

5 kroków do tego, aby Twój biznes zarabiał więcej:

1.

2.

3.

4.

5.

I STRATEGIA sklepu stacjonarnego – jakie pytania warto sobie zadać?

1. Czy klient wciąż jest taki sam? Czy Twój klienci dojrżeli razem z Tobą?

Jaki jest średni wiek Twoich klientów?

.....
.....
.....

2. Portfel klienta

.....
.....
.....

3. Czy klient ma wciąż te same potrzeby?

.....
.....
.....

Co to oznacza dla Twojego asortymentu? Czy trzeba go zmienić, poszerzyć?

.....
.....
.....

4. Czy/jaki mam wpływ na to co kupuje klient?

.....
.....
.....

5. Czy jestem skuteczna w komunikacji? Jak się komunikuję? (np. FB, Insta, smsy...)

.....
.....
.....

6. Czy idę chociaż trochę z duchem czasu? Śledzę i się dostosowuję czy czekam? Na co?

.....
.....
.....

7. Czy chcę jeszcze to robić? Czy mam siłę? Widzę alternatywę? Co jeśli?

.....
.....
.....

Udziel sobie szczerych odpowiedzi na te pytania. Jak to wygląda? Co to oznacza dla
Twojego biznesu?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3 PIERWSZE KROKI, KTÓRE MOGĘ ZROBIĆ W TYM OBSZARZE, ŻEBY MÓJ SKLEP ZARABIAŁ WIĘCEJ:

1.

2.

3.

II LOKAL

1. Ilość towaru i klientów a metry, ręce do pracy, liczba przymierzalni, jeśli ich potrzebujesz

.....
.....
.....

2. Witryna

Czy Twoja witryna zachęca do wejścia? Wyjdź na zewnątrz. Przypatrz się. Weszłabyś?

.....
.....
.....

Hashtagi, które pomogą Ci w szukaniu inspiracji na Instagramie i Pinterście:

#visualmerchandising #vm #shopwindow #storedesign, #windowdisplay
#windowdressing

3. Parking

.....
.....
.....

Wskazówka: Jeśli są problemy z parkowaniem w Twojej okolicy, zaproponuj swoim klientom, że obniżysz ich paragon o koszt parkowania.

4. Ułożenie towaru – dla Ciebie czy dla klienta?

.....
.....
.....

Wskazówka: poproś bliską Ci osobę, żeby subiektywnie oceniła jak się czuje w Twoim sklepie

Wskazówka: przewieś towar, zmień jego ułożenie, skup się na tym, który jest dla Ciebie ważny do sprzedaży

3 PIERWSZE KROKI, KTÓRE MOGĘ ZROBIĆ W TYM OBSZARZE, ŻEBY MÓJ SKLEP ZARABIAŁ WIĘCEJ:

1.
2.
3.

III FINANSE

1. Czy oddzielasz pieniądze firmowe od osobistych?

.....
.....
.....

Wskazówka: Wpłacaj całą gotówkę na konto

Wskazówka: Spróbuj wypłacać sobie pensję z góry!

2. Czy rozumiesz różnicę między marżą a narzutem i ustalasz ceny tak, żebyś zarabiała?

.....
.....
.....

Przykład (brutto):

koszt:	50 zł	50 zł
cena:	90 zł	99 zł
marża:	44%	49 %
Sprzedaż:	300 x 90 zł	300 x 99 zł
Przychód:	27000 zł	29700 zł

Więcej o: 2700 zł

Jak to byłoby u Ciebie?

koszt produktu:

cena:

marża:

średnia liczba sprzedaży x cena:

Przychód:

Więcej o:

Wskazówka: nie zaniżaj ceny, jeśli jesteś przekonana o wartości produktu. W przeciwnym wypadku pomyśl o zmianie asortymentu lub półki cenowej.

WAŻNE: Cena to tylko jeden z czynników, dla których klient kupuje właśnie u Ciebie. Najczęściej wtedy kiedy nie masz nic więcej do zaoferowania.

