



Pracovný zošit

30 DŇOVÁ BIZNIS VÝZVA:
Zarob si prvých 500€ z
domu ako virtuálna
asistentka a zaži slobodu.

Ing. Kristína Janečková - PinkAsistent.sk



DAJ SI ZÁVÄZOK MAKATĽ!

Kúpila si si praktický akčný plán, **ako si s tým, čo už dávno vieš robiť**, vybudovať **online biznis krok za krokom** cez plnenie praktických úloh a zarobiť si z domu svojich prvých 500€ mesačne. Proces a postupnosť krokov, ktoré nájdeš v tejto výzve, sú **overené praxou** a moje študentky si vďaka tomuto postupu vybudovali **vysnívanú kariéru**. To, či výsledky dosiahaš aj ty alebo nie, závisí len na jednom faktore, a to na tom, **či všetko, čo sa nižšie dočítaš, ihneď aplikuješ do praxe**. Tento dokument si môžeš buď narychlo prečítať a zabudnúť naňho alebo sa na 20 minút zastaviť po prečítaní každej strany a aplikovať to, čo si sa naučila.

Sľúb mi, že splníš každú úlohu nižšie, žiadnu úlohu nepreskočíš a **dáš do toho 100%**. Aby si dosiahla výsledky, musíš dôverovať procesu a urobiť to, aj keď nie všetko ti v danej chvíli dáva zmysel. Úlohy na seba nadväzujú a zmysel každej úlohy pochopíš neskôr. Teraz potrebujem, aby si mi na 100% dôverovala a nie len si tento ebook prečítala, ale každú úlohu aj splnila. **Daj si preto teraz 3 kávy a pod' na to!**



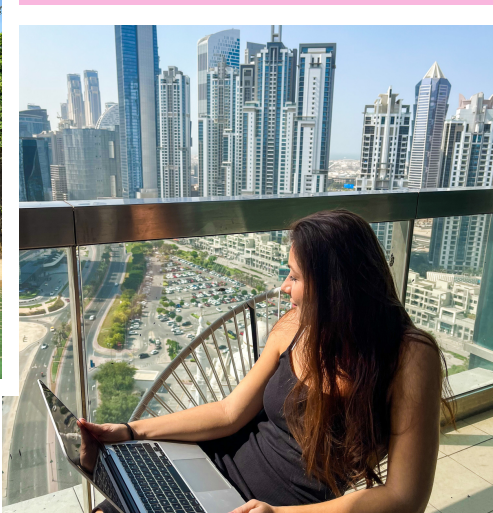
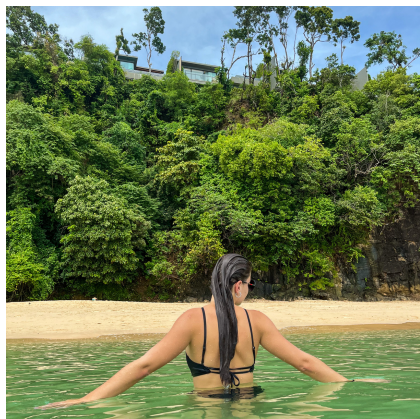
ABY SA TI PRACOVALO LEPŠIE A REÁLNE SI MOHLA VŠETKY PRAKTICKÉ ÚLOHY SPLNIŤ, VYTLAČ SI TENTO DOKUMENT ALEBO SI HO OTVOR NA TABLETE (KDE VIEŠ VPÍSAŤ VLASTNÝ TEXT) A AŽ POTOM POKRAČUJ NA PRVÉ ÚLOHY NIŽŠIE. BEZ PÍSANIA A ZAMÝŠĽANIA SA NAD ÚLOHAMI TO NEMÁ ZMYSEL. TOTO JE PRACOVNÝ ZOŠIT, KDE POTREBUJEŠ PÍSAŤ, NIE TEORETICKÝ EBOOK.



Mám tento pracovný zošit vytlačený alebo ho vyplňam na tablete, kde viem vpísať vlastný text.

O autorovi

KRISTÍNA JANEČKOVÁ



 Kristína Janečková

 kristina_pinkasistent

Aby si vedela, kto ťa touto cestou sprevádza, dovoľ mi v krátkosti predstaviť sa. Volám sa Kristína a som zakladateľka PinkAsistent - najväčšej komunity virtuálnych asistentiek na Slovensku (žien, ktoré pracujú nezávisle odkiaľkoľvek na svete).

Kedysi som pracovala ako každý bežný človek 8 hodín denne a žila som život moderného otrocka. Každý deň ráno vstať, ísť do práce, večer prísť z práce, ísť spať a takto by sa to malo opakovať až do dôchodku. Keď som chcela s priateľmi cestovať, mala som len 21 dní v roku na dovolenku, aj to som musela hlásiť dlho vopred, takže som na mesačnú cestu po Ázii s priateľom mohla zabudnúť. Uvedomila som si, že takto žiť nechcem.

Začala som hľadať možnosti, ako začať pracovať nezávisle od miesta a času, aby som mohla byť celý rok na dovolenke, či mohla sa venovať rodine a nemala som šéfa, ktorý mi diktuje, kedy a kde mám byť. Stala som sa tak digitálnym nomádom - virtuálnou asistentkou a všetko sa zmenilo. Dnes si cestujem po svete (aj toto píšem z Thajska) a som sama sebe šéfkou. Ako virtuálna asistentka spravujem sociálne siete firmám a občas odpisujem na nejaké emaily, čo mi zaberá minimum času, no zarába mi nadpriemerné peniaze, ktoré mi umožňujú žiť životný štýl, po akom som vždy túžila.

Po tom, čo ma začalo oslovovať čoraz viac žien, že chcú robiť to isté, som sa rozhodla vytvoriť akčný plán, vďaka ktorému si takúto kariéru môže vybudovať každý. Tento akčný plán teraz držíš v rukách. Gratulujem! Teraz je na tebe, či z tohto akčného plánu vyťažíš maximum a budeš plniť všetky úlohy alebo to len narýchlo prebehneš a nič neaplikuješ v praxi. Výsledok máš vo svojich rukách.

