Pytania do Ciebie:

1. Chciałbym, żebyś podał mi swoje dni i godziny, kiedy macie największą dyspozycyjność – to pomoże mi dobrać terminy indywidualnych spotkań oraz Terminy naszych wspólnych sesji z całą grupą MBA

2. Przygotuj Twoje 3 mocne strony w czym czujecie się dobrze, np: żywienie kobiet, żywienie w sporcie itd. Oraz 3 słabe strony – np. budowanie swoje marki osobistej.

3. Czego oczekujesz po MBA ? – tutaj możesz sobie polecieć

4. Formę nauki – jaka Wam najbardziej odpowiada ( to do zadań specjalnych).

5. Formę pracy z klientem / klientami , usługą jaką oferujecie.

6. Gdzie do tej pory widzieliście swoje największe problemy

7. Kto z polskiej sceny żywieniowej, treningowej, biznesowej robi na Was największe wrażenie.

8. Dlaczego zdecydowałeś się na Ten Mentoring i pracę właśnie ze mną ?

9. Jakie Materiały Cię interesują – Podcasty , badania, filmy, książki, ebooki.

10. Jaki jest Wasz nadrzędny cel – poza tym, czym się będziemy tutaj zajmować

11. Ile obecnie zarabiasz – możesz podać całość, możesz podać tylko fragment tego elementu nad którym będziemy pracować.

12. Ile chciałbyś zarabiać – jaki jest Twój cel finansowy

13. Ile czasu dziennie chcesz poświęcić na pracę ?

14. Jak chcesz być postrzegany w branży ?

15. Kogo uważasz za potencjalną konkurencję ?

16. Jakie rzeczy robi Twoja konkurencja, które cię inspirują ?

17. Czym dla Ciebie jest Branding ?

18. Jak rozumiesz Markę osobistą ?

Pytania do Twojego biznesu

1. Jak byś określił swojego potencjalnego klienta – do kogo mówisz? Jaki przekaz do niego trafia ?
2. Z kim chcesz pracować ? ( przedsiębiorcy / sportowcy / kowalscy / kobiety / mężczyźni )
3. Co chcesz im sprzedać?
4. Co w Twoim biznesie zabiera ci najwięcej czasu a generuje najmniejszy zysk?
5. Co w Twoim biznesie zabiera ci najmniej czas a generuje największy zysk ?
6. Jak ustalasz swój cennik ?
7. Jakie 3 największe wyzwania biznesowe obecnie stoją przed Tobą ?
8. Wypisz pomysły jakie miałeś na swój biznes i sposób w jaki chcesz go prowadzić – nie ważne jak głupio brzmią w Twojej głowie
9. Jeżeli miałbyś zaczynać swój biznes od początku ( lub jeżeli jesteś na początku drogi) to wypisz 5 największych problemów, które mają lub mogą mieć Twoi przyszli kliencie
10. Jakie Wartości chcesz dostarczać swoim klientom poprzez Twój biznes ?
11. Jaki największe wyzwania zgłaszają Twoi kliencie w całym procesie pracy?
12. Co odróżnia Twój biznes i sposób w jaki chcesz pracować od Twojej konkurencji ?
13. Gdzie w branży widzisz niezagospodarowaną niszę? Jak chciałbyś wejść swoim biznesem w tą niszę ?
14. Jeżeli chcesz wejść w sferę gdzie widzisz brak miejsce – co powoduje, że to właśnie Twoja oferta , albo Twoje rozwiązania, albo Twój produkt będą unikalne ?
15. Jeżeli pracujesz obecnie z klientami – to ile czasu poświęcasz na jednego klienta ?
16. Jak wygląda Twój proces pozyskiwania klientów – opisz go.
17. Zastanów się, gdzie widzisz największy problem branży ?
18. Czy analizujesz swoje ruchy biznesowe ?
19. Jeżeli nie udało ci się pozyskać klienta, lub sprzedać produktu / usługi – to jaki powód słyszysz najczęściej ?
20. Jakie były niektóre z Twoich błędów lub kryzysów i jakie wnioski z nich wyciągnąłeś ?

Pytania do Marketingu

1. Kto w branży powoduje WOW ? Kogo obserwujesz z przyjemnością i kim się inspirujesz ?
2. Jaka forma Marketingu absolutnie ci nie odpowiada? ( patrz świecenie dupą i pokazywanie białka , tańczenie na tik toku )
3. Jaka forma Marketingu w branży ma dla Ciebie sens , albo w jakiej czujesz się dobrze ?
4. Jakie wartości chciałbyś dawać swojemu plemieniu ?
5. Czym dla Ciebie jest dobry marketing ?
6. Czy umiesz sprzedawać ?
7. Czy publikujesz i tworzysz treści z intencją ? Jeżeli tak – to jaką i jak rozumiesz intencje ?
8. Jaki jest cel Twojego marketingu ? ( pozyskać klienta, sprzedać produkt, zbudować plemie, zyskać obserwujących )
9. Ile czasu chcesz poświęcić na marketing ?
10. Podaj mi twoja social media i miejsca w których sprzedajesz / budujesz plemie ( strona, instagram )