

OBRAĐENE TEME NA ZUM BIZNIS KOUČING POZIVIMA SA JOVANOM

19.10.2025.

0 min: Uvod i 3 važna resursa

3 min: Kako prodavati na webinaru?

11 min: O strategiji u lansiranju programa

24 min: Šta kada nam trenutna strategija ne donosi rezultate i nema prodaje?

34 min: Kada je dosta da klijente hranimo sadržajem?

40 min: O pozivu na akciju

43 min: Kada stati sa lansiranjem?

46 min: Utisak o Biznis bazi

1h 2 min: Šta nam ostaje iz programa koje kupimo nakon što se oni završe?

1h 14 min: Saveti za početak kada nemamo tehničko znanje

1h 18 min: Kada se baviti otvaranjem firme i prijavom poreza?

5.10.2025.

1 min: O kreiranju memberšipa i programa za virtuelne asistente

19 min: Kako da formiramo cenu koju izgovaramo s lakoćom?

25 min: Da li nuditi i individualni i grupni rad i da li to zbunjuje klijente?

27 min: O optimizaciji Youtube kanala

37 min: O podizanju kredita

53 min: Kako slušati svoj unutrašnji glas?

59 min: Šta kada neko želi da uloži novac u naš biznis?

1h 4 min: Saveti za vebinare

21.9.2025.

1 min: Šta je sledeći korak kada su nam svi termini za rad sa klijentima popunjeni?

9 min: O kreiranju sadržaja kada smo na početku i fidbeku koji dobijamo od drugih

22 min: Da li razvijati dva onlajn biznisa paralelno?

30 min: Prelazak sa grupnog rada na individualni

33 min: O različitim vrstama kupaca

39 min: Čija je odgovornost klijentov rezultat?

41 min: Gde je granica deljenja privatnosti sa pratiocima?

52 min: O kreiranju sadržaja kada pozivamo na rad 1:1

54 min: Određivanje ciljne grupe

57 min: Razlika između plaćenog i besplatnog sadržaja

- 1h 1 min: O nazadovoljnim klijentima i da li nuditi garanciju za povrat novca?
- 1h 10 min: O promeni cene i sužavanju niše
- 1h 17 min: Određivanje imena programa
- 1h 25 min: O strahovima vezanim za trošenje novca
- 1h 38 min: Razlika u pojavljivanju uživo i onlajn
- 1h 43 min: Da li davati popuste i akcije u svojim programima?

7.9.2025.

- 1 min: Da li nam je potrebna vizija da bismo preduzeli akcije u biznisu?
- 7 min: O dovođenju gostiju u svoj podcast i lajvove
- 15 min: Primer kako lansiranje može delovati neuspešno, dok ne stignu prijave u poslednjem danu
- 22 min: Određivanje imena programa
- 24 min: Kako u svakoj fazi biznisa privlačimo drugi tip klijenata?
- 27 min: O neaktivnosti na mrežama i kreiranju evergrin baze sadržaja
- 33 min: Primer uspešne strategije za sadržaj na mrežama
- 37 min: Kako koristiti ebook u biznisu?
- 43 min: O kreiranju velikog programa: cena, trajanje, pozicioniranje, lista čekanja
- 49 min: O lošim testimonialima
- 52 min: O lansiranju programa u decembru, pred praznike
- 1h 1 min: O izmenama postojeće ponude i otvaranju novog Instagram profila
- 1h 13 min: Kako zabrana na želje utiče na naš biznis?
- 1h 16 min: Koliko moramo da se doterujemo pre nego što se pojavimo na mrežama?
- 1h 22 min: O pisanju svoje knjige i puštanju da nam bude lako
- 1h 36 min: Određivanje cene i trajanja ponude
- 1h 43 min: Šta kada uvek imamo isti broj klijenata i pitamo se "šta podrešno radim"?
- 1h 52 min: Kako se obraćati idealnim klijentima, a ne ljudima iz bliskog okruženja?

24.8.2025.