Čo ťa čaká

ZHRNUTIE PLÁNU VÝZVY:





PREČO SI VSTÚPILA DO VÝZVY?

Napíš si svoje PREČO:

Bez cieľa, prečo to robíš, t'a motivácia prejde o pár dní a skončíš to hneď pri prvej prekážke, resp. pri prvom odmietnutí. Zamysli sa poriadne a napíš si dôvod, prečo chceš viac peňazí a slobody. Nastavenie mysle je základ.

Chceš mať viac času pre svoje dieťa? Chceš cestovať? Chceš lepšie auto? Alebo si chceš len vybudovať bokovku popri terajšej práci, ktorá t'a ledva uživí? Čo je skutočný dôvod? Čo je tvoja motivácia?

Čo si za peniaze, ktoré zarobíš navyše ako virtuálna asistentka, kúpiš? Ako využiješ slobodu, ktorú táto práca ponúka? Rozpíš sa a poriadne sa zamysli...

Prečo som vstúpila do výzvy? Čo je moja motivácia?

KTO JE VIRTUÁLNA ASISTENTKA?

“

Virtuálna asistentka (VA) je osoba, ktorá firmám, či podnikateľom pomáha s rôznymi činnosťami, na ktoré im neostáva čas. To môže byť správa sociálnych sietí, odpisovanie na emaily, či hľadanie informácií na internete. Ako virtuálna asistentka pracuješ len cez internet, takže nie si viazaná na miesto a môžeš to robiť odkiaľkoľvek na svete.

”

Teraz si potrebuješ **vybrať služby**, ktoré budeš klientom ponúkať. Nižšie nájdeš zoznam **10 najhlavenejších činností**, ktoré ako VA môžeš robiť, aj s popisom a vysvetlením.



1 - Tvorba obsahu na sociálne siete

Veľa podnikateľov nemá čas ani odpísať na emaily, nie to starať sa ešte o sociálne siete, vymýšľať súťaže, akcie, či tvoriť dennodenne príspevky. Vďaka tomu, že na to nemajú čas, táto firma stráca zákazníkov a ľudia na ňu postupne zabúdajú. Kto dnes nie je aktívny na FB, IG, či dokonca TikToku, ako keby neexistoval. V biznise to platí 2-násobne. Ty ako VA podnikateľom môžeš prebrať správu sociálnych sietí a komunikovať s followermi danej značky v ich mene. Budeš teda tvoriť popisy k fotkám, vymýšľať akcie, súťaže a stále sa followerom pripomínať.



2 - Tvorba grafiky

Každá firma potrebuje grafiku, preto ako VA tieto služby predáš veľmi ľahko a ide asi aj o najdopytovanejšie služby VA. Každá firma potrebuje tvoriť príspevky na sociálne siete, grafiku do reklám, bannery na web, plagáty, letáky o novej akcii, či stories na IG+FB. Cez bezplatný program Canva vieš vytvoriť grafiku veľmi rýchlo a ľahko, takže tieto služby by si určite nemala minúť.



3 - Copywriting a písanie článkov

Slohy sme v škole museli písať asi všetci. Učiteľka nám zadala tému a my sme písali. Ak si bola v slohoch dobrá, toto je pre teba! Klient ti môže zadať úlohu vymyslieť popis k produktu na eshop, text do reklamy, či zadať ti úlohu napísať článok na blog o módných trendoch v roku 2023. Tvoja úloha bude vygoogliť si informácie a na základe nich napísať hodnotný textový obsah. Texty potrebuje každá firma. Či už na web, na blog, do príspevkov na FB...



4 - Komunikácia so zákazníkmi (email, chat)

Dnes už na takmer každom úspešnom eshope nájdeš live chat, v ktorom musí byť niekto online a odpovedať na otázky zákazníkov. Nemusí to byť však len live chat. Môže to byť aj klasická emailová schránka, či telefonická podpora. Ty ako VA môžeš komunikovať so zákazníkmi v mene firmy, odpovedať im na otázky, zistiť za nich dodatočné informácie k produktom, či službám a starať sa tak o podporu firmy. Toto sú činnosti, na ktoré každá firma hľadá ľudí a samotní majitelia firiem na to nemajú čas. Skvelá príležitosť pre teba.



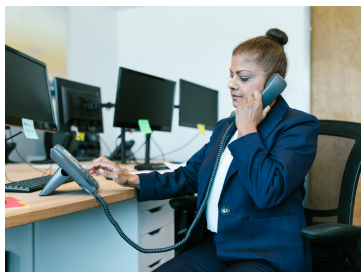
5 - Hľadanie informácií na internete

Vyhľadať najlepšie miesto na teambuilding, zistiť ceny konkurencie, vyhľadať najlacnejšie ubytovanie pre 20 ľudí v BA s konferenčnou miestnosťou, vyhľadať najlepšieho voľného zubného lekára v ZA kraji, zistiť ceny leteniek... To je len pár príkladov z praxe, ktoré som sama zažila a čo odomňa klienti chceli. Vyťaženie podnikateľa, či manažéri nemajú takmer na nič čas a na nejaké googlenie si často nájdu asistentku. Je to jednoduchá práca, ktorú zvládne každý.



6 - Osobná asistentka

Asi každý úspešný podnikateľ, či manažér, dnes má osobnú asistentku, ktorá je jeho pravou rukou. Objednáva mu taxi, dohaduje stretnutia, objednáva ho k lekárovi na prehliadku, či hľadá darček na narodeniny pre jeho ženu (aj to sa mi stalo). Popravde, toto je moja najobľúbenejšia služba, ktorú zvládne každý. Nepotrebuješ na to nič vedieť, len musíš rada komunikovať, hľadať a byť spoľahlivá.