Zastanów się:

Czego szukają Twoi klienci? Czego Ty szukasz, kiedy robisz zakupy?

.....
.....
.....

Czego przeważnie szukają klienci:

1. Atmosfera
2. Obsługa
3. Wybór
4. Indywidualne podejście
5. Trendy, moda
6. Miejsce z misją, konkretnym przekazem, pomysłem.

Co już masz? Co możesz wprowadzić albo ulepszyć?

.....
.....
.....

Wskazówka: na atmosferę, obsługę i podejście masz natychmiastowy wpływ – bez kosztów!

3 PIERWSZE KROKI, KTÓRE MOGĘ ZROBIĆ W TYM OBSZARZE, ŻEBY MÓJ SKLEP ZARABIAŁ WIĘCEJ:

1.
2.
3.

IV ZARZĄDZANIE

.....
.....
.....

Czy masz system:

- zamawiania
- analiz
- zarządzania towarem?

Jeśli pracujesz „z zeszytem” - czy to się sprawdza?

.....
.....
.....

Wskazówka: Sprawdź co jest Twoją Coca Colą.

.....
.....
.....

Wskazówka: Usiądź do budżetu. Podstawowy plik możesz pobrać tutaj. Nie ma już wymówek.

WAŻNE: Mądre zarządzanie zakupami to oszczędności rzędu kilkudziesięciu do nawet kilkuset tysięcy złotych rocznie!

Podczas sezonu:

- przejrzyj towar zalegający
- spisz go
- nagradzaj pracowników i siebie za jego sprzedaż

.....
.....
.....

Wskazówka: zanim podasz towar, który sprzedaje się łatwo, podaj to co Ci zalega

Wskazówka: ustaw swoje cele: 20 zalegaczy x 5 zł = 100 zł = nowa bluzka ;)

Zapisuj to – dodatkowa motywacja

3 PIERWSZE KROKI, KTÓRE MOGĘ ZROBIĆ W TYM OBSZARZE, ŻEBY MÓJ SKLEP ZARABIAŁ WIĘCEJ:

1.
2.
3.

V MARKETING I KOMUNIKACJA

Prowadzisz media społecznościowe? Czy się może obraziłaś i zasłaniasz zdaniem: „tego jest za dużo, nie mam czasu, pomysłów, chęci”?

.....
.....
.....

Sprawdź, jak Ty poruszasz się po mediach społecznościowych:

Dlaczego klikasz?

Co klikasz?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Podziel swoje komunikaty na kategorie:

edukacja

.....
.....

ciekawostki

.....
.....

nowości

.....
.....

zza kulis

.....
.....

okolicznościowe

.....
.....

Rzeczy łatwe do wdrożenia:

- Spójna grafika, szablon np. w Canvie
- Zawsze z Twoim logo
- Ta sama czcionka
- Te same kolory
- Sposób robienia i edycji zdjęć

Wskazówki:

Pisz zawsze tak samo np. l.poj. Jeśli sama prowadzisz biznes

Podpisuj się imieniem pod postem

Nazwij swoje klientki unikatowo Przykłady: Pica Pica – Sroczki, Natalia Lis: Rudziki (blog: Jest Rudo)

Poproś o opinie zadowolonych klientów! Zrób ścianę, na której będziesz je umieszczała.

Chwal się nimi na social mediach.

Pokazuj zadowolonych klientów, jeśli się zgodzą.

Materiał wideo, lajwy, stories.

.....
.....
.....

Co z tych rzeczy już masz, co możesz wprowadzić?

.....
.....
.....

3 PIERWSZE KROKI, KTÓRE MOGĘ ZROBIĆ W TYM OBSZARZE, ŻEBY MÓJ SKLEP ZARABIAŁ WIĘCEJ:

1.

2.

3.

Od tego zacznę zmiany:

Co zamierzam zrobić?

Do kiedy?

1.

.....

2.

.....

3.

.....

Data

Podpis