

NA VOLNÉ NOZE

11.-12.6.

Mindset

nejdůležitější je náš
nastavení mysli
o podnikání

stýkejte se s podnikateli,
formujte mindset



FREE lancer



je středem
jeho podnikání,

bez něho by to nebylo

práce,
not business

je hlavním nosičem
podnikání

očekávání
zákazníků

není určeno
legální formou

plynouce
z toho

ODBORNOST

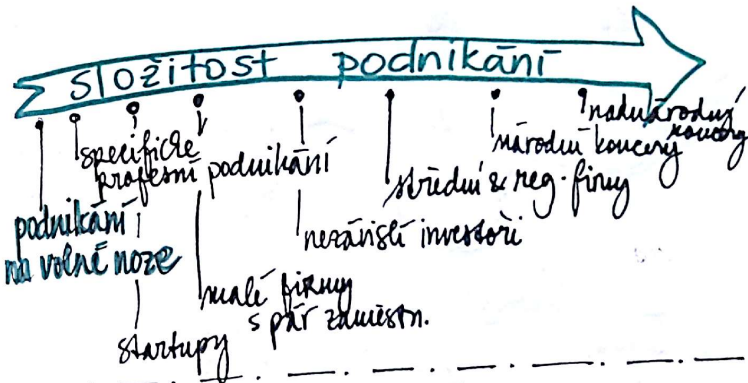
silný
osobní
kapitál

STAROBYLÁ TRADICE
drobného,
PODNIKÁNÍ

NEZÁVISLÝ



PROFESIONÁL



na volné noze

firmy podnikání

- znalostní kapitál
- zakázky i v rozjezd
- vystupování pod obecným jménem
- den = 24h = klienti to chápou
- poptávka regulována cenou
- start/konec = hned
- bezpečné podnikání s malou investicí

- majetkový kapitál
- rozjezd až po založení firmy
- tvorba a budování značky = \$ + ochrana
- očekávání okamžité obsluhy
- poptávka pokryta navýšením kapacity
- start/konec = týdny/měsíce
- vyšší vklad si často žádá celého člověka



KONZULTACE

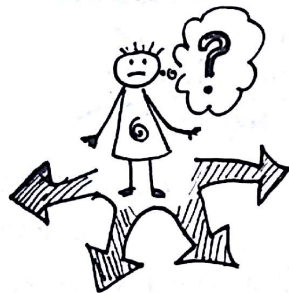
Důležitá rozhodnutí
(legální, značka...)
nedělejte intuitivně
→ radši si zaplatte!

nespolahlivosť na explicitnej úrovni = chaos
 že nemáme podnikanie na dobrej úrovni

spoľahlivosť = obrovská príležitosť!!!

bez úmluv a komplikácií // moja celková vizitka
 kľúč k záležakám, ku ktorým sa "bežní" ľudia nedostanú
 skvele organizovaní ľudia

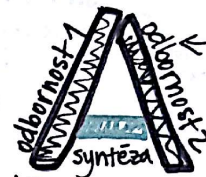
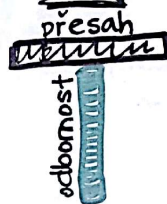
Bez skúsenosti se nevypláči rozhodovať se intuitívne



PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR

- * dlhodobý, konzistentný, promyšlený
- * stanovuje, čo je jadróm mého podnikaní
- * pokiaľ by to ale bolo niečo väčšie, radšej to konzultujke

TYP PROFESIONÁLŮ



tyto 2 odbornosti jsou ale hodně odlišné

dlouhodobě ne tolik výnosně, protože trh na nás tlačí → specializace

Pokud máš jasno v tom, co děláš, mal by si být schopný vysvětlit to 10-15 vetami



Nadšení
 je sice důležité, ale být v něčem výjimečně **dobry** je důležitější!



Neustále zlepšování se, specifikování, zvyšování odbornosti, co REFLEKTUJE TRH!

jak mailingem
komunikujeme náš **BRAND**?



KOMUNIKAČNÍ MODEL bude až vše, ve kterém
se prodáváme
BUSINESS MODEL

www.xero.com
www.neelpatel.com

paralela
s našim webem

a v téhle
tučavě kouřové
je, že výsledky
jsou měřitelné

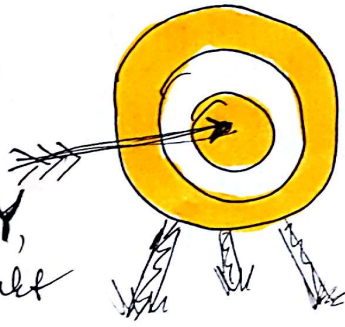
Pojďte dovnitř... ale musíte si nás najít,
ve které místnosti jsme...

