



10 modi
per preparare
la tua attività
al 2023



Su di me ...

Ciao, sono Anna Maria Giuliani e sono una business mentor.

Sono nata a Genova e dopo gli anni dell'Università di Brescia dove ho studiato critica cinematografica sono rientrata a casa.

Dopo vari lavori come dipendente ho capito che potevo sfruttare le mie competenze, talenti e peculiarità per creare la mia attività e aiutare altre donne nella ricerca del loro posto nel mondo della libera professione.

Qual è il mio obiettivo come business mentor?

Aiutarti a creare il tuo personale stile da libera professionista che ti soddisfi e ti faccia guadagnare, ma non solo: arrivare a parlare del tuo lavoro con orgoglio e soprattutto amare ancora di più quello che fai e come lo fai.



Il lavoro che si sposa con i tuoi valori esiste: devi trovare il percorso giusto per realizzarlo.

Vuoi che il 2023 sia migliore dell'anno scorso, giusto?

Quindi devi raccogliere i dati per valutare le tue vittorie e difficoltà dal 2022.

Rivedi i risultati
del 2022

Alcune domande da porsi sono:

- Quanti e quali servizi/prodotti hai venduto?
- Quanto hai guadagnato? Quali tra i tuoi servizi/prodotti ti hanno reso meglio?
- Che tipologia di clienti hai acquisito?
- È tempo di rinnovare il marchio?
- Hai raggiunto gli obiettivi economici personali che ti eri prefissata?

Osservando i dati e rispondendo a queste domande, inizierai a capire cosa è andato bene quest'anno e su cosa puoi lavorare nel 2023.

Un altro modo per preparare
la tua attività per il 2023
è stabilire obiettivi di vendita
per il nuovo anno.

Sviluppare
obiettivi
di vendita

Esamina le entrate, la redditività, i clienti seguiti, le spese sostenute per stabilire obiettivi ragionevoli per la tua impresa.

Dopo aver selezionato un obiettivo di vendita annuale, scomponilo in obiettivi più piccoli in modo da conoscere le vendite di cui hai bisogno ogni mese e settimana per raggiungere tale obiettivo.

*Per stabilire i tuoi obiettivi,
mandami una mail per
scoprire come posso aiutarti.*

Non puoi ottenere risultati
diversi se continui a fare
la stessa cosa.

Allora, cosa pensi di fare
di diverso?

Modifica
la tua strategia
di vendita

Vendere significa costruire relazioni e aiutare i clienti a raggiungere i loro obiettivi/desideri con il tuo prodotto o servizio.

Tuttavia, prima di presentare la tua offerta, devi attirare la loro attenzione e instaurare un rapporto umano e non solo economico.

Se riesci a trovare la giusta combinazione di networking faccia a faccia e online, puoi costruire il tuo marchio e coinvolgere potenziali clienti di qualità.

È necessario creare fiducia, dimostrare credibilità e fornire alle persone i "motivi per acquistare" e diventare per loro una risorsa.

Ecco alcuni modi:

1. Video/reel su Instagram
2. Newsletter/email marketing
3. Live da sola o con ospite
4. Usa il content marketing (blog, immagini, video, podcast, infografiche, recensioni, interviste, ecc)
5. Gruppi di networking di nicchia online ed offline
6. Tieni aggiornato il tuo blog
7. Scrivi guest post per persone che sono allineate ai tuoi valori/principi
8. Utilizza LinkedIn soprattutto se vendi servizi
9. Youtube
10. Non sottovalutare TikTok
11. Podcasting
12. Pro Bono, offri il tuo servizio/prodotto anche per testarlo
13. Recensioni dei tuoi clienti
14. Parla/racconta cosa offri
15. Webinar (che non sia solo finalizzati alla vendita)

Nel creare la tua strategia di vendita, potresti anche voler creare un calendario che descriva in dettaglio le promozioni che eseguirai nel primo trimestre dell'anno.

Ciò ti permetterà di creare una programmazione che renderà più efficace il tuo lavoro rispetto al tentativo di eseguire campagne dell'ultimo minuto.

Conoscere i tuoi obiettivi
ti aiuterà a preparare
la tua attività per il 2023
e impostare il budget
appropriato.

