

hogyan ird le, hogy
**MIVEL SEGÍTI ÖT A
VÁLLALKOZÁSOD?**



Az én gondolataim és tippek,
hátha könnyebben fog menni!

KOZMA ESZTER

Rezeda
STUDIO

Miért is írok ma erről Neked?

Sokan, főleg kézművesek, úgy indulunk el a vállalkozás útján, hogy azt kezdjük csinálni, ami nekünk örömet okoz.

Ez egy csodás első lépés, csak így tovább és nyugodtan kommunikálj erről a közönségednek, csak hogy ez a bevételhez nem elég. Ki kell elégíteni a vásárlói igényt, és még sokkal pontosabban meg kell tudni fogalmazni, hogy milyen igényt elégítünk ki, milyen problémára adunk megoldást.



fontos tipp

Az összes social media és egyéb felületed sugallja egyértelműen azt, hogy mit akarsz Te tenni az oda látogatókért! Nem is beszélve a reklámokról (+tipp, felejtjük el a random poszt kiemelést)

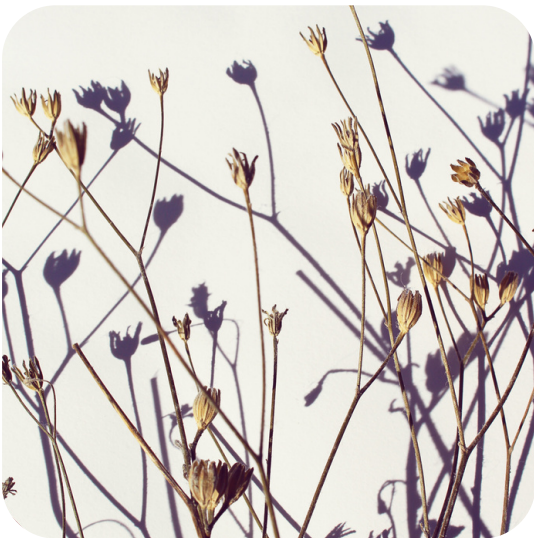
Nekem több célom is van, de az elsődleges, hogy az általam alkotott online terek levegyenek egy terhet a kisvállalkozó ügyfeleim válláról. Az instagram sablonok erre éppoly alkalmasak, mint egy jó kis kapcsolatfelvevő űrlap egy könnyen kezelhető weboldalon. Ezek által pedig több idő marad arra, hogy az ügyfeleim azzal foglalkozhassanak, amit szenvedélyesen szeretnek, ami miatt vállalkozásba fogtak.

Nem azt mondom, mit csinállok, hanem azt, hogy mit fog tudni általa elérni az ügyfelem.

Hogy kezdj Neki?

Én bizony örültem megszenvedtem ezt a dolgot és közel fél évvel az előző vállalkozásom vége után sikerült elengednem azt teljesen, mikor rájöttem, hogy nem volt erre válaszom. Három évig nem tudtam, miért csinálom, egyre kevésbé ment az értékesítés és megfeneklett az egész. Meggyőződésem, hogy a MIÉRT hiánya volt ennek a fő oka.

Arra, hogy ezt Te hogyan találd meg, nincs univerzális válasz. Egyszerűen csak kezdj neki. Ül le vagy tetszőleges módon dedikálj ennek időt és gondolt át, hogy kiknek, miért csinálod, amit csinálsz? Milyen módon lesz szebb, jobb tőle az életük? Nagyon fontos, hogy nem kell semmi eget rengetőre gondolnod. Nem váltjuk meg mind a világot a kis termékeinkkel/ szolgáltatásainkkal, de azoknak, akik vásárolnak tőlünk jobbá tesszük valamilyen módon.



Hernaez Évi CopyClubjában pont most értem ehhez a témához és olyan szépen mondta, hogy hiszen mindannyiunknak van olyan motivációja, hogy a világot szebbé tegye, csak keresd meg, neked mi az!