- 0 min: Prilika za stipendiju u Velikoj Britaniji i 30 prilika za umetnike
- 4 min: Prodaja grupnog i individualnog programa: da li mora samo jedno ili može oba?
- 13 min: Šta najviše dovodi do prodaje?
- 20 min: Kada ubiramo plodove svog rada?
- 25 min: O prodaji dve različite ponude
- 34 min: O komunikaciji svoje ponude
- 38 min: O memberšip ponudi
- 49 min: Primer dobrih prodajnih rezultata

53 min: Šta se dešava kada izmenimo svoju ponudu?
1h 2 min: Primeri zdravog postavljanja granica
1h 11 min: Primer dobrog predstavljanja na Instagramu
1h 20 min: O davanju otkaza na poslu
1h 23 min: Lična vrednost vs. vrednost izražena kroz cenu naše usluge
1h 31 min: O kreiranju memberšip ponude

10.8.2025.

0 min: O programu o novcu koji je bonus u Biznis bazi
3 min: O kreiranju manje ponude
13 min: O uverenju da moramo neprestano da radimo da bi nam biznis bio uspešan
30 min: Kako preduzimati akcije usklađene sa sobom?
38 min: Razlika između zajednice i grupe
40 min: Kako dobro iskoristiti Biznis bazu ako imamo mnogo privatnih problema?
44 min: Fidbek za sajt
59 min: Osvrt na biznis koji se gradi 3 godine, a sada donosi zadovoljstvo
1h 14 min: O kapacitetu za primanje novca
1h 33 min: Šta raditi kada smo zburnjeni i preispitujemo se u vezi sa našim biznisom?
1h 43 min: O pronalasku idealnog kanala za sadržaj
1h 53 min: O kreiranju više ponuda
2h 7 min: O gašenju starog i otvaranju novog profila na mreži

27.7.2025.

0 min: Šta obuhvata program o novcu koji je bonus u Biznis bazi?
4 min: Šta je sve od akcija radila Milja, koja vodi svoj biznis 2 godine i zaradila je 30.000 eur od početka?
10 min: Odakle da kreneš ako si na edukaciji za psihoterapeuta?
21 min: Da li raditi na domaćem ili stranom tržištu?
33 min: Šta ako sadržaj koji kačimo smeta našem šefu na trenutnom poslu?
37 min: Odakle krenuti ako ste tek ušli u Biznis bazu?
38 min: Kako odabrati akcije kad smo na početku, a imamo jako malo vremena na raspolaganju?
46 min: O metodologiji, filozofiji i procesu kroz koji vodimo klijente
56 min: Kada je vreme da se bavimo otvaranjem firme?
59 min: Kada je vreme da razmišljamo o prodajnoj strani (lending pejdžu)?
1h 5 min: Šta kada nam se javljaju stari klijenti koji žele stari oblik rada?
1h 11 min: Šta radimo kada imamo interakciju sa pratiocima, ali nema prodaje?

1h 35 min: O osećaju da nećemo moći da iznesemo veći broj klijenata u svom programu

1h 42 min: O praćenju energije: kada nam se radi, a kada ne

1h 49 min: O pozivu na akciju

1h 52 min: O energetske prisutnosti u svom biznisu

2h 1 min: O Hoffman procesu

13.7.2025.

1 min: Da li moramo imati unapred pripremljen kurikulum svog programa?

8 min: Šta sa mislima koje nam sabotiraju prodaju? Poput: "Skupo je", "Ne pričam šta treba", "Beskorisno je", "Ovo nikome ne treba", "Hoćeš `leba bez motike", "Nađi normalan posao"

45 min: Kako da pronađemo svoj prirodni prodajni pristup?

55 min: Šta kada smo u svom biznisu dugo bilo neaktivni?

1h 7 min: Kako odrediti cenu kada imamo osećaj da je svaka previsoka ili preniska?

29.6.2025.

1 min: O nejavljanju na grupnim programima

11 min: Deljenje većeg programa na manje delove

15 min: Da smo relevantni mentori ako prolazimo kroz neuspehe?

34 min: Objedinavanje klijenata sa različitim problemima u jedan grupni program

43 min: O prodaji i određivanju cene memberšipa

52 min: Šta kada redovno kačimo sadržaj, a nema prodaje?

15.6.2025.

5 min: O pravljenju planova u biznisu

10 min: Šta kada mislimo da nismo dovoljno stručni u onome što radimo?

