

UVODNA PONUDA: obrađene teme

JOVANA:

3.2.2025.

- 4 min: Šta ako smatramo da naša ponuda ima jeftinu cenu?
- 11 min: Razlozi zašto kada imamo dobru ponudu, ali ipak sumnjamo u nju?
- 13 min: Kada je vreme za podizanje cene?
- 21 min: Kada je grupni, a kada individualni program dobra ideja?
- 39 min: 3 ponude i sve 3 dobre: kako odabrati i da li uopšte birati?
- 48 min: Šta raditi kada imamo uverenje "moram da se namučim da bih zaradila"?
- 57 min: Da li svoj stari posao kombinovati sa novim poslom - koučingom?
- 1h: Da li treba u biznisu raditi ono prema čemu imamo otpor?
- 1h 3 min: Prednosti programa koji je uvek otvoren za upis
- 1h 7 min: Da li ugovarati plaćene saradnje i preporuke sa kolegama iz industrije?
- 1h 11 min: Koliko dugo prodavati program koji lansiramo prvi put?
- 1h 14 min: Zašto veliki broj pratilaca na mrežama često ne vodi do velike prodaje?
- 1h 19 min: Šta kada imamo potrebu da se pravdamo zaposlenima gde trošimo svoje vreme?
- 1h 24 min: Razlike između kreiranja sadržaja na Youtube-u i na Instagramu
- 1h 32 min: Ako promenimo temu kojom se bavimo, da li to znači da niko više od postojećih klijenata neće hteti da radi s nama?
- 1h 34 min: Da li u besplatnom sadržaju možemo da damo isto što i u plaćenom sadržaju?
- 1h 37 min: Kako da znamo da li dobro komuniciramo ono što radimo?
- 1h 41 min: Koja je razlika između podcasta i videa: tehnički i psihološki?
- 1h 47 min: Šta kada tek počinjemo rad sa grupom, a nemamo iskustva? Koliko nam pripreme treba?

17.2.2025.

- Do 2 min: O razlici između slušanja programa prvi put i svakog narednog puta
- 3 min: Koji si tip osobe u grupnom programu: samo slušaš ili se redovno javljaš? Kako to utiče na tvoju prodaju?
- 14 min: Zašto je dobro krenuti sa lansiranjem programa iako ga još uvek nismo postavili savršeno?
- 23 min: Kako testirati da li nam je cena programa preniska?
- 32 min: Primer kako može doći do prodaje, a da ponuda još nije ni ponuđena.
- 43 min: Zašto nije ni do programa ni do cene kada se radi o količini prodaje?
- 47 min: Fokusirati se na jedno ili negovati više interesovanja istovremeno?Đ
- 57 min: Važnost grupnih ženskih programa i benefiti dugoročnog bivanja u zajednici
- 1h 2 min: Zašto preterana briga o tome da li klijenti imaju novca za rad sa nama može da ošteti način na koji kreiramo za džabe i za pare?
- 1h 4 min: Kako odlučiti da li su Facebook grupe potrebne u našim programima?
- 1h 9 min: Da li je moguće davati previše besplatnog sadržaja?
- 1h 17 min: Na koji način naš razlog za šta nam novac treba utiče na to koliko sebi dozvoljavamo da zaradimo?
- 1h 26 min: Kako formulisati poziv na akciju?
- 1h 31 min: Zašto mi sami nismo najvažniji deo našeg biznisa?

1.3.2025.

- 3 min: Kako da budeš tu za sebe kada te obuzmu traume iz prošlosti?

23 min: Kako obezbediti da klijenti koji kupe naš grupni program dobiju rezultat koji dobijaju iz individualnog rada sa nama?

38 min: Šta kada pogrešimo u isporuci onoga što smo obećali klijentima?

45 min: O promeni biznis modela na osnovu odgovora koje dobijemo od tržišta nakon testiranja

48 min: Građenje brenda onlajn - samostalno ili u partnerstvu?

51 min: Da li treba da ih "ubijemo" svoje manje ponude ako planiramo da prodajemo veće?

55 min: Da li u biznisu moramo imati godinu dana unapred definisano šta kada prodajemo?

58 min: Primer kada grupni koučing nije dobra ideja.

7.2.2026.

2 min: Određivanje ciljne grupe i kako se obraćati idealnim klijentima?

12 min: Kako postaviti strukturu programa?

16 min: Šta kada sam sve rekla kroz sadržaj?

19 min: Skaliranje biznisa

29 min: Segmenti ciljne grupe

32 min: Zašto je važno držati se jedne ponude i jednog mentora?

38 min: Šta kada je prodaja opala?

52 min: Postavljanje temelja biznisa na početku

28.2.2026.

2 min: Kako odrediti cenu, ponudu, način i tempo rada

14 min: Šta kada na tržištu na kom radim ima mnogo propusta u mojoj oblasti?

30 min: Kako da se vratiš u igru posle duže pauze u biznisu?

33 min: Kako vežbati misli koje jačaju veru o uspehu u biznisu?

37 min: Početak biznisa za psihoterapeute

47 min: Brisanje starog profila i kretanje iz početka

50 min: Kako kombinovati sadržaj za Instagram i Youtube i koji tip objava kreirati gde?

57 min: Šta je zapravo problem kada nema prodaje?

JELENA

10.2.2025.

- Kako da ispoljimo kreativnost u svom biznisu ako osećamo da imamo zabranu na nju?
- Možemo li biti i kreativni i uspešni u preduzetništvu?
- Osećaji sigurnosti i nesigurnosti – kako mogu da se formiraju i utiču na biznis?
- Kako neprorađene emocije izlaze na površinu odluke u našem biznisu?
- Kako nesigurnost u poslu može da se odražava na majčinstvo?
- Krivica zbog rada – kako uskladiti potrebe dece i potrebu za svojim ličnim razvojem?

24.2.2025.

- Šta kada se u nama smenjuju onaj deo nas koji veruje i onaj koji brine i kritikuje?
- Kroz šta je neophodno proći kada imam različite vrednosti u poslu od roditelja, a želimo da održimo odnos sa njima?
- Strahovi u poslu vezani za novac: "šta ako ostanem bez novca?"
- Kako se odražava na naš biznis kada zamenimo uloge sa roditeljima i preuzmemo brigu o njima?
- Šta raditi kada imam strah od plaćanja nečega za šta imamo i više nego dovoljno novca?

14.2.2025.

- O poverljivosti u grupi
- Koučing na temu: Moj sadržaj na mrežama nije dovoljno zanimljiv da privuče pažnju i zadobije poverenje u poređenju sa drugima.
- Koučing na temu: Kako da dopustim sebi da na lak način zaradim više novca?
- Koučing na temu davanja i pokazivanja svojih darova i talenata svetu

21.2.2025.

- Koučing na temu "Imam zadržku / blokadu da počnem svoj biznis"
- Koučing na temu "Nisam dovoljno dobra, treba da završim još jednu edukaciju"
- Kakvo značenje može da ima alergija?
- Blokada da prodajem i povećam cenu