5 példa a ti vállalkozásaitok alapján

- **Sipos Juli Kerámia** – A természet, a föld közelségét viszed az otthonokba, e mellett azt az egyediséget, amire bizony mindannyian vágyunk és talán az otthonunkban a legkönnyebben megvalósítható.
- **Horgolt ölelés Amigurumik** – Szerintem Te nagyon jól tudod, mit adsz, hisz a nevedben is benne van. Egy kis plusz vidámságot, plusz szeretetet, ami a kínában tömeggyártott plüszikben közel sincs meg.
- **Silooop Home Horgolt lakásdekor** – A Te termékeid csodásak azonkank, akik letisztult otthonra vágnak, de nem tömgegyártás árán, sőt valamiféle luxus érzését nyújthatja nekik a terméked jelenköléte az otthonukban.
- **Libra Delikát** – Legegyszerűbb, ha azt írom le, nekem mit adtok, az a yganúm, hogy hasonló emberek a többiek is, akik titeket választanak. Minőséget, egészségesebb opciókat és egyedi, egészséges, finom és szép ajándék lehetőségeket. ...és az az eszperssótonik.nyamm.
- **Kucorgó** – Nekem úgy fest tudod is: olyan otthonokat tervezel, amik boldoggá teszik a tulajdonosaikat. Olyanokat, amit az Ikea nem tud, amikben a kedvenc könyveikből felnézve a kedvenc könyvek hangulata köszön vissza.

Többiek, ne csüggedjeteK, Insta sztorikban írok nektek is tippeteK, de remélem, ez is hasznos volt számotokra!



Pár általános gondolat

Kézműves termékeknél van egy-két általános dolog, az az egyediség, illetve bele"dolgozott" szeretet, amik eleve küldönlegesebbé teszik őket a bolti dolgoknál, vagy a - nem minden esetben azért - környezetbarát mivolta, de meglepően keveset vannak hangsúlyozva. Pedig a legszuperebb az lenne, ha egyre többen választanák ezeket a termékeket, pont ezek miatt az okok miatt.



Szolgáltatások esetében

meggyőződésem, hogy könnyebb kitűnni, mindenkinek van valami kis plussza.

Ami sokat segíthet a kitalálásában, ha visszajelzéseket kértek.

Számomra például óriási meglepetés volt, hogy az első három bekért visszajelzésemben szó szerint ugyanazt emelte ki mindenki.

Szóval ha olyan szakembert keresel, aki könnyen rádhangolódik, ne habozz! 😊

Ami a lényeg: keresd meg a miértedet és kommunikáld egyértelműen. Az, hogy Te valamilyen eredményt nyújtani tudsz nem marketingfogás, hanem a tanulásod, fejlődésed és kemény munkád eredménye, ne kezeld szégyenkezve, hanem legyél rá nagyon büszke!

Viszont! Az, hogy felsorolod mióta csinád, hol tanultál stb.

önmagában nem elég, mi az, amit ennek köszönhetően el tudsz érni az ügyfeled, vásárlód számára?!

Mi van, ha elkadtál?

Kérj segítséget! Ennyire egyszerű. Nagyon fontos, hogy kisvállalkozóként meglássuk a határainkat. Egyszerűen van, ami már nem megy egyedül, ezért érdemes szakemberhez fordulni, mutatom, hogy kiket javaslok én:

- Hernaez Évi CopyClubja, illetve az új, kifejezetten weboldalszöveg írással kapcsolatos tananyaga.
- Janata Kriszta *Szövegírás szenvedéllyel* című könyve - én imádom
- Wolf Gábor *Kisvállalati marketingbiblia* című könyve - kicsit bővebb, de óriási kedvencem szintén
- Pikrea
- Pedig készen állsz
- Tudatos énmárka építés - őt még nem nagyon ismerem, de az instája szuper!



Köszönöm!

Ha kérdéseid maradtak vagy a segítséggel vágnál bele a weboldal készítésbe bátran írd meg nekem!



eszterbaboka@gmail.com

www.rezedastudio.hu

0630 394 0514