Nehledáme klienty, kteří chtějí tréninky...
... hledáme klienty, kterým to není jedno!
nový a spojení s businessem



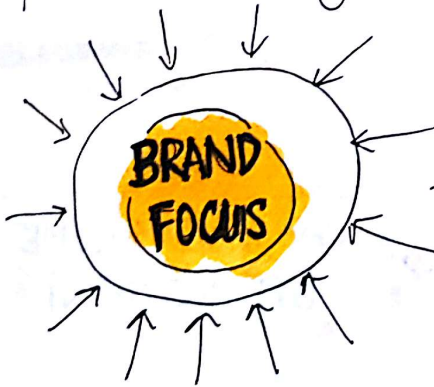
**JAK VÁM MŮŽEME
BÝT UŽITEČNÍ?**

Komunikovat
BENEFITY
& **VÝSLEDKY**,
ne náš produkt

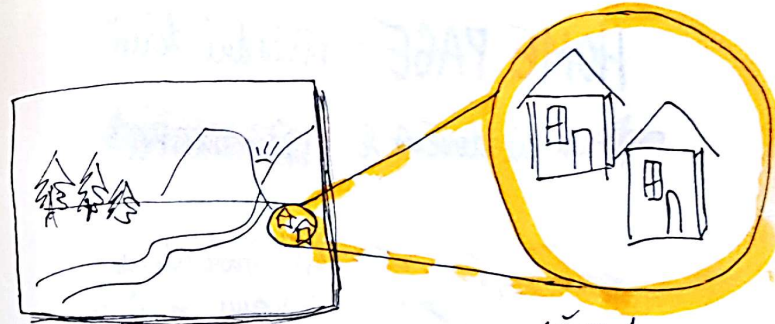


ikdyž je to jenom klíček, kupujem si kusok W sveta

... paralela s 1-denným tréningem...

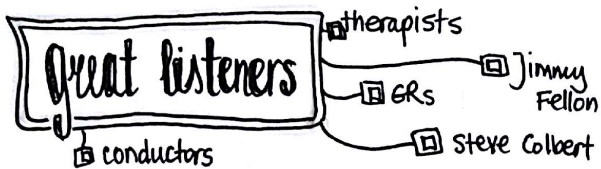


Toto musíme mať jasné



zameranie najprv na
BIGGER PICTURE..
(celkový BRAND positioning
& naše business strategy)

... až potom na
DETAIL
(= komunikácia
HRD výskumom)

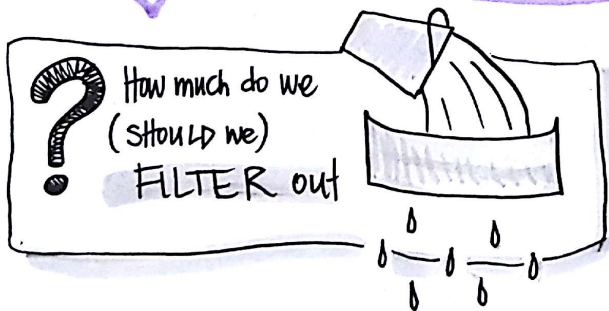


♥ & mind
being grounded
knowing our stand point

connection - community - being heard

Silence
is GOLD
& duck tape
is SILVER

japanese
saying



WHITEBOARD animation 101

by Mark
Montlux



TIPS

"Mac Guffin"

the object/product/service
How do they want it to be told?

let the client talk,
record them
& then rewrite

SCRIPT

1 page
14 pt
Double
Space
= 2 min

Cost & complexity...

... comes into place too!

IN PROCESS, what kind of question are you asking?

→ what's your intention & goal ???
Is it meaningful?

For follow-up, get someone ENTHUSIASTIC 😊😊😊

It's important to close the LOOP
so people know what happens
why they were doing it

What's your strategy on what to do with the charts afterwards?

Never think of yourself as only a graphic recorder!



Key note

by Scott McCloud

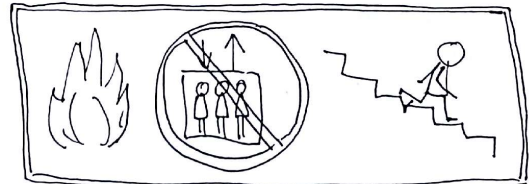
COMICS & VISUAL COMMUNICATION

amplification through simplification

facial expressions
communicate extensively

there are NO neutral visual decisions

it always communicates A MESSAGE



- ☐ we read from left to right
- ☐ do the symbols make sense? their order?

worriedream.com
Stry McCloud → mmeo presentation
Mark Gockt → powerpoint (Edward Tufte)

DAY 3.

YOGA



SELF-LOVE

Boundaries
Reliability
Accountability
Vault
Integrity
Non-judgement
Generosity



What 1 thing are you going to do by the end of today?

TRUST



Which one is Sanna?

I trust you!

Janina

Wow! I have issues trusting myself & she trusts me!

Pia

What a relief to be led!

Just let it go!

Monica



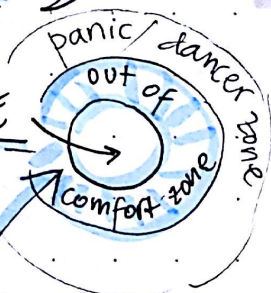
watching horrors

When were you out of comfort zone yesterday?

COMFORT ZONE

TIPS on getting out of comfort zone

where MAGIC happens



DAY 4.

morning sharing

THE day after Mr. Green

BYE

"Say Good-Bye to the World you thought you lived in"



scorpion

frog

Why would I sting you?
If I hurt you,
I hurt myself as well!

why did you sting me?

...and here, in the middle, the scorpion stings the frog...

Because it is in my nature.

2.

PILLAR

certainly

Whatever I say of you, it is about me!

- either it is me already (I have a lot of it)
- or I wish to be like this (or I repress that)

... and maybe it is also about you...

question

PROJECTION

close relationships & kids & parents

here we project the most

the thing that drives us crazy is the one we need to deal with the most! (strongest projections)

so there's no rational for feeling hurt, sad etc.

emotional patterns

the more emotionally intense, the more projection it is

"You're WELCOME!"

Mr. Green = PROJECTION SHIT STORM!

what we gave to others was mainly ABOUT US!