

CE INCLUDE KIT-UL DE MEDIA (PR) AL COMPANIEI?

Descrierea scurtă / descrierea lungă a firmei

Descrierea reprezentantului / CEO

- Fotografii portret reprezentant;
- Logo-urile firmei;
- Fotografii și ilustrații reprezentative;
- Video de prezentare;
- Datele de contact rapid;
- Poziționarea în piață (USP/ UVP);
- Clienții vizați;
- Mesaje cheie ale companiei (slogan, îndemnuri);
- Cifre și alte statistici cheie;
- Lista link-urilor utile.

TRACKER CUPOANE & DISCOUNT-URI

Notează codurile, data creării lor, scopul și termenul de valabilitate pentru a avea siguranța că nu uiți aceste detalii mici.

Data	Valabilitate	Cod	Discount	Scop

TRACKER FIRME COMPETITORE

Notează detaliile firmelor cu care ești în competiție.

Nume competitor:
<i>Avantaje & diferențiatori ai competitorului:</i>
Website:
Nume competitor:
<i>Avantaje & diferențiatori ai competitorului:</i>
Website:
Nume competitor:
<i>Avantaje & diferențiatori ai competitorului:</i>
Website:

CRITERII DE ALEGERE A UNUI PARTENER DE BUSINESS

Deseori, în business îți crești șansele de dezvoltare dacă lucrezi alături de parteneri. Înainte de a-i alege, asigură-te că respectă aceste criterii:

	ZONA	DA/ NU	DETALII
1.	Am nevoie de un partener de business? În ce scop?		
2.	Acest parteneriat are potențial să aducă valoare business-ului?		
3.	Costurile sunt acceptabile în raport cu valoarea câștigată?		
4.	Dispun de suficiente resurse interne și externe pentru a implementa acest parteneriat?		
5.	Acest partener are valori, misiune și viziune similare cu ale afacerii mele?		
6.	Riscurile și consecințele parteneriatului au fost luate în considerare, discutate și acceptate?		
7.	Se va semna un contract de parteneriat, în care hotărâm de comun acord: termenele de parteneriat, data de începere, drepturile și îndatoririle fiecărei părți, distribuția de profit sau pierderi etc.?		

ABILITĂȚI ESENȚIALE ALE UNUI VÂNZĂTOR BUN. LE AI ȘI TU?

Încercuiește abilitățile pe care le ai și vezi ce aptitudini ar fi bine să îmbunătățești.

Cunosc bine ce vând

Educ clienții când vând

Ascult activ

Sunt o persoană empatică

Caut soluții, nu spun nu



Gândesc pe termen lung

Demonstrez câștigurile clientului

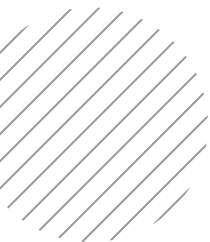
Relaționez cu clientul

Înțeleg adevărata nevoie a clientului

Orice îți poți imagina
este real.

Pablo Picasso





*Un singur gând pozitiv
dimineața îți poate schimba
întreaga zi*

ianuarie



ZILE LIBERE:

1 IANUARIE - Anul Nou

2 IANUARIE - Anul Nou

24 IANUARIE - Ziua Unirii Principatelor Române

DE SĂRBĂTORIT:

6 IANUARIE - Boboteaza

15 IANUARIE - Ziua Culturii Naționale



„Ce ai nevoie ca să pornești o afacere?
Trei lucruri simple: să-ți cunoști produsul mai bine decât oricine, să-ți cunoști
clienții și să ai o dorință arzătoare de a avea succes”.

Dave Thomas

OBIECTIVELE MELE ÎN IANUARIE

DEZVOLTARE PERSONALĂ

- Să citesc o carte pe săptămână
- Să mă uit la un tutorial pe zi
-

FAMILIE

- Timp cu familia fără telefon
- Leșim în oraș împreună
-

SĂNĂTATE

- Să slăbesc kg
- Să îmi fac o rutină pentru sport
-

FINANȚE

- Să economisesc 10% din venit
- Să plătesc rată / datorie
-

BUSINESS / CARIERĂ

- Să lansez o campanie de marketing
- Să fac un plan Social Media
-

RELAXARE

- Să încerc ceva nou
- Să călătoresc spre
-

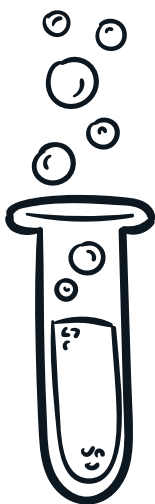
PLANNER IANUARIE

AN

Obiectivele din această lună

TRACKER ECONOMII

Economii pentru:	
Motivație:	
Când începi:	Termen limită:
Sold acum:	Suma target:



100% _____

90% _____

80% _____

70% _____

60% _____

50% _____

40% _____

30% _____

20% _____

10% _____

Notează cât la sută s-a umplut "pușculița" luna aceasta, în raport cu suma target

Data:

✓ Business TO DO List

✓ Programări & Data

✓ Personal TO DO List

✓ Obiective săptămânale



3 TASK-URI PRIORITARE

1. _____

2. _____

3. _____

Note

 Nu uita să bei apă