



Att skapa ett hållbart och framgångsrikt företag

Vad behöver du för att långsiktigt kunna leva på ditt företag och ha roligt under tiden? Här får du arbeta med att finna vad du vill nå och formulera det (affärsidén), hitta dina drivkrafter, identifiera dina kunder och hur du ska nå dem. Sälja med rätt budskap och ta betalt.

Vi vänder oss till dig som är egen företagare, antingen i startfasen eller som hållit på ett tag och behöver nytänkande.

Utbildningen sträcker sig över fyra dagar och du arbetar med:

Affärsidén

- Intentionen med ditt företag.
- Din drivkraft och vision.
- Vad behövs för att företaget ska fungera?
- Finns det någon föreställning som hindrar dig?

Produkterna

- Att formulera din affärsidé och dina produkter tydligt.
- Till vem ska du sälja?
- Vad leder det till (för kunden) att arbeta med dig, ditt företag.

Marknadsföring

- Vilka är dina målgrupper?
- Hur når du dem effektivast?
- Vilka kanaler använder du?
- Utvärdering av din marknadsföring – lägger du din tid och energi på rätt ställe?

Säljprocessen

- När passar det att sälja?
- Med vilket budskap?
- Hur gör du – konkret: Vad säger du? Hur lång tid tar det?
- När ska du vara nöjd?
- Och vad gör du när det inte vill sig alls?

Processledare

Britta Sjöström, kommunikolog, verksam som processledare, pedagog, mentor, affärsutvecklare och individcoach. www.communikologen.com

Maths Ehrenström, kommunikolog, verksam som processledare, pedagog, affärsutvecklare och individcoach.

Intresserad?

Kontakta Britta Sjöström på info@communikologen.com, tel (+46)705-62 75 99.