21 min: Određivanje imena programa

34 min: O slušanju različitih delova sebe u biznisu

54 min: Kako se povezati sa klijentima koji su na nivou koji smo mi prerasli?

1h 12 min: O pozivu na akciju

1h 32 min: Određivanje ciljne grupe dok smo na početku

1h 44 min: Kako prihvatiti da je naš uticaj na klijentov rezultat ograničen?

1h 50 min: Prelazak iz oflajn popunjene prakse u onlajn

1.6.2025.

1 min: Šta kada klijent na pozivu otvori temu koja nije problem koji smo dogovorili da rešavamo?

9 min: Da li prihvatati projekte za koje smo stručni, ali nisu u fokusu našeg biznisa?

15 min: Šta kada redovno kreiramo sadržaj, a nema zainteresovanih za konsultacije?
23 min: O (ne)odustajanju od biznisa
31 min: Da li možemo dati vrednost drugima kada mi nismo dobro?
39 min: Šta kada smo u fazi da nam se ne prodaje?
54 min: O letnjim programima
1h 5 min: Da li automatizacija u biznisu donosi više prodaje?
1h 13 min: O podizanju cena
1h 18 min: Kako da krenemo za inspiracijom i ne dozvolimo mislima da se umešaju?
1h 30 min: Šta kada smo nesigurni u odluku koju smo doneli u biznisu?
1h 40 min: Zašto je najvažnije da se najpre uskladimo sa sobom pa onda prodajemo?

18.5.2025.

2 min: Da li na početku raditi individualno ili grupu?
6 min: Filozofija cene i o plaćanju na rate
14 min: O prodaji malih programa
18 min: Zašto je nekada bolje i ne uspeti u lansiranju, a probati, nego odustati?
24 min: O davanju dozvole sebi na pauze i odmor
32 min: O iskustvu saradnje sa virtuelnim asistentima
38 min: Kako pričati u najavi programa koji lansiramo, a da ne bude preplavljujuće za klijente?
43 min: Kada imamo dosta upita u DM: kako da odgovorimo?
54 min: O snimanju onlajn kursa: kada je dobra ideja?
59 min: Kako da ne stavimo proces, nego rezultat u naziv programa?
1h 3 min: O čemu je važno da govorimo dok smo u lansiranju programa?
1h 15 min: O pronalasku ideje za svoj biznis kada smo na početku
1h 25 min: O prokrastinaciji
1h 30 min: Kako nam može poznavanje Human Design-a pomoći u biznisu?
1h 42 min: Šta kada smo iscrpljeni i nema prodaje?
2h min: Šta kada imamo problem da isporučimo klijentima ono što smo planirali?

4.5.2025.

4 min: Na koliko segmenata možemo podeliti ciljnu grupu i koji problemi su karakteristični za svaki od njih?
16 min: Kako iskustva prethodnih klijenata da nam posluže kao magnet za nove?
23 min: Primer kako možemo prodavati jedan segment svog programa
28 min: O klijentima koji prestanu da se javljaju
35 min: Zašto mali broj pratilaca ne znači da neće biti prodaje?

- 40 min: O klijentima muškarcima
- 44 min: Šta raditi kada polaznici našeg programa nisu na istom nivou znanja?
- 50 min: O različitim stilovima prodaje
- 1h 2 min: Prelazak iz oflajn prakse u onlajn
- 1h 23 min: Prema istraživanju, na koje cene ljudi reaguju pozitivno?

17.4.2025.

- Do 8 min: O pojavljivanju pred drugima ljudima
- 8 min: Za šta se obraćamo mentoru, za šta kouču, za šta psihijatru i psihoterapeutu?
- 15 min: Šta raditi sa klijentima koji remete grupni rad?
- 20 min: Šta raditi kada vidimo kapacitet u drugima koji oni ne vide?
- 24 min: obraćanje klijentima koji su svesni problema i žele da plate da ga reše danas
- 31 min: O manjim ponudama koje vode u veći program
- 42 min: Razlika između prodaje putem direktnog reach out-a i prodaje kroz davanje vrednosti
- 45 min: O kreiranju baze sadržaja koja kreira compound efekat i prodaje i dok mi spavamo
- 50 min: Zašto pitanje "šta je lakše" nije dobro pitanje?
- 1h 2 min: Kako komunicirati svoju ponudu kada je prošla polovina godine?
- 1h 8 min: O otvaranju firme u UK i Dubajiu
- 1h 21 min: O radu na dva jezika, sa dva različita tržišta
- 1h 27 min: Šta treba da nam bude cilj u prvoj godini biznisa?
- 1h 41 min: O prednostima pisanja na Substacku
- 1h 48 min: Šta kada imamo utisak da se obraćamo klijentima koji nemaju novca?

