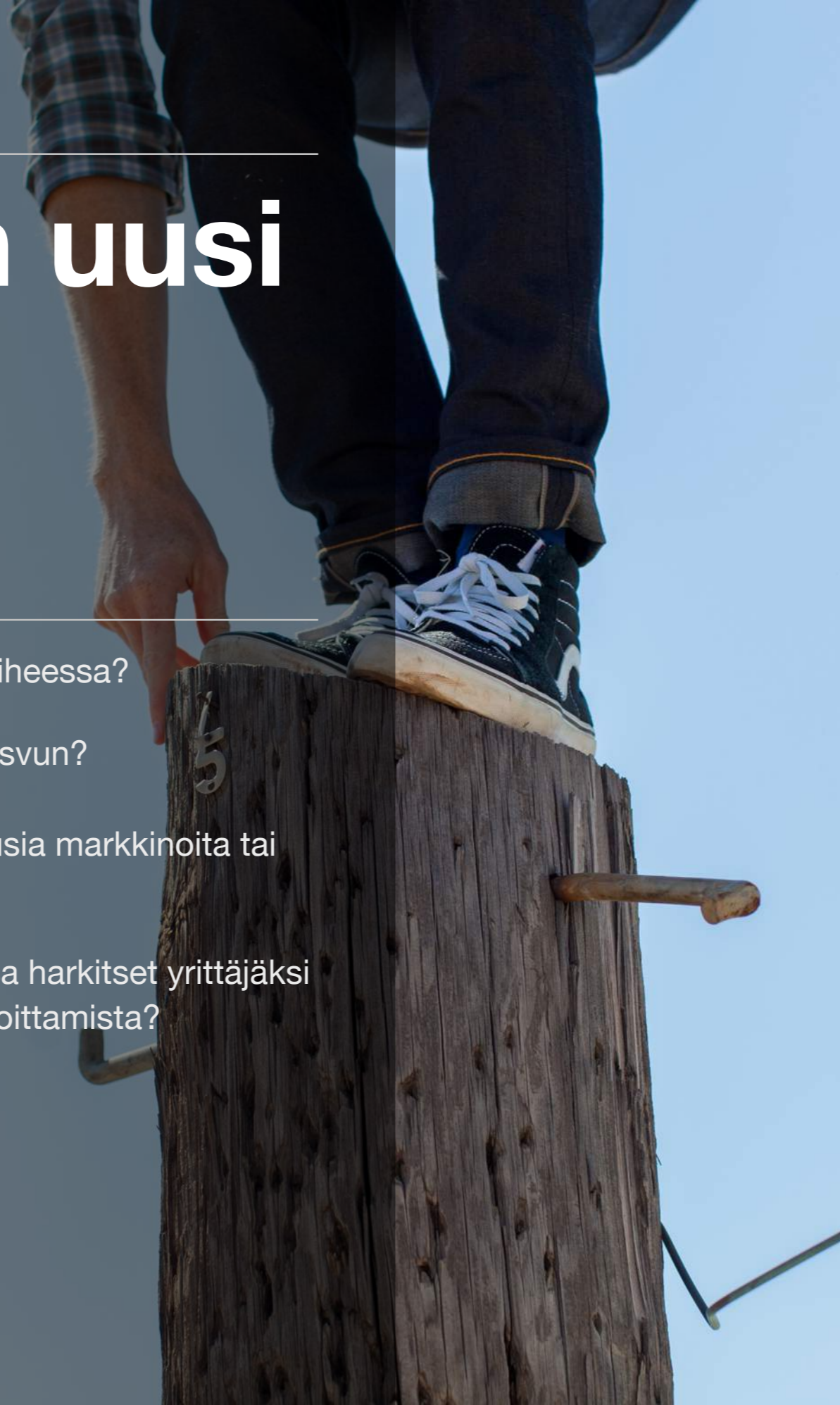

Yrittäjän uusi suunta

Onko yritystoimintasi murrosvaiheessa?

Haluatko varmistaa myyntisi kasvun?

Oletko lähdössä valtaamaan uusia markkinoita tai laajentamassa toimintaasi?

Tai oletko vielä tilanteessa, jossa harkitset yrittäjäksi ryhtymistä ja yritystoiminnan aloittamista?



