



ELEONORA GIALLOMBARDO

GUIDA ALLA
CRESCITA
DEL TUO BIZ

ANNO 2020

*"Per avere di più
dobbiamo fare di più"*

BENVENUTA NELLA GUIDA ALLA CRESCITA DEL TUO BIZ!

Vogliamo rendere il 2020 l'anno più sorprendente di sempre !!??

Devi metterti nella condizione di **prosperare**. La crescita di un'attività che ami non avviene per caso, succede perché fai il necessario per realizzarla.

Al di là delle **strategie**, sta a te alimentare la tua passione in modo che il tuo business cresca in un modo che si allinei con la tua visione finale.

Per fare ciò devi definire un piano ben definito che ti aiuti a concentrarti sulle azioni che devi intraprendere per seguire ciò che desideri. Pianificare non è solo un'azione fisica, è un esercizio mentale che ti prepara a lavorare. Quando si tratta di far crescere la tua attività, il modo in cui inizi è il modo in cui finisci e nessuno si preoccuperà per la TUA attività come te!

E questo è ciò di cui parla questa **Guida alla crescita**: ottenere chiarezza su tutte le cose che DEVI fare per far crescere la tua attività e portarti dove vuoi andare.

Sei pronta a CRESCERE?

Facciamolo accadere!

Per i primi anni di attività, la priorità n. 1 è farsi notare. Per far crescere la tua attività, devi farla conoscere le persone che conosci adoreranno il tuo lavoro.

Quindi, come farai a farti notare nel 2020? Cominciamo dall'inizio.

Non puoi sapere dove stai andando, se non sai dove sei stata. La crescita richiede che tu riconosca prima dove ti trovi in modo da avere un'idea migliore di dove stai andando.

Ti sarà utile mettere tutto nero su bianco, scrivere a te stessa, come se fosse un **diario**. Puoi scegliere di stampare questo workbook oppure utilizzare le domande come guida e scrivere dove vuoi tu. Ma mi raccomando, fallo!

STEP 01

Nel 2019, come hai fatto a far conoscere la tua azienda o il tuo blog alle persone? Quali strategie stavi usando per attirare l'attenzione del tuo fan/clienti, che si adattava perfettamente e guidarli verso la tua attività? Sintetizza le tua azioni principali:



COSA HO FATTO IO

Io mi sono concentrata su come sfruttare LinkedIn per far conoscere la mia attività alle pmi, e libere professioniste. Il traffico LinkedIn è ottimo, conta più di 650 milioni di utenti, e converte moltissimo se utilizzati bene alcuni stratagemmi.

STEP 02

È importante sapere cosa **non funziona** tanto quanto ciò che è. In questo modo puoi smettere di sprecare tempo, denaro ed energia in cose che non aumentano il tuo conto in banca.

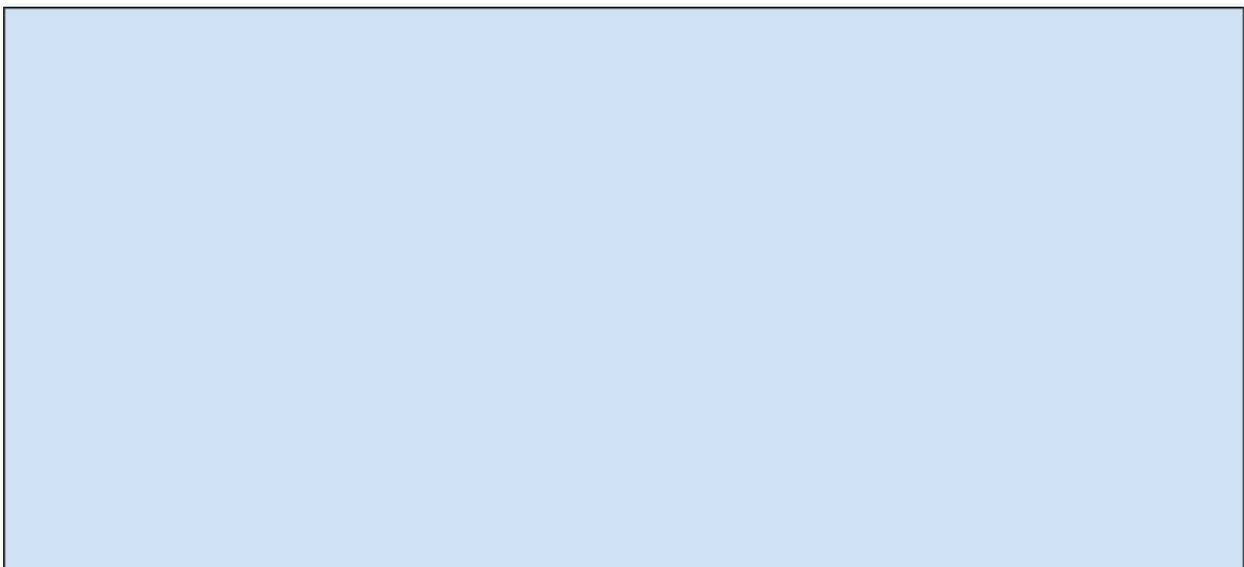
Quali strategie, idee o strumenti non hanno funzionato bene per te nel 2019? Perché? Scrivilo:



Dove devo andare?