8.4.2025.

- 2 min: Zašto ne odgovara svima isti biznis model?
- 7 min: O držanju radionica uživo
- 11 min: Kada nema prodaje: da li je problem u programu ili načinu na koji komuniciramo dok prodajemo?
- 15 min: Izazov koji se javlja kada imamo program u koji svakog meseca mogu klijenti da uđu
- 34 min: Kako da ne skliznemo u komunikaciju sa onima kojima ne možemo mi da pomognemo
- 41 min: Zašto kada nam nije uspelo lansiranje nije rešenje da ponudimo nešto manje i jeftinije?
- 56 min: Kako klijentima olakšati proces da nam se jave?
- 1h 2 min: Zašto je važno da napravimo stabilnu strukturu u svom biznisu, iz koje će klijentima biti jasno kako mogu da rade s nama i šta se od njih očekuje?
- 1h 9 min: Zašto kada puno dajemo klijentima, njima to zapravo ne pomaže?
- 1h 28 min: Da li je bolje opsluživati klijente koji su već tu ili iznova tražiti nove?

6.4.2025.

Do 4 min: Zašto nije dobro kad vam neko pomogne ili vas "pogura"?

4 min: Primer kako ne mora da znači da osoba zna da prodaje ako se bavi prodajom skupog proizvoda ili usluge

12 min: Na šta se svodi svaki koučing?

26 min: Zašto besplatni otvoreni koučing za sve nije dobra ideja?

32 min: Najčešći problem kod lansiranja programa

48 min: Prednosti i mane biznis modela gde klijenti mogu iz meseca u mesec da odluče da li žele da ostanu deo programa

50 min: O različitim načinima prodaje u skladu sa našim nervnim sistemom

54 min: Zašto prebrz rast može da postane problem?

23.3.2025.

do 5 min: o Youtube optimizaciji

7 min: Koje faze klijent prolazi dok ne zakaže prve konsultacije kod nas? I koji je naš protokol kada zakažu prvu konsultaciju?

11 min: O problemu koji se javlja kada klijenti počnu da zakazuju besplatne konsultacije

23 min: Šta kada nam se klijenti nakon konsultacije više ne jave?

27 min: Šta ako potencijalni klijenti ne znaju šta je koučing? Da li treba da im objašnjavamo?

46 min: Da li je situacija u svetu razlog što klijenti ne kupuju?

58 min: Šta kada više klijenata dolazi iz oflajn sveta, a mi želimo da radimo onlajn?

1h 11 min: O klijentima koji nisu u ovom trenutku spremni da rade na temi kojom se mi bavimo

1h 15 min: Kako da odredimo cenu i trajanje svog programa?

9.3.2025.

Do 5 min: Primer kako sebe zaustavljamo i pre nego što nešto uopšte probamo nešto novo

8 min: Telegram, Facebook, Google Drive... Koja je najbolja opcija za grupne programe i za koga?

20 min: Razlika između onoga što prodajemo, što klijenti kupuju i šta klijenti dobijaju

31 min: O određivanju cene

35 min: Primer kako idealni klijenti kupuju od nas posle 8 godina, jer je tada za njih pravo vreme

45 min: Kako olakšati i sebi i klijentima da nam plate?

48 min: Kakve pripreme nam trebaju da snimimo video vredan za klijente?

1h 2 min: Iskustva sa klijentima koji malo plaćaju vs sa klijentima koji plaćaju više

1h 15 min: Zašto je važno da imamo granice i kontrolišemo ko ulazi u naš onlajn prostor?

1h 25 min: Kako uvežbati da se obraćamo idealnim klijentima, a ne kolegama, rodbini itd?

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.

23.2.2025.

3 min: O selidbi njuzletera na Substack

8 min: Kako učiti iz tuđih pitanja?

