

Δωρεάν Οδηγός

Πώς δημιουργείς
επιτεύξιμους στόχους
για την επιχείρησή σου;



Τι διαφορά έχει ένας επιτεύξιμος από έναν μη επιτεύξιμο στόχο;

Ένας **μη επιτεύξιμος** στόχος:

- Είναι πολύ γενικά διατυπωμένος.
- Δεν υπάρχει κάποιος τρόπος να τον μετρήσουμε.
- Δεν υπάρχει ξεκάθαρη απάντηση στο ερώτημα: "Πώς θα καταλάβω ότι πέτυχα αυτόν το στόχο;"

Ένας **επιτεύξιμος** στόχος:

- Και μόνο από την διατύπωσή του ξεκαθαρίζει πολλά πράγματα αναφορικά με την κατεύθυνση που πρέπει να πάρουμε.
- Είναι ρεαλιστικός. Δηλαδή έχουμε ή θα έχουμε τα κατάλληλα μέσα για να τον πετύχουμε.
- Μπορούμε να τον μετρήσουμε ή/και να αντιληφθούμε τον βαθμό στον οποίο τον έχουμε πετύχει.

Πώς όμως θέτουμε επιτεύξιμους στόχους;



*Σε κάθε βήμα θα ακολουθούμε ένα εικονικό παράδειγμα μίας διαιτολόγου για καλύτερη κατανόηση.

Βήμα 1

Πού θέλεις να φτάσει η επιχείρησή σου και που θέλεις να φτάσεις εσύ;

- Συχνά θέτουμε οικονομικούς και στρατηγικούς στόχους για την επιχείρησή μας, χωρίς να συμπεριλαμβάνουμε τον εαυτό μας σε αυτούς. Μπορεί αρχικά να μην φαίνεται, αλλά κάποια στιγμή αυτό θα σε κάνει να χάσεις το μεράκι και την όρεξή σου.

Παράδειγμα:

Είμαι μία διαιτολόγος που παρέχω απλές συνεδρίες για διάφορα θέματα. Παρόλα αυτά θέλω σταδιακά να επικεντρωθώ στη βουλιμία με εστίαση στα παιδιά. Επειδή θέλω να δημιουργήσω τόσο οικονομική ελευθερία, όσο και την ευχέρεια να ταξιδεύω όταν το επιθυμώ, θα ήθελα να χτίσω κάτι που να λειτουργεί μόνο online.

Βήμα 2

Ποιες αλλαγές χρειάζεται να κάνεις στην τωρινή σου επιχείρηση και τι νέο χρειάζεται να προσθέσεις ώστε να βρεθείς κάποια στιγμή στην κατάσταση που θέλεις;

- Τις περισσότερες φορές, οι επιτεύξιμοι στόχοι χρειάζονται γερές βάσεις για να επιτευχθούν. Οι βάσεις αυτές δημιουργούνται όταν αναθεωρείς τον τρόπο σκέψης που είχες μέχρι τώρα.

Παράδειγμα:

Για να χτίσω αυτήν την online επιχείρηση, χρειάζεται να αποκτήσω digital skills και πλέον να προωθώ περισσότερο τις online συνεδρίες. Επίσης, αφού στόχος μου είναι η βουλιμία και κυρίως τα παιδιά, καλό θα ήταν, η πλειοψηφία του περιεχομένου μου να περιστρέφεται γύρω από αυτά.



Βήμα 3

Αν ξεκινούσα αύριο να αλλάζω στόχους, ποιες ιδέες θα κατέβαζα ώστε να επικοινωνήσω στο κοινό μου τη νέα μου προσέγγιση;

- Η στοχοθεσία συχνά μας αγχώνει επειδή είναι μία αυθαίρετη έννοια. Όταν όμως κάνουμε το πρώτο brainstorming, θα δούμε ότι όλα είναι υπόθεση ιδεών. Μόλις κάτι ξεκινήσει να παίρνει μορφή στο μυαλό μας, τότε γίνεται εφικτό.

Παράδειγμα:

Θα μπορούσα από εδώ και στο εξής, να κάνω 3 stories/εβδ, όπου μιλάω για την βουλιμία. Στο ένα από αυτά θα προεθέσω και ερωτοαπαντήσεις στο κοινό. Επίσης κάθε μήνα θα κάνω ένα live με ψυχολόγο που εξειδικεύεται στο θέμα ώστε να το αναλύουμε ακόμη περισσότερο. Κάθε Κυριακή θα τρέχω μία διαφήμιση, ώστε να ανεβάσω την απήχηση των online συνεδριών.

Βήμα 4

Πώς όλα τα παραπάνω μπορούν να διατυπωθούν σε έναν ή περισσότερους επιτεύξιμους στόχους;

Παράδειγμα:

Στόχος 1

Θα παρακολουθήσω ένα τριμηνιαίο σεμινάριο για να βελτιώσω τα digital skills μου.

Στόχος 2

Για τους επόμενους έξι μήνες, θα εστιάσω στην παιδική βουλιμία και στις online συνδερίες, κάνοντας 3 stories και μία διαφήμιση/εβδ. και ένα live σε συνεργασία με έναν/μία ψυχολόγο κάθε μήνα. Θα μετράω όλα τα παραπάνω καταγράφοντας την απήχηση τους και τους πελάτες που προσελκύω σε ένα αρχείο excel.



makamtzi.efi@gmail.com
Instagram: @efi_makamtzi
Linkedin: Efi Makamtzi

Κλείσε ένα δωρεάν 30-λεπτο ραντεβού