Linkedin sarà il mio obiettivo principale per il 2020, ma ho anche deciso di impegnarmi maggiormente su Instagram per colpire un altro target. Per vedere la crescita, ho molto lavoro da fare. Ho iniziato a seguire corsi, leggere post di blog su Instagram. Le mie attività di programmazione su Instagram le pianificherò in anticipo creando una storia visiva più coerente, dedicando almeno 30 minuti al giorno all'apprendimento.

NOTE PER TE: dove vuoi andare?



PIANO

Crescere con uno scopo è il primo passo verso i profitti.

Ora che sai cosa funziona e cosa no, è tempo di chiarire su quali attività vuoi concentrarti.

Il piano non deve essere complesso, per essere efficace. Il tuo piano?

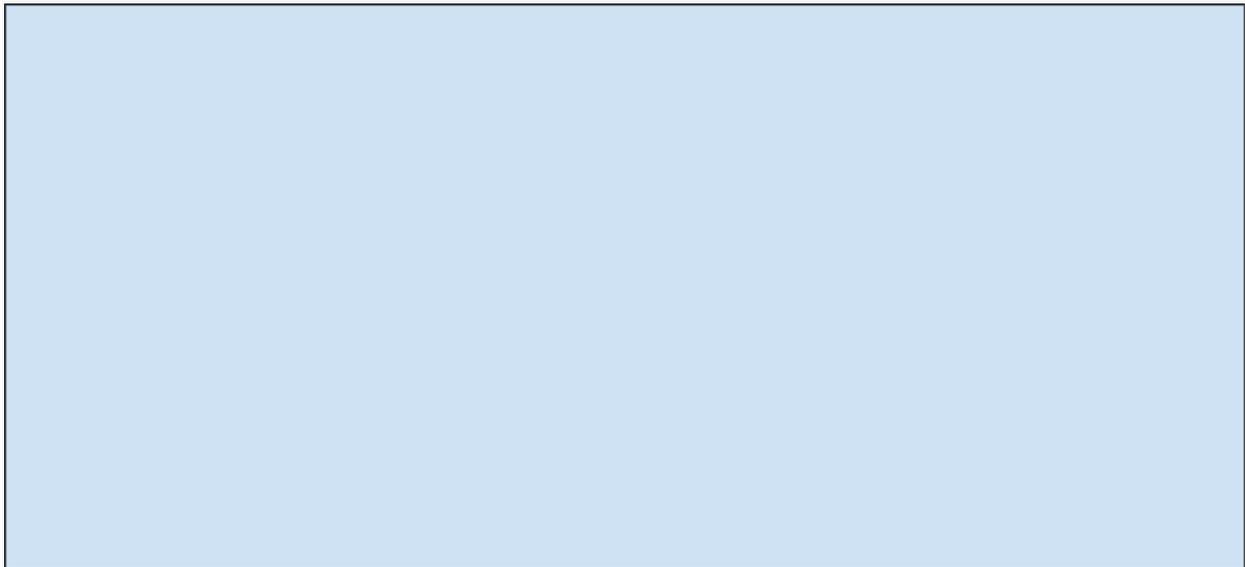


STEP 03

Qual è la **strategia UNICA** su cui ti concentrerai nel 2020 per far crescere la tua attività?



Elenca eventuali strategie aggiuntive che desideri testare:

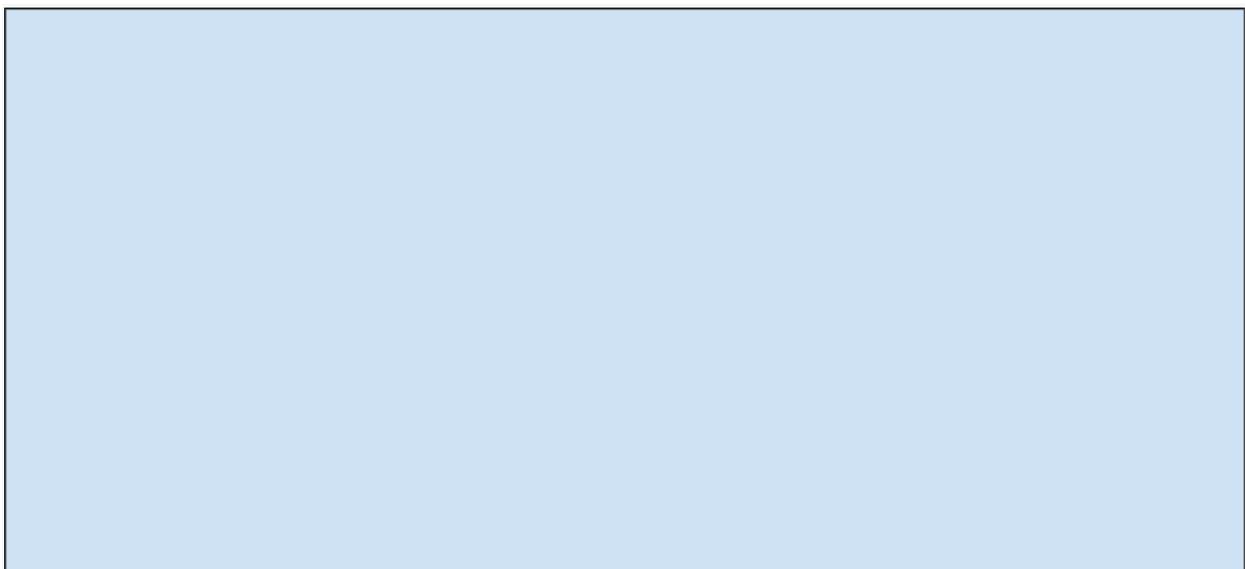


Quando hai un focus, puoi impegnarti in attività intenzionali, produttive e redditizie. Mi piace suddividere i miei **obiettivi** in piccoli traguardi in modo da non essere troppo sopraffatta.

Oltre a sapere quali azioni intraprendere, vuoi anche sapere quando e come.

Ad esempio, se prevedi di utilizzare Instagram come strategia di crescita primaria, cosa ti servirà? Quanto tempo ci vorrà? In quali strumenti o risorse dovrai investire? Cosa dovrai imparare per poter attuare le strategie nel modo giusto?

APPUNTA LA STRATEGIA GENERALE, POI DIVIDILA IN STEP



Step 01



Step 2



Step 3



STep 4



Ottieni più clienti: più persone raggiungi, più vendite fai.

Ora che sei focalizzata sulle strategie che utilizzerai per far crescere la tua attività quest'anno, la prossima cosa è trasformare i tuoi fan e follower in abbonati/clienti paganti. Il tuo obiettivo è quello di interagire con il tuo pubblico in un modo che li spinge a continuare a venire da te.

STEP 01

Nel 2019, come hai ottenuto clienti? Quali strategie, strumenti, tattiche o sistemi stavi utilizzando per attirare i visitatori?



COSA HO FATTO IO

Nel 2019, ecco le strategie e gli strumenti che ho usato per far crescere la mia lista.

- Ho pubblicato costantemente sul blog contenuti di valore, spero, diversificandoli per capire su quali servizi puntare in seguito.
- Ho anche promosso questi post di blog sui diversi canali social, a secondo del contenuto/target.
- Ho creato più opportunità sul mio sito per consentire ai visitatori di aderire, tra cui un quiz game;
- Ho deciso di impegnarmi maggiormente con il mio pubblico, ponendo loro domande nella newsletter e inviando questionari di gradimento alla conclusione del contratto di collaborazione con le clienti.

Ho 3 grandi traguardi che voglio raggiungere nel 2020.

- Fai crescere la mia lista newsletter del 20%;
- focalizzarmi su 2 servizi in particolare;
- testare altri servizi da proporre a fine 2020 per diversificare le mie entrate.

TU DOVE VAI?

Ora è il tuo turno! Che cosa hai intenzione di fare succedere nel 2020? Quali risultati specifici vuoi vedere?



Quanti nuovi follower e fan vuoi guadagnare?



Quanti nuovi clienti vorresti?



PASSAGGIO 03

Per ogni strategia di crescita che ho intenzione di utilizzare, ho chiarito quali azioni devo intraprendere per aiutarmi a realizzarle. Ho bisogno che tu faccia lo stesso.

Quali **azioni** devi intraprendere quotidianamente per realizzare i tuoi obiettivi?



Prendi ogni obiettivo, pietra miliare e strategia e suddividilo in passaggi attuabili.