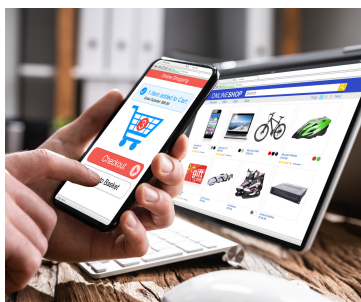
7 - Oslovovanie a hľadanie klientov

Inými slovami - online obchodný zástupca. Každá firma predáva nejaké služby alebo produkty. Tvojou úlohou je nájsť kontakt na potenciálnych klientov (napr. fitness centrá v KE kraji), zavolať im a ponúknuť im služby danej firmy (napr. program na správu klientov). Tvojou náplňou bude hľadanie, volanie a predávanie. Toto je už ťažšia služba, ktorá je hlavne pre extrovertov, ktorí radi volajú a vyjednávajú. Zato je super platená.



8 - Vybavovanie a organizovanie

Zorganizovať teambuilding, vyhľadať priestory, objednať ich, zarezervovať autobus tam aj späť, objednať stravu, catering, dezerty, čapované pivo, postarať sa o program na after party... Vidíš sa v tom a baví ťa to? V tom prípade začni ponúkať aj organizovanie eventov. Firmy potrebujú ľudí na organizovanie teambuildingov, ľudia potrebujú niekoho na organizovanie dovolenky... Ak máš organizačné schopnosti, predaj ich!



9 - Správa webu/eshopu

Ak v dnešnej dobe nemá firma web, ako keby na internete ani neexistovala. 99% tvojich klientov má web alebo eshope, cez ktorý získavajú zákazníkov. Úlohou VA je sa o tento web starať. Aktualizovať ceny produktov, popis produktov, pridávať nové produkty do eshopu, odstrániť neaktuálne produkty, ktoré nie sú sklado. Aj keď to znie zložito, nemaj strach. Každá firma ťa najprv vo svojom systéme zaškolí.



10 - Online marketing a platená reklama

Online marketing je niečo, čo nás síce v škole neučili, no po týchto službách je čoraz väčší záujem a ak chceš pracovať z domu a zarábať si nadpriemerne, tieto služby by si mala ako VA ovládať. Patrí sem tvorba a správa reklamných kampaní na Google, Facebooku, SEO, email marketing a iné. Každá firma na internete chce čo najviac predajov. A na získanie nových zákazníkov slúži práve internetová reklama. Ak vieš takúto reklamu vytvoriť, nastaviť a spustiť, firmy ťa budú milovať. Ak to neovládaš, odporúčam ti vzdelávať sa tu.



BONUS: Tvoja odbornosť

Ak máš vyštudovanú školu, rôzne kurzy a si dobrá v nejakej konkrétnej odbornej činnosti (napr. účtovníctvo, dane, marketing, programovanie...), pridaj do svojej ponuky aj tieto služby. Môžeš tak byť špecializovaná virtuálna asistentka, ktorá firmám na diaľku pomáha len v 1 špecifickej činnosti, v ktorej je dobrá. Alebo si môžeš túto tvoju odbornosť pridať ako bonusovú službu, ktorú budeš ponúkať spolu s bežnými činnosťami VA.

Teraz si potrebuješ určiť, ktoré služby budeš ponúkať a ktoré nie. Nižšie nájdeš zoznam top činností ešte raz. Zaškrtni si každú službu, ktorú vieš ponúkať a **zostav si svoj zoznam služieb VA (vybrať si musíš minimálne 1, maximálne všetkých 10).**

- | | |
|--|--|
| ☐ Tvorba obsahu na sociálne siete | ☐ Osobná asistentka |
| ☐ Tvorba grafiky | ☐ Oslovovanie a hľadanie klientov |
| ☐ Copywriting a písanie článkov | ☐ Vybavovanie a organizovanie |
| ☐ Komunikácia so zákazníkmi (email, chat) | ☐ Správa webu/eshopu a vybavovanie objednávok |
| ☐ Hľadanie informácií na internete | ☐ Online marketing a platená reklama |

To samozrejme nie je všetko, čo VA môže robiť. Ovládaš alebo vyštudovala si niečo, čo v zozname nie je? Dopíš si to nižšie:

KOĽKO SI BUDEM PÝTAŤ?

Ďalší krok je zamyslieť sa nad tým, koľko si budeš pýtať za hodinu svojej práce ako VA. **Priemerná mzda na SR je asi 8,2€/hod.** Či by si mala byť nadpriemer alebo podpriemer záleží od toho, **aká dobrá si, aké máš skúsenosti a povahové črty.** Keďže ako VA pracujem už roky, dala som dokopy 4 základné vlastnosti, ktoré od teba klienti budú požadovať a ktoré rozhodnú o tom, či ti klienti zaplatia viac alebo menej. Nejde len o tituly z VŠ. Tieto 4 vlastnosti sú podľa mňa kľúčové a ešte dôležitejšie, než 3 vysoké školy. **Ohodnot' sa v každej otázke od 1 do 10 a na konci si body spočítaj.** Podľa toho, koľko bodov získaš spolu, si určíš hodinovú sadzbu, ktorá bude spravodlivá.

AKO VEĽMI JE NA MŇA SPOL'AH?

1 - nikdy nedodržiavam deadline, na všetko vždy zabudnem, som nezodpovedná.

10 - nikdy som deadline nezmeškala a mám perfektnú organizáciu v práci a úlohách.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

MÁM V SLUŽBÁCH, KTORÉ SOM SI VYBRALA, DOSTATOČNÚ PRAX?

1 - znamená, že som to nikdy nerobila a som úplný amatér, ešte sa len začínam učiť.

10 - znamená, že som na všetko expert s 10 ročnou praxou.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

RADA KOMUNIKUJEM A PRACUJEM S ĽUĎMI?

1 - mám strach niekomu cudziemu zavolať a niečo vybavovať.

10 - milujem prácu s ľuďmi, rada volám a nemám problém osloviť cudzích ľudí na ulici.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

RÝCHLO SA UČÍM A OVLÁDAM VEĽA PRAKTICKÝCH VECÍ?

