



*Program*  
**MOJA PARTNERKA**  
Vodič po biznis parčkanju



# Biznis parčkanje

Hej Managerka,

pred tabo je vodič po biznis parčkanju - povezovanju oz. vsebina programa Moja partnerka. Skozi e-knjižico te vodimo po korakih, ki ti bodo olajšali spoznavanje in postavljanje ciljev ter to-dojev.

**CILJ POVEZOVANJA** je spoznati svojo partnerko, z njo predelati področja, na katerih si lahko pomagata, izmenjata svoje izkušnje, znanja, določita svoje cilje za naslednji mesec, sta v stiku preko telefona, v živo, preko Zooma, ... in sta v tem izzivu druga drugi mentorici, motivatoriki in še kaj več.



## NASVETI ZA USPEŠNO BIZNIS PARČKANJE

### 1) STOPI V KONTAKT

Ko ti sporočimo, katera je tvoja mesečna biznis partnerka, bodi ti prva in stopi v stik z njo, v kolikor te ona še ni kontaktirala. Najbolje je, da ji pošlješ e-mail, se ji predstaviš, morda sporočiš kje lahko v prihodnje komunicirata (morda bosta raje delili kakšen klepetalnik, ...). Predlagaj ji nekaj terminov, ki ti ustrezajo, da se lahko slišita.

## 2) BODI NA RAZPOLAGO

Namen sodelovanja je, da si s partnerko pomagata pri izzivih v biznisu in se spodbujata k napredku. Zato bodi svoji partnerki v oporo kadar to potrebuje in seveda obratno. Včasih nas le ena majhna informacija loči, da rešimo problem ali pa naš biznis resnično dobi zagon. Pomagajta si!

## 3) NE PRODAJAJ

Komunikacija v programu Moja partnerka ni namenjena prodaji tvojih produktov ali storitev. Biznis parčkanje je namenjeno nesebični podpori svoji biznis kolegici. Če se iz vajinega sodelovanja rodi poslovno sodelovanje, toliko boljše, odnos pa pričnita graditi drugače. Nikakor namreč ne odobravamo prijav v prid izkoriščanja pridobivanja kontaktov.

## 4) BODI STRPNA

Lahko se zgodi, da se s partnerko ne boš 'ujela' kot si želela. Prosimo te, da ostaneš pozitivna in strpna, izpolniš naša pričakovanja in sodelovanje pripelješ do konca meseca. Naslednji mesec se lahko nato prijaviš na novo biznis parčkanje in morda ravno takrat najdeš svojo 'sorodno dušo'.

Na naslednjih straneh vodiča boš našla korake, ki te bodo vodili skozi mesec aktivnosti s svojo biznis partnerko. Povsod najdeš prostor za beleženje svojih ciljev, to-dojev in drugih zaznamkov. Tebi in tvoji partnerki želimo en noro uspešen mesec!



# Predpriprava na klic

## PLAN ZA UČINKOVITO KOMUNIKACIJO

### 1. korak

#### Priprava na prvi klic

Da bo sodelovanje med vama s partnerko steklo uspešno in učinkovito, se na vsak klic predhodno pripravi. Pred vama je prvi, spoznavni klic, zato si pripravi par opornih točk, ki bi jih želela podeliti s svojo novo kobilotko.

Predlagamo, da si narediš naslednje oporne točke:

1.

#### **INFORMACIJE O SEBI**

Kaj si želiš, da partnerka ve o tebi - imaš družino, si ponosna mami ali lastnica prikupne domače živali? Imaš v prostem času kakšne hobije ali pa le rada prebereš dobro knjigo? Imaš kakšen simpatičen vzdevek ali pa drug zabaven podatek o sebi?

2.

#### **INFORMACIJE O SVOJEM (BODOČEM) BIZNISU**

Podeli informacije o svojem (bodočem) biznisu. Kako si začela, kje imaš izzive, kaj ti gre dobro? Imaš ekipo ali delaš sama? Je zaenkrat biznis še tvoja druga zaposlitev (poleg službe) ali je tvoj biznis (že) primarni vir prihodka?

3.

#### **ZNANJA IN SPRETNOSTI**

Dobro razmisli katera so tvoja področja, kjer imaš veliko izkušenj, znanja oz. spretnosti? So to mogoče prodaja, izkušnje z logistiko, sodelovanje z influencerji...? Razmisli tudi, na katerih področjih bi pomoč prav prišla tudi tebi.

4.

#### **CILJI IN TO DO-JI**

Za prihajajoči mesec si določi par ciljev, ki jih želiš doseči in glede na zastavljenje cilje naredi seznam aktivnosti oz. to do-jev. Prav tako razmisli kakšno pomoč in informacije potrebuješ, da boš lahko te cilje dosegla?



