

LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMISEN

CHECKLIST

booksalon

1

Määrittele ideaaliasiakkaasi. Ideaaliasiakkaat ovat niitä asiakkaita, jotka hyötyvät palveluistasi eniten, ja täten ovat valmiita maksamaan palveluistasi enemmän.

2

Kun olet määritellyt ideaaliasiakkaasi, kysy itseltäsi: miten voisin palvella paremmin juuri näitä asiakkaita?

3

Kysy itseltäsi: houkutteleeko hinnoittelusi, toimipaikkasi ilme ja verkkosivujesi ilme ideaaliasiakkaitasi?

4

Muista asiakkaidesi mieltymykset, toiveet ja kiinnostuksen kohteet. Kirjaa ne ylös asiakasrekisteriisi (Huomio kuitenkin GDPR)

5

Pysy innostuneena työstäsi! Käy tapahtumissa ja päivitä omaa osaamistasi. Pysy aallon harjalla!

6

Rakenna hinnoittelusi mallilla $\text{hint} = \text{kiinteät kulut} + \text{palkka} + \text{ALV}$

7

Muista, että viivan alle jäävä summa syntyy tuotemyynnistä. Erotu tuotteillasi.

8

Muista neuvotella hinnoista toimittajiesi kanssa. Laske myymiesi tuotteiden kustannus pitkällä aikavälillä.

9

Verkostoidu ja hanki kumppani tai mentori joka voi auttaa liiketoimintasi kehittämisessä

10

Hanki luotettava kirjanpitäjä