1 - v ničom nie som dobrá, nie som vôbec technický typ, neviem ani aktualizovať mobil.

10 - čo chytím do ruky, to ovládam, nerobí mi problém za 1 deň sa čokoľvek naučiť.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Spočítaj si všetky body vo všetkých 4 kľúčových otázkach a napíš si nižšie súčet bodov zo všetkých otázok:

Ak si dosiahla **35 až 40 bodov**, tvoja hodinová sadzba môže byť **15€/hod.**

Ak si dosiahla **30 až 34 bodov**, tvoja hodinová sadzba môže byť **12€/hod.**

Ak si dosiahla **25 až 29 bodov**, tvoja hodinová sadzba môže byť **9€/hod.**

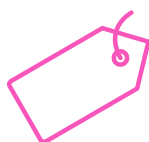
Ak si dosiahla **20 až 24 bodov**, tvoja hodinová sadzba môže byť **7-8€/hod.**

Ak si dosiahla **15 až 19 bodov**, tvoja hodinová sadzba môže byť **6-7€/hod.**

Ak si dosiahla **10 až 14 bodov**, tvoja hodinová sadzba môže byť **5-6€/hod.**

Ak si dosiahla **5 až 9 bodov**, tvoja hodinová sadzba môže byť **5€/hod.**

Ak si dosiahla **3 až 5 bodov**, tvoja hodinová sadzba môže byť **4€/hod.**



Teraz si napíš svoju finálnu hodinovú sadzbu, ktorú si budeš pýtať (€/hod.):

PS: Ak si veľa bodov nezískala a tvoja hodiná sadzba je nízka, nebuď frustrovaná. Aj tak môžeš byť VA. Sama som začínala na 4€ za hodinu a trvalo mi určitý čas, kým som sa naučila všetko, čo úspešná a "drahá" VA potrebuje vedieť a zvýšila svoju sadzbu na 20€. Ber to ako budovanie kariéry a ak sa nevzdáš, o pár mesiacov, či rokov táto sadzba môže byť ďaleko vyššia. Práca virtuálnej asistentky je o neustálom vzdelávaní a zlepšovaní svojich skills. S každým klientom sa naučíš niečo nové. Zčať ale niekde treba.

PS2: Ak ovládaš plynule angličtinu (na komunikatívnej úrovni) a chceš pracovať aj s medzinárodnými klientmi, k svojej sadzbe si môžeš pripočítať 3€ až 6€ navyše.

Aby si dosiahla cieľ tejto výzvy, čo je zarobiť si **za 30 dní svojich prvých 500€ ako VA**, potrebuješ si vypočítať, koľko hodín virtuálnej asistentky potrebuješ najbližších 30 dní predať.

Ak je tvoja hodinová sadzba 5€/hod, na dosiahnutie 500€ potrebuješ pracovať 100 hodín.

Ak je tvoja hodinová sadzba 10€/hod, na dosiahnutie 500€ potrebuješ pracovať len 50 hodín.

Nižšie si preto vypočítaj, koľko na dosiahnutie svojho cieľa musíš pracovať:

Napiš si ešte raz svoju hodinovú sadzbu:

Vydeľ 500€ (cieľ výzvy) svojou hodinovou sadzbou:

500€ / € = hodín

Príklad:

$500€ / 10€ = 50 \text{ hodín}$

(výsledok môžeš zaokrúhliť nadol)



TIP: Miesto hodinovej sadzby predávaj balíčky služieb po 10 hodín. Teda najmenší počet hodín, ktorý si u teba bude môcť klient objednať, je napríklad 10 hodín. Druhý balíček môže byť 20 hodín a tretí 50 hodín. Takto dosiahneš svoj cieľ rýchlejšie a nepotrebuješ ani veľa klientov.



AKO NÁJŠŤ KLIENTOV?

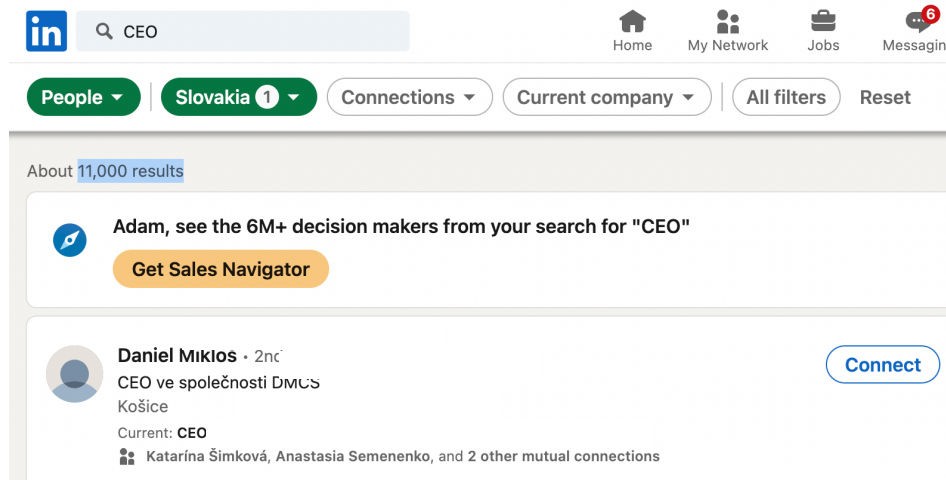
Ak už vieš, čo budeš robiť (služby, ktoré si si vybrala), koľko si za hodinu práce budeš pýtať a koľko hodín musíš najbližších 30 dní pracovať, aby si cieľ 500€ splnila, ostáva už len nájdenie klientov, ktorí si tvoje služby virtuálnej asistentky objednajú. V tejto časti ťa čaká to najťažšie, pri čom väčšina skončí. Pred tým, než budeš pokračovať, si preto daj ešte aspoň 1 kávu. :) Ideme hľadať klientov...