Imposta il tuo
budget

Rivedi i tuoi dati finanziari per verificare quanto hai speso nel 2022. Questo ti darà un budget di riferimento per il 2023. Con questo punto di partenza, puoi iniziare a farti domande come:

- Quali sono i tuoi attuali costi operativi?
- Com'è il tuo flusso di cassa?
- Quali entrate puoi aspettarti nel 2023?
- Dove può (o dovrebbe) spendere di più la tua azienda?
- Dove puoi tagliare le spese?

Con un approccio ponderato e basato sui dati, puoi creare un budget ragionevole e realizzabile per il 2023.

Pensi che guadagnare bene sia "una cosa sporca" allora ascolta [l'episodio 2 del podcast Non fare l'opossum.](#)

Fissa un appuntamento
con il tuo commercialista
per preparare
la tua attività per il 2023.

Inizia la tua
pianificazione
fiscale

Pianifica un incontro per discutere della tua posizione fiscale e assicurati che i tuoi registri contabili siano aggiornati.

Potresti scoprire di avere più margine di quello che pensassi .

Trascorrere un po'
di tempo a organizzarsi
in questo momento è
un ottimo modo per preparare
la tua attività per il 2023.

*Chi vuole iniziare il 2023
con 10.000 email non aperte
dell'anno precedente?*

Organizzati
digitalmente

Un altro modo in cui mi piace organizzarmi digitalmente per l'anno a venire è impostare le mie cartelle di amministrazione.

Il mio sistema di archiviazione è per anno e poi per categoria, ad esempio Contratti 2023.

Impostando tutte le mie cartelle per il prossimo anno, sono un passo avanti quando iniziano ad arrivare file importanti.

Se non disponi di un sistema di organizzazione dei file, ora è il momento di svilupparne uno (che ti farà risparmiare tonnellate di tempo ed energie nel 2023).

Oltre a organizzarti digitalmente, puoi preparare la tua attività per il 2023 organizzando il tuo spazio di lavoro fisico.

Organizza
il tuo spazio
di lavoro

Non dirò "*Una scrivania disordinata è una mente disordinata!*" perché non ci credo.

Certo è probabile che tu abbia accumulato molte cose nel tuo ufficio o sulla tua scrivania durante tutto l'anno che possono essere ripulite e organizzate.

Metti da parte qualche ora per riordinare, trovare modi migliori per organizzare e creare un tuo sistema.

La maggior parte
delle persone che stanno
pensando di fare affari
con te ti cercheranno online
(e molto probabilmente
da un dispositivo mobile).

Aggiorna sito e
newsletter

Controlla che le informazioni siano corrette, i dati aggiornati e che funzioni tutto al meglio,

Se hai un sistema di email marketing revisiona i form ed i sistemi automatizzati.

Sono tutti quei piccoli lavori che danno la prima impressione a chi si mette in contatto con te.

Non vorrai trascurarli?

Pensi sia impossibile?

Allora ascolta l'episodio 12
del mio podcast
"Non fare l'opossum"

Crea un piano
di comunicazione
online ed offline
sostenibile.

Guarda le statistiche dei contenuti che hai prodotto nel 2022 e vedi quali hanno riscosso più successo.

Puoi utilizzare i dati sulle sorgenti di traffico del tuo sito, podcast, canale youtube etc etc per capire quali canali stanno andando meglio e le metriche dei contenuti più popolari per capire quali argomenti stanno portando le persone da te.

Mentre prepari la tua attività
per il 2023, ti incoraggio
a iniziare con un
atteggiamento di gratitudine

Non
dimenticare
la gratitudine!

Rifletti sulle cose positive accadute quest'anno e sulle persone meravigliose che hai nella tua vita (famiglia, amici, dipendenti e clienti). È facile lasciarsi trasportare da ciò che è andato storto e da ciò che devi cambiare l'anno prossimo.

Ma prima di intraprendere questa strada, prenditi del tempo per riconoscere ciò che è andato bene e le persone che hanno contribuito a far crescere la tua piccola impresa.



Spero che anche questa guida ti sia stata utile, le informazioni sono tante e toccano diversi aspetti.

Se hai domande da farmi da non esitare a contattarmi.