# Prvi spoznavni klic

## MOJI BIZNIS PARTNERKI:

IME PARTNERKE:

npr. Andreja Novak

STOPNJA BIZNISA:

npr. začetek poslovne poti, biznis je šele dobro štartala, ima ustaljen biznis

TIP BIZNISA:

npr. prodaja storitev, prodaja izdelkov, prodaja storitev in izdelkov, coaching, prodaja digitalnih produktov ...

LOKACIJA:

npr. Zalec (Savinjska regija)

DATUM IN URA KLICA:

npr. 1.12.2021, 19:15



2. korak

Spoznajta se

**S partnerko podeli svoje osebne informacije** - preveri svoje zapiske iz prejšnjega lista in dodaj še kaj, kar ti je ravno padlo na pamet in bi z njo še želela deliti.

Zapiski o partnerki:



## 3. korak

### Predstavita svoj (bodoči) biznis

Partnerki predstavi svoj (bodoči) biznis - preveri svoje zapiske iz koraka 1 in odgovori na njena morebitna vprašanja oz. jo povprašaj kar te zanima.

Zapiski o biznisu moje partnerke:



## 4. korak

### Izmenjava znanj in izkušenj

- Pogovorita se o tem, kje si lahko medsebojno pomagata - 'na mizo' dajta vsa svoja znanja, izkušnje iz prakse in sposobnosti. Pri tem res ne bodita skromni. Nikoli ne vesta kakšne informacije druga drugi še kako koristijo!

- Pogovorita se, na katerem področju katera od vaju potrebuje pomoč. Kaj je tisto, kar te pri tvojem biznisu dela odlično, kaj pa ti postavlja nove in nove izzive. Imejta v mislih, da ni nujno, da so vajine sposobnosti vezane zgolj na biznis. Mogoče katera od vaju odlično obvlada upravljanje časa in uspešno obvladuje gospodinjska opravila, ter ti zna svetovati, kako na primer dnevno prihraniti 2-3 ure časa. Zelo koristne, dragocene informacije torej!

- Izmenjajta kakšno informacijo tudi na temo poslovnih partnerjev in dobaviteljev; izkušnje s področja marketinga in prodaje. Druga drugi sta lahko tudi beta testiranec in si preverita npr. uporabniško izkušnjo na spletni strani, podata predloge popravkov ali pa preverita produkte in predlagata izboljšave. Zagotovo se bosta v nečem še kako našli!

Zapiski o izmenjavi znanj in izkušenj:



A large rectangular area enclosed by a dashed line, intended for handwritten notes.



## Postavitev ciljev in to do-jev

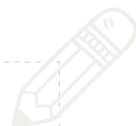
Druga drugi podelita vajine cilje za prihajajoči mesec, jih skupaj preglejta in bodita pozorni na to, da bodo ti cilji realni in dosegljivi.

Moji cilji:

Partnerkini cilji:

A rectangular area enclosed by a dashed line, intended for writing personal goals.

A rectangular area enclosed by a dashed line, intended for writing partner's goals.





Ko imata cilje določene, v spodnja okvirčka napišita še seznam aktivnosti oz. to do-jev, ki si potrebni, da zastavljene cilje dosežeta.

Spodnji seznam bo prestavljal tudi aktivnosti, za katere bosta druga pri drugi odgovorni, da se dosežejo v roku 30 dni.


Planirajta si vsaj 1x tedensko klic in preverita kako vama gre s to do-ji in če katera potrebuje kakšno pomoč.

Namen je, da se spodbujata oz. po domače, da ste druga drugi 'brca v rit'. :)

Moji TO DO-ji:

Partnerkini TO DO-ji:

--	--



6. korak

Določitev datuma naslednjega klica

Skupaj določita datum za prvi follow-up klic, ki bo odgovarjal obema.

DATUM IN URA FOLLOW-UP KLICA:

# Follow-up klic

## 1. teden

DATUM IN URA FOLLOW-UP KLICA:

Za vama je prvi teden sodelovanja in prvi teden to do-jev. Naredita kratek pregled vajinih aktivnosti. **Se vama je uspelo držati plana, ki sta ga določili? Če ne, zakaj ne, oz. kje so se pojavili izzivi in kako sta jih poskušali rešiti? Sta se jih lotili skupaj?**



### Določitev datuma naslednjega klica

Skupaj določita datum za drugi follow-up klic, ki bo odgovarjal obema.