13 min: Zašto je važno biti transparentan u tome za koliko vremena možemo pomoći klijentima?

27 min: O odabiru platforme na kojoj će nam biti uživanje da delimo svoj sadržaj.

43 min: Zašto veći broj klijenata ne znači nužno uspeh iako može doneti više novca?

47 min: Koje metrike pratimo u ovoj vrsti biznisa?

56 min: Koja je poenta rada sa mentorima?

1h 4 min: Računica koja nam pomaže da izgradimo biznis po našoj meri.

1h 15 min: Definicija prodaje na ženski način.

1h 28 min: Nove informacija o životu i otvaranju firme u Dubajiu.

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 način davanja i primanja, odnosno na tvoj doprinos u ostalim sferama?

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 previše niska?

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?

57 min: Važnost grupnih ženskih programa i benefiti dugoročnog ostajanja u zajednici

1h 2 min: Zašto preterana briga o tome da li klijenti imaju novca za rad sa nama može da ih sabotira?

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 formulirati poziv na akciju?

1h 31 min: Zašto mi sami nismo najvažniji deo našeg biznisa?

9.2.2025.

Do 8 min: Pronalaženje biznis modela: imati veliki tim zaposlenih ili raditi samostalno?

18 min: Kako kroz kreiranje sadržaja preneti svoju filozofiju?

27 min: Šta kada klijentima ne odgovara cena naše ponude?

33 min: Kako komunicirati rezultat koji klijenti dobijaju iz rada sa nama?

43: Kako pustiti ponude koje volimo, a koji nam ne donose dugoročno dobro?

48 min: Šta kada smo nesigurni u svoj koučing?

53 min: Da li treba klijente da vodimo do cilja?

1h 6 min: Šta kada mi znamo da naša ponuda ima efekta, ali niko je ne kupuje?

1h 19 min: Razlika između programa koji imaju rok do kada mogu da se upišu, i programa u kojima klijenti dobijaju life-time pristup?

3.2.2025.

4 min: Šta ako smatramo da naša ponuda ima jeftinu cenu?

11 min: Razlozi zašto kada imamo dobru ponudu, 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 mučim 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 nije znak 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?

26.1.2025.

Do 8 min: Kako kod svojih mentora pronaći sadržaj koji je nama relevantan u ovom trenutku?

12 min: Da li prodavati individualni rad ili grupni?

14 min: Da li je ok prvo prodati grupni program, a zatim ga kreirati nakon što se formira grupa?

21 min: Primer zašto je dobro prodavati jednu ponudu duže vreme.

34 min: Kako odlučiti između biznis modela gde je klijentima vremenski ograničen pristup programu i biznis modela u kom imaju pristup programu sve dok program postoji?

45 min: Određivanje naziva ponude

52 min: Šta kada nemamo kapacitet da istovremeno radimo na sve 3 stvari koje čine biznis: i na marketingu i na prodaji i na isporuci?

12.1.2025.

7 min: Kako se kroz copy obraćati samo ljudima kojima zaista možeš pomoći kroz svoj program?

18 min: Kako da trud oko biznisa ne pređe u mučenje? Razlika između truditi se i mučiti se.

22 min: O davanju iz stanja mira, a ne iz traume.

25 min: "Zasluživanje" prodaje kroz davanje - prodavanje vs davanje.

30 min: Šta je naša odgovornost, a šta klijentova u našem zajedničkom radu i kako da mu pomognemo da savlada veštine koje ga sprečavaju da primeni ono što uči?

43 min: Primer kako formulacija ponude može uticati na odluku klijenta da kupi.

50 min: Pitanja koja sebi postavljamo nakon što dobijemo koučing: ona koja nam otvaraju mozak i donose prodaju i ona koja nas zatvaraju.

54 min: Kako da svesno biraš čemu izlažeš svoj mozak?

1h 1 min: Šta kada imamo blokadu da sprovedimo neophodne akcije u svom biznisu?

1h 18 min: Šta kada stalno iznova upisujemo isti broj klijenata u naše programe?

1h 34 min: Da li moramo da imamo izgrađen odnos sa klijentima da bi oni kupili od nas?