Asi najbežnejší spôsob, ako si VA dokáže nájsť klientov, je oslovenie firiem zo svojho okolia. Či sú to reštaurácie, fitness centrá, kaderníctva, salóny krásy, zmrzlinárne, bary, kaviarne alebo penzióny, na tom nezáleží. Každý podnik potrebuje spravovať sociálne siete a budovať si brand, potrebuje odpisovať na emaily zákazníkom, potrebuje dvíhať telefóny a spravovať objednávky... A aj keď to nebude priamo podnik, môže to byť samotný majiteľ podniku alebo manažér, ktorý pre svoju prácu nemá čas na rodinu, či samého seba a môže potrebovať pomoc virtuálnej asistentky. Tvoj potenciálny klient môže byť naozaj každý, od kaderničky, cez športovca, až po influencera.

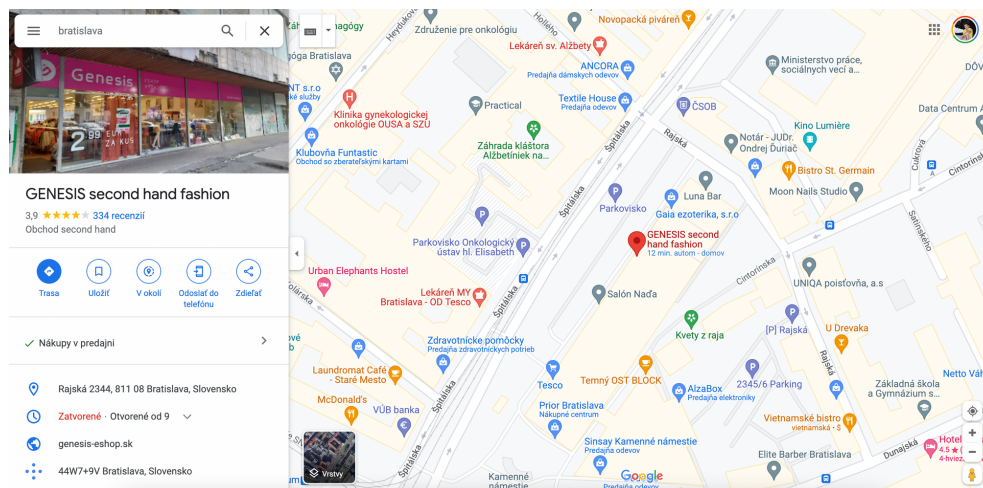
To, čo ideš urobiť teraz, je **spísať si zoznam 50 podnikov alebo podnikateľov vo svojom okolí + vyhľadať na nich kontakt** (ideálne email). Vyčleň si na túto úlohu minimálne 1 hodinu. Ak sa pýtaš, prečo až 50 podnikov, je to z jednoduchého dôvodu. Nie každý, komu v ďalšom kroku svoje služby VA ponúkneš, hneď bude mať záujem. V praxi ti odpíše max 5-10% kontaktov a **z toho bude mať reálne záujem 1-2%**. Takto funguje obchod a ak chceš získať 1 klienta, potrebuješ ich osloviť 50. Ak chceš 10 klientov, potrebuješ ich osloviť 500. Je to jednoduchá matematika, ktorej sa potrebuješ držať a na začiatku ísť skôr na kvantitu, než kvalitu. **Nikdy nevieš, kto o tvoje služby môže mať záujem.** V praxi si nakoniec od teba tvoje služby kúpi niekto, o kom by si to nikdy nepovedala.

RÝCHLE TIPY, KDE NÁJŠŤ KONTAKT NA POTENCIÁLNYCH KLIENTOV



LinkedIn - zoznam 11 000 podnikateľ'ov alebo riaditeľ'ov (CEO).

Ak máš LinkedIn - profesijnú sociálnu sieť, v nej si vieš vyhľadať priamo ľudí, ktorých vieš osloviť. Môžeš si do vyhľadávacieho poľa napísať "CEO," "podnikateľ," "entrepreneur" a pod. a nájde ti len na SR 11 000 ľudí, s ktorými sa vieš spojiť a ponúknuť im svoje služby. Ľahko vieš vo vyhľadávaní filtrovať (napr. ľudia len zo SR alebo ak vieš anglicky, kľudne hľadať globálne).



Google maps - zoznam všetkých podnikov a kontaktov v okolí.

Otvor si Google maps, napíš si tam mesto, v ktorom bývaš (alebo najbližšie veľké mesto k tvojmu bydlisku, aby si v prípade osobného stretnutia nemusela ďaleko dochádzať), priblíž si mapu na konkrétne ulice a Google ti zobrazí väčšinu podnikov v danej lokalite. Ak si na nejaký podnik klikneš, Google ti zobrazí rovno aj jeho kontakt, web, adresu a ďalšie info. Odporúčam ti zamerať sa na čo najmenšie podniky (McDonald's asi VA potrebovať nebude).

ZOZNAM 50 POTENCIÁLNYCH KLIENTOV:

1. podnik:..... Kontakt:
2. podnik:..... Kontakt:
3. podnik:..... Kontakt:
4. podnik:..... Kontakt:
5. podnik:..... Kontakt:
6. podnik:..... Kontakt:
7. podnik:..... Kontakt:
8. podnik:..... Kontakt:
9. podnik:..... Kontakt:
10. podnik:..... Kontakt:
11. podnik:..... Kontakt:
12. podnik:..... Kontakt:
13. podnik:..... Kontakt:
14. podnik:..... Kontakt:
15. podnik:..... Kontakt:
16. podnik:..... Kontakt:
17. podnik:..... Kontakt:
18. podnik:..... Kontakt:
19. podnik:..... Kontakt:
20. podnik:..... Kontakt:
21. podnik:..... Kontakt:
22. podnik:..... Kontakt:
23. podnik:..... Kontakt:
24. podnik:..... Kontakt:
25. podnik:..... Kontakt:

ZOZNAM 50 POTENCIÁLNYCH KLIENTOV:

26. podnik:..... Kontakt:
27. podnik:..... Kontakt:
28. podnik:..... Kontakt:
29. podnik:..... Kontakt:
30. podnik:..... Kontakt:
31. podnik:..... Kontakt:
32. podnik:..... Kontakt:
33. podnik:..... Kontakt:
34. podnik:..... Kontakt:
35. podnik:..... Kontakt:
36. podnik:..... Kontakt:
37. podnik:..... Kontakt:
38. podnik:..... Kontakt:
39. podnik:..... Kontakt:
40. podnik:..... Kontakt:
41. podnik:..... Kontakt:
42. podnik:..... Kontakt:
43. podnik:..... Kontakt:
44. podnik:..... Kontakt:
45. podnik:..... Kontakt:
46. podnik:..... Kontakt:
47. podnik:..... Kontakt:
48. podnik:..... Kontakt:
49. podnik:..... Kontakt:
50. podnik:..... Kontakt:



Mám zoznam 50 podnikov/podnikateľov hotový.