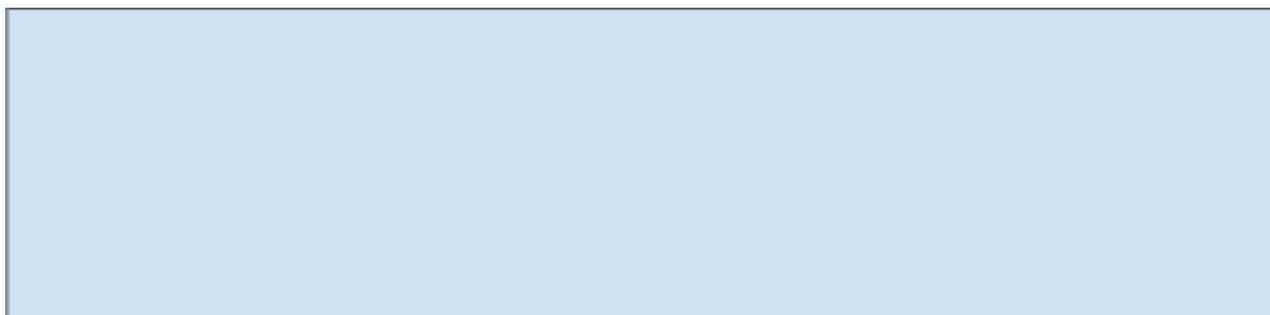
Scrivilo, aggiungi una data, gli strumenti di cui hai bisogno e chi lo farà.

ESEMPIO: IL MIO PIANO

Il piano per far crescere i miei **iscritti alla newsletter**:

- Aggiunta di un popup alla mia homepage per rendere più semplice la registrazione e la conversione da parte delle persone
- Produrre più contenuti settimanali per attirare nuovi lettori e visitatori al blog
- Pubblicare più contenuti su LinkedIn
- creare un ebook gratuito nuovo

SCRIVI IL TUO OBIETTIVO E POI DIVIDI IN STEP



STEP 01 |

STEP 02 |

STEP 03 |

STEP 04 |

TRASFORMA TUTTO IN DENARO

Il prossimo passo nella fase di crescita è capire come trasformerai le **conversioni** in denaro. Come in qualsiasi azienda, hai bisogno di clienti per aumentare i tuoi profitti.

STEP 01

Nel 2019, come stavi ottenendo clienti?

Quali strategie, strumenti o sistemi stavi usando per acquisire clienti?



COSA HO FATTO IO

- Ho ampliato le mie offerte di SERVIZI creando pacchetti.
- Ho promosso di più. Aimè qualche pubblicità sponsorizzata sui social va fatta.
- Ho partecipato a più eventi di networking
- Ho fatto un lavoro migliore nel comunicare il valore delle mie offerte.

STEP 02

Quali strategie di conversione hai perseguito o hai fatto nel 2019? Perché?



Hai bisogno di persone e prodotti per fare soldi ma devi anche promuovere.

E' nostro compito come imprenditrici comunicare costantemente il nostro valore affinché le persone diventino clienti.

DOVE VAI

Quali idee hai per aumentare i tuoi clienti quest'anno?

Più offerte di prodotti, meno offerte di prodotti a prezzi più alti o forse un piano di marketing più completo.



Quanti clienti vorresti guadagnare?

Qual è il tuo "numero di denaro" - la quantità di entrate che vorresti generare?

STEP 03

Per ogni obiettivo di crescita degli utili che desideri raggiungere quest'anno, quali azioni attuabili devi adottare su base giornaliera, settimanale e trimestrale per garantire i **flussi di denaro**?

MENSILE

TRIMESTRALE

Ricorda, potresti non sapere tutto ciò che devi sapere in questo momento, ma va bene.
Scrivi ciò che fai e fai una ricerca per il resto.

IL PIANO

Crescere i tuoi profitti

esempio

Il piano per aumentare i miei profitti:

- concentrarmi su 2 servizi che rendono di più economicamente
 - Promuovere ulteriori pacchetti a clienti fidelizzate
- Fare più collaborazioni per espandere la mia base di clienti

Cosa puoi fare tu?

STEP 01

STEP 02

STEP 03

PROSSIMI PASSI

Annota tre cose su cui puoi intervenire già dalla PROSSIMA SETTIMANA per aumentare la tua attenzione :

Scrivi tutto anche se in modo confuso, ci ritornerai a mente fresca.

OBIETTIVI DI CRESCITA 2020

Mappare i tuoi obiettivi su diversi canali:

VISUALIZZAZIONI PAGINA/BLOG

ISCRITTI NEWSLETTER

ISCRITTI PAGINA FACEBOOK

INSTAGRAM



PINTEREST



LINKEDIN



ETSY



Aggiungi altri canali che sono in linea con il tuo business



Usa il foglio d'azione per tracciare la tua crescita quest'anno. Ogni mese dovresti vedere una crescita.

In caso contrario, prenditi del tempo per fermarti, valutare e cambiare se necessario.

Chiedi un supporto ad un mentore se ne hai bisogno, confrontati con altre professioniste e delega se non riesci a fare tutto da sola, non mollare!

*"Sei pronta per ottenere
grandi cose?"*

A presto, Eleonora

eleonora@yoomeg.org