29.12.2024.

do 6 min: O poređenju sa drugima

6 min: Da li raditi sa klijentima koji žele da prvi put postignu veliki rezultat ili onima koji su već postigli, pa žele da rezultat ponove i unaprede?

10 min: Konkretan primer kako unaprediti prodajni post

14 min: Kada u svom biznisu davati, a kada prodavati?

20 min: Primer Jovaninog prodajnog mejla: kako da kratko i jasno komuniciramo šta prodajemo i kome naša ponuda može pomoći?

27 min: Prilikom kreiranja ponude – da li naglašavamo vreme ulaganja ili veštinu koju klijent stiće?

42 min: Šta kada imamo veliki broj pratilaca na mreži, ali nema prodaje?

47 min: Da li snimati Instagram reelse ili videe za Youtube?

53 min: Kako nazvati program – usklađivanje teme, naziva i ciljne grupe.

1h 8 min: Kako klijentima komunicirati vrednost grupnog rada?

1h 23 min: Ukoliko govorimo više jezika, kako odabrati jezik za rad s klijentima?

1h 30 min: Na šta se fokusirati tokom prodajnog vebinara?

1h 35 min: Membership program kao biznis model

15.12.2024.

5 min: Šta je biznis, a šta je hobi? Kako najbrže da krenemo da živimo od svog biznisa?

10 min: Kako dolazimo do biznis modela koji je u skladu sa nama i podržava naš život?

14 min: Primer Jelene Blagojević - kako je postala komforna sa tim da podigne cene svojih usluga

18 min: Primer biznis modela koji je prelazna tačka između prodaje skupih i jeftnijih usluga

30 min: Da li prodavati priručnike u svom biznisu?

35 min: Određivanje ciljne grupe i pozicioniranje

43 min: Da li je za uspešan biznis nužno da imamo suženu ciljnu grupu?

53 min: Ko su idealni klijenti za naše ponude?

1h: Šta ako nam biznis ne uspe?

1h 4 min: Da li prvo definisati ponudu ili istražiti tržište?

1.12.2024.

1 min: Tema za razmišljanje za dnevnik o uspehu u životu i biznisu

22 min: Šta kada nam se javljaju klijenti koje smo definisali kao svoju ciljnu grupu, a nama se ipak u praksi ne radi sa njima?

39 min: Kako formulirati slogan i osmisliti dobar naziv svog programa?

42 min: Kako postaviti granicu klijentima koji nam pišu na društvenim mrežama, a to nije dogovoreno u uslovima saradnje i nije mesto gde možemo da im damo kvalitetan odgovor?

52 min: Ciljna grupa: ko tu sve spada i šta ako paralelno sa našim programa klijenti kupuju i druge programe koji se bave istom temom i tako zbunjuju sebe i usporavaju svoj napredak?

17.11.2024.

1 min: Šta kada se javljaju ljudi zainteresovani za rad sa nama, ali nema prodaje? Gde je stvarno problem?

7 min: Šta kada dobijamo fidbek da je skupo ono što prodajemo?
14 min: Da li i kada imati dve ponude?
19 min: Kako unaprediti obraćanje klijentima kroz copy?
23 min: Razlika između rada sa nama direktno i rada sa nama kroz kroz naš program
27 min: Kako razmišljati strateški, i ne upadati u zamku aktualnih trendova, brzih hakova itd.?
35 min: Da li klijentima davati "KAKO" pre nego što kupe od nas? Šta je svrha besplatnog sadržaja?
40 min: Individualne konsultacije: da li raditi?
45 min: Moć okruženja
54 min: Šta sve ulazi u cenu kada je formiramo?
1h: Da li nam treba njuzleter na početku? Gde da nam bude fokus?
1h 8 min: Postavljanje biznis modela
1h 18 min: Zašto klijentima ne pomažemo ako ih preplavimo sadržajem iz dobre namere?
1h 27 min: Kako da ne objašnjavamo i ne ubeđujemo klijente kroz svoj copy?

3.11.2024.