Ako klientov osloviť?

Dať dokopy zoznam ľudí/firiem, ktoré o tvoje služby VA môžu mať záujem, je jedná vec. No ako tieto kontakty osloviť tak, aby čo najviac z nich malo záujem, je vec druhá. Najefektívnejší spôsob, ktorý som na začiatku využívala ja a našla si takto prvých klientov, je priamo oslovenie danej firmy emailom. Nižšie ti preto dám overenú šablónu správy, ktorú som na oslovovanie používala ja a ktorou môžeš tieto podniky osloviť aj ty.



Pekný deň!

Tu napíš niečo osobné, aby to neznelo ako hromadný SPAM, napr. ako si tento podnik našla, prečo si sa ho rozhodla osloviť, kto ti ho odporučil...

Dostala som sa do bodu, kedy som si uvedomila, čo milujem najviac a rozhodla som sa ponúkať služby virtuálnej asistentky - pomáhať podnikateľom mať viac času a zabrániť im vo vyhorení.

Dokážem za malých podnikateľov prebrať neproduktívne úlohy, na ktoré im neostáva čas alebo energia, aby sa mohli venovať len rozvoju svojho podnikania, rodine, či sebe. Viem vám pomôcť konkrétne s (tu spíš všetky služby, ktoré si si na začiatku vybrala).

Nachádza sa vo vašej dennej alebo pracovnej rutine niečo, s čím potrebujete pomôcť? Ak áno, rada si s vami zavolám a nezáväzne zistím viac o tom, ako vám môžem pomôcť. :)

Podpis.

(ak máš web, brutálne to zvýši dôveryhodnosť)

PRÍKLAD HOTOVÉHO EMAILU:

Pekný deň!

V našom mestečku bývam už 25 rokov a váš penzión poznám perfektne, dokonca som tam bola aj pár krát s rodinou ubytovaná.

Dostala som sa do bodu, kedy som si uvedomila, čo milujem najviac a rozhodla som sa ponúkať služby virtuálnej asistentky - pomáhať podnikateľom mať viac času a zabrániť im vo vyhorení.

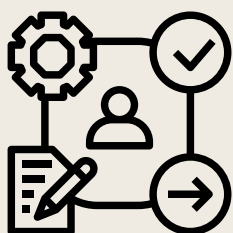
Dokážem za malých podnikateľov prebrať neproduktívne úlohy, na ktoré im neostáva čas alebo energia, aby sa mohli venovať len rozvoju svojho podnikania, rodine, či sebe. Viem vám pomôcť konkrétne so správou sociálnych sietí, tvorbou grafiky, viem za vás na diaľku odpovedať zákazníkom na emaily/telefóny, písať blog o našom meste a možnostiach v ňom, spravovať rezervácie, ale môžem vám pomôcť aj v osobných veciach ako je organizácia dovolenky, hľadanie informácií, tvorba databázy a pod.

Nachádza sa vo vašej dennej alebo pracovnej rutine niečo, s čím potrebujete pomôcť? Ak áno, rada si s vami zavolám a nezáväzne zistím viac o tom, ako vám môžem pomôcť. :)

S pozdravom,

Ing. Kristína Janečková

www.pinkasistent.sk



Teraz ostáva už len prax. Otvor si svoju emailovú schránku a oslov ich (ideálne emailom, ak email nenájdeš, môžeš ich osloviť aj cez FB/LI). Jednoducho oslov 50 podnikov a ponúkni im svoje služby. Nezáväzne, s dobrým úmyslom. Nemaj strach, ideš im pomôcť!



Oslovila som všetkých 50 podnikov s týmto emailom.

Problémy

NAJČASTEJŠIE MÝTY A STRACHY

Mýtus 1

Ak niekoho oslovím, budem ho len otravovať.

To, že niekomu pošleš email s tým, že mu ideš pomôcť mať viac času na rodinu a že zaňho preberieš neproduktívne úlohy vo firme, vďaka čomu veľa podnikateľov vyhorí, nie je otravovanie. Neverila by si, koľko podnikateľov ti reálne za túto možnosť, resp. oslovenie poďakuje. Nejdeš nikoho otravovať. Ideš mu pomôcť!

Nikto o moje služby nebude mať záujem.

Samozrejme, nie každý, koho oslovíš, bude mať záujem. Niektoré firmy jednoducho nemajú budget, niektoré firmy už majú asistentky a niektorí podnikatelia si chcú všetko robiť sami navždy. Neber si ale tieto odmietnutia osobne a nájdi 1 zo 100, ktorý o tvoje služby záujem mať bude. Vždy je to len otázka času.

Mýtus 2

Mýtus 3

Mám strach, že to nebudem vedieť robiť.

VA som už niekoľko rokov a vždy sa nájde klient, ktorý mi dá robiť niečo, čo som nikdy pred tým nerobila. Nemaj z toho strach. Ak niečo nebudeš vedieť, v 99% prípadoch ti vždy klient vysvetlí, ako to chce a ako sa to robí. Nikto nevie všetko na svete a klienti si to uvedomujú. VA je o neustálom učení a teraz nemusíš vedieť nič.

Som introvert a nerada niekoho oslovujem.

