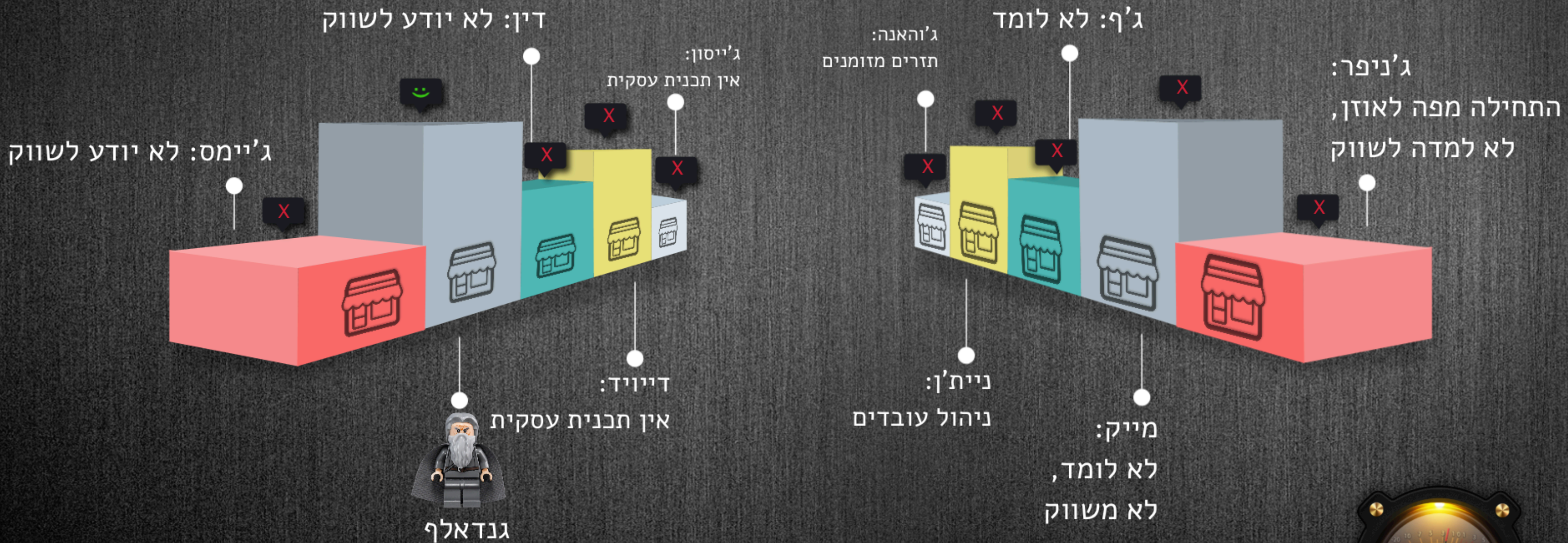


האם העסק שלך ייסגר על אחת הסיבות האלה?

אם לא - העסק שלך כבר מנצח את הסטטיסטיקה ונמצא ב-30% העליונים שיש להם סיכוי לשרוד



100% סיכויי הצלחה: הצ'קליסט

הצ'קליסט הזה עובד ככה: ככל שתעמדו ביותר סימונים, כך הסיכוי של העסק שלכם לשרוד ולשגשג לנצח גדול יותר. כמה פשוט, כמה ענק.

[✓] לצפות בסדרת הסרטונים "הדאשבורד" - דההה :-)

[] להתייעץ עם רו"ח לפחות פעמיים בשנה

[] ללמוד שיווק (יש מלא חומר חינם באינטרנט)

[] ללמוד ניהול

(חשוב: ללמוד מנוסחאות קיימות ונסיון של אחרים - נסו ללמוד רק ממי שכבר עשה בהצלחה את מה שאתם מנסים להשיג... ללמוד באוניברסיטה זה אחלה, אבל הכוונה כאן היא ללימודים פרקטיים, דברים שאפשר ליישם ביום-יום).

[] להתאמן בשיווק גם כשלא צריך

[] לשמור כסף בצד לשיווק ולימים סגריריים

[] להיות מודעים לתזרים המזומנים כל הזמן

[] אם יש לך עובדים: ללמוד כיצד לנהל אותם היטב

[] לבחון לבחון לבחון: תיאוריות זה נחמד, אבל אנחנו חייבים לעבוד רק עם מה שעובר את מבחן המציאות

בנוסף, כדי לוודא שאנחנו מגדילים עוד יותר את הסיכויים שלנו:

[] לאבחן את העסק: האם יש לך עסק השרדות, מוזה או שליחות?
(פרטים בוידאו מספר 1)

[] אם יש לך עסק השרדות: להחליט אם הוא צריך להיות מוזה או שליחות.

[] אם יש לך עסק שליחות: לוודא שיש לך גם עסק מוזה כדי לממן אותו.

[] לזודא שהפרודקטיביות שלנו אופטימלית: עדיף לעבוד חכם מאשר לעבוד הרבה.

חשוב במיוחד!

[] להשיג מיקרו-הצלחות שיהוו הוכחה לצדקת דרכנו, ישכנעו את הסביבה שלנו לתמוך בנו ובכך יבנו לנו מעגל של אנרגיה מתחדשת בדמות תמיכה.

דיברנו על מערך תמיכה מהמשפחה והחברים שעובד כמו טרמפולינה - כל מעידה קטנטנה שלנו מעיפה אותנו עוד יותר גבוה לכיוון החלומות שלנו.

[] **כנות בסיסית וביקורת עצמית**

[] **תכנית!**

לא חייבת להיות תכנית עסקית בפורמט שמלמדים אתכם במט"י. עם זאת, עסק ללא תכנית הוא עסק עם תכנית להכשל. לפחות רשמו על דף מי קהל היעד, מה תמכרו לו, איך, והגדירו לעצמכם יעדים.

מומלץ להכין תכנית שיווקית: להגדיר מראש קהל יעד, איך מגיעים אליו, איך משכנעים אותו.

[] **זיהוי הזדמנויות + המנעות ממלכודות: הדאשבורד.**

חשוב לארגן לעצמנו מערך נהלים, הרגלים והתראות שיאפשרו לנו:

א. לזהות הזדמנויות.

לפעמים פעולה אחת נכונה בזמן הנכון היא ההבדל בין עסק השרדות **לאימפריית לייף סטייל**. אתם צריכים ללמוד לזהות את ההזדמנויות האלה, ולעשות את זה בזמן.

ולא פחות חשוב - לדעת איך לפעול בתוך חלון ההזדמנויות שנפתח.

ב. להמנע ממלכודות.

בסרטון 3 דיברנו על 6 טעויות בסיסיות שמפילות אחוז עצום מהעסקים. עם זאת ישנם מעל 1,000 פרמטרים נוספים שיכולים להוות בעיה פטאלית ולהרוג עסק.

זה לא אפשרי ולא אנושי להכיר את כולם ולהיות מוכן לכולם, לכן חשוב שיהיה לנו חיווי כדי שנדע מה עלול להגיע בזמן הקרוב וכדי שנדע להעריך

בהתאם: מה ללמוד מתי ואיך כדי לא ליפול למלכודת שמפילה עסקים צעירים
ואפילו עסקים שכבר טעמו מההצלחה.

**מעוניינים ללמוד לעשות זאת? לחצו כאן לפרטים אודות
קורס "הדאשבורד" המלא!**

הדאשבורד



2014 כל הזכויות שמורות • אפ • אדם טל