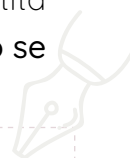
DATUM IN URA FOLLOW-UP KLICA:

# Follow-up klic

## 2. teden

DATUM IN URA FOLLOW-UP KLICA:

Za vama je drugi teden sodelovanja in drugi teden to do-jev. Na kratko preletita vajine aktivnosti - **se vama je uspelo držati plana? Če ne, zakaj ne, oz. kje so se pojavili izzivi in kako sta jih poskušali rešiti? Sta se jih lotili skupaj?**



### **Določitev datuma naslednjega klica**

Skupaj določita datum za tretji follow-up klic, ki bo odgovarjal obema.

DATUM IN URA FOLLOW-UP KLICA:

# Follow-up klic

## 3. teden

DATUM IN URA FOLLOW-UP KLICA:

Za vama je tretji teden sodelovanja in tretji teden to do-jev. Ponovno je potreben kratek pregled plana vajinih aktivnosti. Koliko sta jih obkljukali in kje sta se znašli pred izzivi? Sta si izzive zaupali druga drugi? Če ne, zakaj ne? Kaj bosta naredili, da bosta vsaka uresničili svoj plan? **Določita 'dead-line' za vse neobkljukane aktivnosti.**



### Določitev datuma naslednjega klica

Skupaj določita datum za četrti follow-up klic, ki bo odgovarjal obema.

DATUM IN URA FOLLOW-UP KLICA:

# Follow-up klic

## 4. teden - PREGLED MESECA

DATUM IN URA FOLLOW-UP KLICA:

Za vama je četrti teden sodelovanja in četrti teden to do-jev.

**Ker je mesec naokoli, naredita podroben pregled stanja ciljev in to do-jev.** V roke vzemita list s seznamom vajinih to do-jev (e-knjižica - stran 9) in s kljukcami in križci označita aktivnosti, ki sta jih uspeli obkljukati oz. jih nista uspeli opraviti v tem mesecu.

Dobro razmislita, katere aktivnosti so bile narejene hitro in ZAKAJ, ter ZAKAJ nekaterih aktivnosti nista uspeli dokončati. Kje se skrivajo pasti? Zapišita jih, saj bosta nanje v prihodnjih mesecih morali biti bolj pozorni.

Predvsem razmislita o tem, kaj je tista največja stvar, lekcija, nauk, ki sta se jo naučili tekom preteklega meseca. Ta pregled je ključnega pomena za uspešno grajenje (bodočega) biznisa in morda se ravno v teh neopravljenih to do-jih skrivajo pasti, ki vaju ločijo do napredka in stopničk višje.

Na koncu zapiskov dodajta še kakšne koristne kontakte, ki sta si jih podelili in vama bodo lahko koristili v prihodnje.

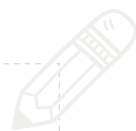
Zapiski:



**Čestitke!** Za tabo je uspešen mesec doseganja zastavljenih ciljev in že si korak bližje svojemu sanjskemu biznisu. Kar nadaljuj! **Z drugo ali trenutno partnerko si zastavita nove cilje in aktivnosti za prihajajoči mesec.**

Moji cilji:

Partnerkini cilji:



Moji TO DO-ji:

Partnerkini TO DO-ji:

# *Si želiš še več biznis*

## ZNANJA?

Če želiš še dodatno pomoč pri grajenju svojega biznisa se pridruži Managerka Akademiji, ki se razlikuje od drugih učnih platform, ker je:

### **VSE NA ENEM MESTU**

*Akademija je prva in edina učna platforma, ki se poglobi v vse tematike biznisa na enem mestu.*

### **STROKOVNE VSEBINE**

*Sodelujemo z vodilnimi slovenskimi strokovnjaki, ki so eksperti svojega področja.*

### **PODPORA SOVRSTNIC**

*Podpora podjetnic v FB skupnosti, kjer si pomagamo in se podpiramo.*

### **UNIKATEN SISTEM UČENJA**

*Ki članice vodi korak za korakom od osnov do uspešnega in profitabilnega biznisa.*

### **BREZ NAKLADANJA**

*Naš sistem učenja ne temelji na marketinških trikih ali ukanah, ampak na praksi in iskrenosti.*

### **100% PREDANOST**

*Projekt Managerka je naš otroček, zato se mu posvečamo 24/7 in si resnično prizadevamo pomagati.*



## MANAGERKA AKADEMIJA

Učna platforma, kjer se nahajajo poglobljeni in praktični tečaji ter viri in orodja za vse tematike biznisa - od planiranja, kreiranja, grajenja in skaliranja biznisa. S poudarkom na sistemu 'korak-po-koraku' za izjemno hitro, pregledno in učinkovito napredovanje.



[KLIK>> MANAGERKA AKADEMIJA](#)

Ostani tako aktivna in  
prizadevna je naprej in  
pogumno delaj na grajenju  
svojega sanjskega biznisa. Si  
na dobri poti!