Sama som mala tento strach, keď som začínala. Tiež nie som typ človeka, ktorý oslovuje cudzích ľudí s radosťou. No život 40 rokov v kancelárii a iba 20 dní v roku na dovolenku ma donútilo sa prekonať. Toto je len o prekonaní komfortnej zóny. Nájdi si aj ty svoju motiváciu. Prvý email je najťažší, potom to už ide ľahko.

Mýtus 4

Vyhodnotenie

ŠTATISTIKY A VYHODNOTENIE

Ak si podniky oslovila a rozoslala emaily, počkaj 2-3 pracovné dni a následne sa pusti do tejto úlohy. V tejto úlohe si urobíme vyhodnotenie.

Kolko emailov som rozoslala?

Kolko odpovedí mi prišlo?

Kolko klientov som získala?

Vyššie môžeš vidieť svoju štatistiku. Normálne je, ak ti odpíše 5-10% a 1-2% si tvoje služby objednávajú. Vydeľ si preto počet rozoslaných emailov s odpoveďami a získanými klientmi, aby si vedela vlastnú štatistiku:

Koľko % potenciálnych klientov mi odpovedalo?

Počet rozoslaných emailov / koľko klientov mi odpovedalo =

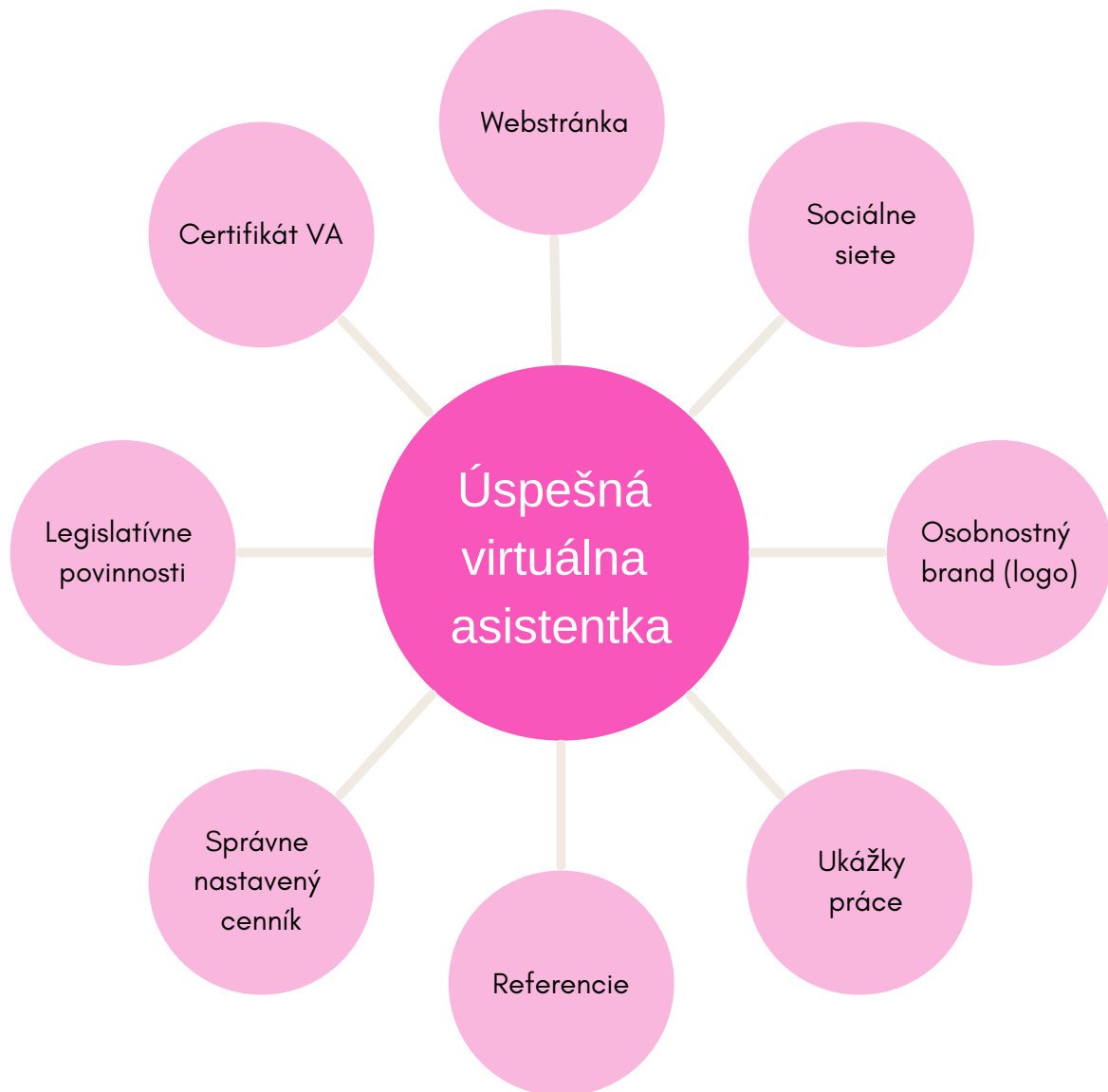
Koľko % kontaktov si moje služby aj reálne objednalo?

Počet rozoslaných emailov / koľko klientov si získala =

Úspech

AKO ZLEPŠIŤ ŠTATISTIKY?

To, koľko potenciálnych klientov ti odpíše a koľko z nich ti aj reálne zaplatí a objedná si nejaký počet hodín virtuálnej asistentky, závisí na viacerých faktoroch:



Ak je tvoja štatistika zlá a nepodarilo sa ti získať klienta, t.j. nikto z 50 podnikov, ktoré si oslovila, si tvoje služby VA neobjednal, potrebuješ buď osloviť ďalšie podniky alebo výrazne zlepšiť svoju štatistiku jedným z 8 bodov, ktoré sú popísané vyššie. Každý jeden z týchto 8 bodov vyššie môže tvoju štatistiku zlepšiť od 10% až do 50%. VA je o vzdelávaní a stálom zlepšovaní.