Yrittäjän uusi suunta - yksilö- valmennus

Miksi:

- Yrittäminen vaatii rohkeutta, määrätietoisuutta ja päättäväisyyttä. Joskus oma fokus on hukassa tai sitä on markkinatilanteen takia tarkasteltava uudelleen.
- Omasta kokemuksesta ja satojen yrittäjien arkea seuranneena tiedän myös sen, että yksi haastavimmista asioista - ja onnistumisen kannalta se tärkein asia on myynti.
- Yrittäjän on ymmärrettävä asiakkaan arki ja ongelmat sekä osattava kertoa oman tuotteen hyödyt asiakkaalle mukaansatempaavasti ja houkuttelevasti.
- Kun kyseessä on oma yritys, myyntiin liittyy paljon enemmän tunteita ja mielen esteitä, kuin silloin, kun myy toisen osaamista.
- Harvoin vika on itse tuotteen tai palvelun laadussa. Voi tulla yllätyksenä, että ehkäpä tärkein määrittelijä siinä, onnistutko vai epäonnistutko yrittäjänä on, mitä tapahtuu oman pääsi sisällä.

Hyödyt sinulle:

- Osaat kertoa selkeästi asiakkaallesi tuotteesi tai palvelusi hyödyistä ja miksi hänen pitäisi ostaa juuri sinulta.
- Sinulla on valmennuksen jälkeen uskottava ja mukaansatempaava tarina, joka inspiroi sekä asiakastasi että sinua itseäsi.
- Ymmärrät millainen ajattelu on tuhoisaa ja opit ”uudelleen ohjelmoimaan” mielesi toimimaan puolestasi.
- Rakennat itsellesi yrittämisessä onnistujan mielenmaiseman.

Mitä:

Parhaan tuloksen saat 10 kerran valmennuspaketilla. Valmennustapaaminen kestää 1 ½ tuntia kerrallaan ja tapaamiset ovat tilanteestasi riippuen joko 2 tai 4 viikon välein.

Valmennuksessa pureudumme seuraaviin kolmeen tärkeään osa-alueeseen:

- 1) Uuden suunnan ottaminen vaatii yrittäjältä mm seuraavien asioiden tunnistamista tai tarkentamista:
 - Ydintarkoitus, visio ja arvot – Kuka minä olen ja mitä minä teen? Minne olen menossa ja miksi?
 - Arvolupaukseni –Miksi juuri minä olen paras henkilö auttamaan asiakkaitani?
 - Mikä minua motivoi? Mikä saa minut tikittämään? Mikä saa minut iloiseksi ja onnelliseksi?
- 2) Löydämme vastauksen seuraaviin onnistumisen kannalta tärkeisiin kysymyksiin:

- Millä tuotteilla ja palveluilla saavutan tavoittelemani kasvun?
 - Ketkä ovat potentiaalisimmat asiakkaani ja mistä löydän heidät?
 - Millä myynti- ja markkinointistrategioilla pääsen tavoittelemani tulokseen?
 - Miten erotun kilpasijoistani?
 - Mikä on yrityksen tarina? Minun yrittäjätarinani? Palveluni tarina?
- 3) Kuten urheilussa, myös yrittämisessä onnistuminen on kiinni omasta ajattelusta.
- Saat mukaasi työkaluja, joiden avulla onnistut kerta toisensa jälkeen.

Tärkein tulos, jonka valmennuksesta saat on, että itseluottamuksesi yrittäjänä kasvaa. Kun itseluottamuksesi vahvistuu, kasvaa samalla myös tehokkuutesi ja tuloksesi.

Miksi ottaa seuraava askel juuri nyt?

Miten pitkään olet miettinyt, että tarvitset liiketoiminnallesi sparraajaa? Onko myyntisi ehkä laskenut tai pysynyt liian alhaisella tasolla jo pidemmän aikaa? Tai oletko haaveillut yrittämisestä jo pitkään, mutta et ole uskaltanut ottaa ensimmäistä askelta? Mitä pidempään siirrät asiaa, sitä pidempään siirrät myös mahdollisuuttasi onnistua.

Kenelle valmennus on tarkoitettu?

Valmennukseen tulee usein muutostilanteessa oleva asiantuntijayrittäjä. Voit etsiä yrittämisellesi uutta suuntaa tai haluat varmistaa myyntisi kasvun. Paikkansa valmennuksella on myös, kun olet suunnittelemassa yrityksen perustamista.

Kuka?

Miisa Helenius, Pointvenue, erilaistaja, visuaalisen tarinankerronnan valmentaja.

Miisa auttaa asiakkaitaan tunnistamaan missä he ovat erilaisia ja parempia kuin muut, kertomaan mukaansatempaavan tarinan ja jakamaan sen juuri oikeissa kanavissa, juuri oikeaan aikaan.

Miisa on toiminut aiemmin mm. Fujitsun kauppa ja elintarviketeollisuus yksikön kehitysjohtajana ja Capgeminiä Business Information Management ja All Channel Experience tarjoamista vastaavana johtajana.

Lue lisää:
pointvenue.com

Ota yhteyttä:
050-3725411,
miisa @ pointvenue.com

