz analitikai szoftvert és levonod a következtetéseket? Pl. Google Analytics
- Használsz hőtésképes szoftvert a landing és sales oldalaid optimalizálásához?
- Ki vannak töltve a meta tag-ek az oldalaidnál, blog bejegyzéseidnél? (Keresőoptimalizálási szempontokat figyelembe véve.)
- Be van kötve a Facebook Pixel (követőkód) a weboldaladon?
- Van süti / cookie tájékoztatód és bannered?
- Van a vállalkozásodra szabott adatvédelmi tájékoztatód?
- Van ÁSZF-ed?



- Elkülöníted a magán és céges pénzügyeid?  
Van külön céges bankszámlád?
- Pontosán meg van határozva az éves bevételi célod?
- Van minimum 3 hónapra elegendő céges tartalékod?
- Van minimum 6 hónapra elegendő magán tartalékod?
- Táblázatban precízen vezeted a havi kiadásaid?
- Szétosztod különböző alszámlákra a bevételt?
- Van allokációs stratégiád?
- Diverzifikálva vannak a megtakarításaid?
- Vannak különböző deviza megtakarításaid?
- Vannak rövidebb likvid és hosszútávú befektetéseid?



- Van már legalább egy alvállalkozód? Virtuális asszisztensed?
- Pontosan tudod, hogy mi a főnök és a vezető közti különbség?
- Vannak precíz folyamatleírásaid legalább az ismétlődő feladatokhoz?
- Nincsenek "csak én tudom megcsinálni" tévhiteid?
- Van hatékony toborzási, kiválasztási technikád?
- Van olyan karrieroldalad, ami munkáltatói márkaépítő elemeket tartalmaz?
- Használsz előszűrő kérdőívet?
- Használsz átgondolt próbafeladatot?
- Van kidolgozott onboarding és betanítási folyamatod?
- Használsz személyiségtesztet a csapat kialakításához?



- Vannak munkaköri leírásaid a különböző pozíciókhoz?
- Egyértelműen definiálva van, hogy kitől mit vársz el?
- A delegálás szabályainak megfelelően adod ki a feladatokat?
- Minden csapattag aktívan használ feladatkezelő szoftvert?
- Van kidolgozott jutalmazási stratégiád, amivel motiválsz a csapattagokat?
- A bérezésedben ki van alakítva a teljesítményalapú bérek bevezetése minden munkakörnél?
- Definiálva vannak a mérőszámok a csapattagok hatékonyságára?
- Nem okoz gondot egy-egy rossz munkatárstól megválni.
- Ismered és használod a csapat motiválásának eszközeit?
- Tartotok csapatépítő alkalmakat?

# Hány pontot értél el összesen?



*Ha ez a szám nem 130, egyáltalán ne csüggedj, valószínűleg senki nem ér el maximális pontszámot. Még mi sem. :)*

*De ha nagyon gyorsan el szeretnél jutni 120-ig, akkor fordulj hozzánk bizalommal!*

**BUSINESS AKADÉMIA**



**Csont Attila**

üzleti mentor

**Csontné Nagy Noémi**

online marketing szakértő



csontattila.hu



@csontattila



@businesscouple.hu



Idén Sikeres Vállalkozó Leszek