Motivácia

AKO ZÍSKAŤ SILU POKRAČOVAŤ

Nedávno mi jedna moja študentka písala, že sa jej nedarí. Urobila všetko, oslovila firmy, no nikto si jej služby neobjednal. Nebola prvá a ani posledná, komu sa to stane. Napísala som jej, nech dá nabok emócie a jednoducho klientov oslovuje ďalej. Prekonala sa a o 16 hodín neskôr mi napísala toto:



Nikdy nevieš, kto a kedy ti povie áno a objedná si tvoje služby. Všetko je to o vytrvalosti a toto patrí k podnikaniu. Hľadanie klientov, neustále oslovovanie a dočasný život vo frustrácii, že ti nikto ešte neodpísal, je daň za to, aký život vďaka predaju služieb VA môžeš získať. Môžeš pracovať z pláže, byť celý rok na dovolenke, venovať sa deťom, pričom nemáš žiadnu viazanosť na 8 hodín denne. Žiadne dochádzanie do práce, vďaka ktorej svoju rodinu vidíš len ráno a večer. Svoju prácu jednoducho urobíš vtedy, keď sa ti chce a odkiaľ chceš. Musíš to ale na začiatku prekonať, nezamýšľať sa nad tým a oslovovať potenciálnych klientov denne. Patrí to k začiatku kariéry VA a takto som začínala aj ja. **Ak budeš dodržiavať tento postup, nie je to o tom, či sa ti podarí získať klienta, ale kedy sa ti to podarí.** Bud' vytrvalá...

Challenge

TVOJICH 30 DNÍ ZAČÍNA

Challenge začíná. Je čas makat! V prvom kroku si napíšeš dnešný dátum, kedy tvoja výzva začína + dátum o 30 dní neskôr, kedy výzva končí.

Začiatkový dátum	Konečný dátum (o 30 dní)
-------------------------	---------------------------------

Po tom, čo si si zapísala začiatkový dátum výzvy, máš 30 dní na to, aby si zarobila 500€ ako VA. Vďaka cvičeniam vyššie už vieš, aké služby môžeš predávať, koľko si za nich pýtať a koľko hodín VA musíš na splnenie predať. Už vieš, ako osloviť klientov. Teraz je to len v твоjich rukách.

Po 30 dňoch sa sem vráť a výzvu vyhodnot':

Koľko hodín som predala?

Koľko som za 30 dní ako VA zarobila?

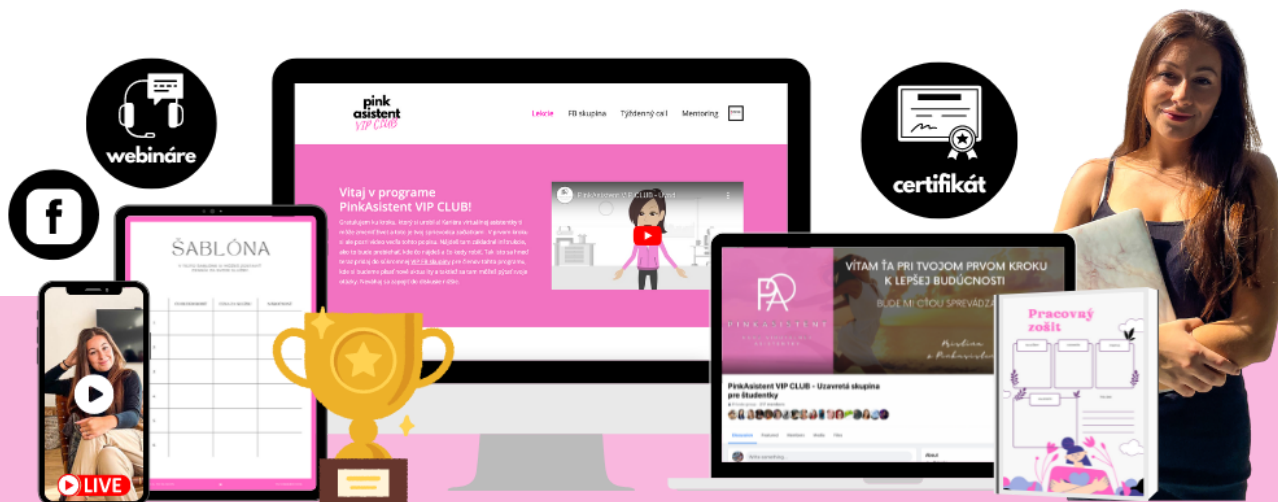


Splnila som výzvu!

Ak sa ti výzvu splniť nepodarilo, zamysli sa nad tým, čo by si mohla zlepšiť a čo všetko sa ešte potrebuješ naučiť:
--

Premium

Nakopni svoju kariéru 10x rýchlejšie



Pre tých, ktorí chcú viac a myslia to s kariérou virtuálnej asistentky vážne, som pripravila prémiový **7-týždňový program PinkAsistent VIP Club**, vďaka ktorému sa úspešnou VA stane vyslovene každý! V tomto programe ťa čaká oveľa, oveľa viac:

- Výber 66 služieb virtuálnej asistentky a výber špecializácie
- Tvorba balíčkov služieb + vlastné portfólio a prezentácia
- Tvorba vlastného osobného brandu, loga a sociálnych sietí
- Tvorba vlastného webu na prezentáciu tvojich služieb VA
- Ako hľadať klientov cez inzertné portály a ako tvoriť inzeráty
- Ako hľadať klientov cez LinkedIn, FB, agentúry, pracovné portály
- Základy online marketingu a spustenie vlastnej platenej reklamy
- Aplikácie a nástroje, ktoré potrebuje ovládať každá VA
- Nový challenge na 1500€ o fyzickú trofej
- BONUS: Podporná VIP FB skupina s mojou pomocou
- BONUS: Každý týždeň živé webináre + Q&A

Viac info a prihlášku nájdeš na: **www.pinkasistent.sk/vip-vyzva**