0-4 min: Tehničke stvari
4 min: Vežba sa vrednostima i životnim aspektima
15 min: Poziv na akciju za ljude koji žele da rade s nama
24 min: Najbolje follow up pitanje za klijente koji se prijave za rad sa nama, a onda nestanu
28 min: Šta davati kroz vebinare, a šta kroz Instagram lajvove
32 min: Kome i kako davati kada želimo da se damo više u poslu
36 min: Promena cene i ponude
41 min: Kako formulirati slogan, pitanja za ciljnu grupu, definisanje ponude i cene
59 min: Prirodna prodaja - ono što žene rade najbolje, i kako trenirati obraćanje samo onima koji nam žele dobro i zanima ih rad sa nama
1h 13 min: Biznis granice i zašto facebook, viber (itd.) grupe u onlajn programima nisu dobre; kada raditi individualno s klijentima, a kada formirati grupni program?
1h 30 min: Šta kada imamo više obaveza pored svog biznisa ili više biznisa?
1h 37 min: Formiranje grupe ili rad individualno? Šta ako ne prodamo grupu?
1h 45 min: Da li raditi sa kolegama iz struke kao mentor za razvoj onlajn biznisa? Kako im postaviti biznis granice?

OBRAĐENE TEME NA ZUMU SA JELENOM

- 26.10.2025. Vežba za regulaciju nervnog sistema. Kako sa najdubljim osećajima iz tela? Da li sam neozbiljna u vezi sa svojim biznisom? Šta kad mislimo "meni ništa ne ide"? Potreba za fizičkim kontaktom sa drugim bićem

- 12.10.2025. Šta kada radimo sve što treba, ali imamo neke blokade? I o osećaju bespomoćnosti kada nam biznis stoji u mestu.
- 28.9.2025. Zašto ne dajemo sebi dozvolu za napredovanje? I strah od izlaganja pred poznatim ljudima
- 14.9.2025. O povezanosti novca i osećaja (ne)bezbednosti
- 31.08.2025. Kako da stupim u velike projekte ako me preplavi sumnja u sebe?
- 17.8.2025. Šta kada imaš problem da primiš novac?
- 3.8.2025. Strah od primanja novca, jer još uvek nemam otvorenu firmu
- 20.7.2025. Kako da se nosim sa osećajem krivice da zbog biznisa zapostavljam porodicu?
- 6.7.2015. Šta kada kreativna blokada zaustavi tvoju prodaju?
- 22.6.2015. Kako te obrazac "Teško mi je da tražim pomoć jer bi trebalo da sve znam" sprečava da rasteš kroz biznis
- 8.6.2025. Kako izaći iz apatije i nemanja motivacije da se pokreneš?
- 25.5.2025. Kako da se otvorim za više novca ako svaki put kada pomislim na bilo kakvu razmenu novca (primanje, imanje, davanje), osećam grč u stomaku.
- 11.5.2025. Kako da verujem u svoj biznis koji mi još uvek ne donosi pare a da pustim svoj stalni posao koji mi donosi pare?
- 27.4.2025. Zašto samu sebe sabotiram, pozivam žene da rade sa mnom a kada pitaju gde da uplate, izgubim se?
- 13.4.2025. Imam strah da izložim svoju ranjivost na mrežama jer bi neko mogao da je zloupotrebi.
- 30.3.2025. Imam problem da naplatim svoju uslugu.
- 16.3.2025. Šta kada nemam podršku moje porodice i to usporava rast mog biznisa?
- 2.3.2025. Šta kada moj biznis ide presporo i primanja nisu zadovoljavajuća?
- 16.2.2025. Imam osećaj da nema prodaje zato što ja nisam dovoljno dobra i deo mene misli da je ovo što prodajem filozofiranje a ne nešto konkretno.
- 2.2.2025. Koučing na ograničavajuća uverenja o novcu.
- 19.1.2025. Strah od grešaka kroz razvijanje biznisa.
- 5.1.2025. Šta kada imamo osjećaj da nismo iskoristili sav materijal u Biznis bazi, a bliži se kraj programa?
- 22.12.24. Misao: "Moj program je skup" koja me sprečava da prodajem.
- 8.12.2025. Kako nas naučeni obrazac izdaje sebe sprečava da budemo prisutne kroz sve izazove dok razvijamo biznis od nule
- 24.11.2025. Šta kada nas misao "Necu moći da budem prisutna mama" sprečava da napredujemo kroz biznis?
- 10.11.2025. Šta kada imam osećaj da se moram mnogo mučiti da bi neko od mene kupio?