

APKADEMIA

**Historie
naszych uczniów**

Cześć!

Wiemy, że historie potrafią być bardzo inspirujące i mogą dać sporego kopa do działania.

Ten ebook zawiera 4 najciekawsze historie naszych uczniów (wybraliśmy najciekawsze z tych, które do nas spłynęły – a jest ich na pewno więcej!), które pomogą Ci nabrać motywacji do działania i ogarnąć proces tworzenia biznesplanów pod względem organizacyjnym i biznesowym. Biografie to idealne źródło czerpania inspiracji i wiedzy.

Zapraszamy serdecznie do zapoznania się z treścią.

Historia Damiana

Damian dołączył do nas we wrześniu z dużą wiedzą, ponieważ regularnie oglądał i odbierał nasze materiały, nie wiedział jednak jak się do tego wszystkiego zabrać.

Załączamy kopię wiadomości od Damiana z naszej mailowej korespondencji (za jego zgodą 😊):

„Hej,

Pewnie bardzo chętnie podzielę się historią i opinią o szkole biznesplanów. Kilka miesięcy temu zobaczyłem

na facebooku zaproszenie na wasz webinar i zdecydowałem, że go obejrzę.

Jestem na studiach i poszukiwałem zajęcia którym będę mógł zajmować się w przyszłości więc często przychodziłem na różne webinary i szkolenia. Pierwsze co mnie zaciekało to ilość informacji i wartościowej wiedzy na webinarze, gdyż nie spotkałem się jeszcze z czymś takim. Korzystając z innych webinarów zawsze byłem gotowy i przygotowany na kolejną dawkę motywacji i zbędnego gadania, które tylko łechta uszy a u was na pierwszym spotkaniu został omówiony cały biznesplan po czym można było już praktycznie działać. Muszę przyznać że właśnie to że znalazłem tyle wiedzy w pierwszym webinarze bardzo przekonało mnie do was.

Byłem totalnie bez grosza dlatego miałem chęć i motywację do nauki. Oglądałem wasze wszystkie darmowe materiały i zacząłem pozyskiwać pierwszych klientów i tworzyć dla nich biznesplany i naprawdę nie było to nic z czym miałbym jakiś większy kłopot. Zdecydowałem się dołączyć do szkoły biznesplanów gdy miałem już rozwinięty proces z tworzeniem biznesplanów ponieważ otwierał on więcej możliwości i sposobów na pozyskiwania klientów. Oczywiście obejrzałem wszystko od A do Z. Wszystko od podstaw i byłem trochę na siebie zły bo mogłem osiągnąć niektóre rzeczy szybciej gdybym zdecydował się na szkołę biznesplanów wcześniej. Były tam informacje jak od podstaw tworzyć biznesplan i przejść przez cały proces gładko i szybko bez marnowania czasu. Moją uwagę w szkoleniu przykuła metoda pozyskiwania klientów korzystając z strony sprzedażowej i dzięki gotowemu schematowi jak stworzyć taką stronę w darmowym

kreatorze udało mi się przygotować ją w dwa dni. Strona sprzedażowa działa świetnie i przyciąga wielu klientów.

Dzięki chłopaki za wsparcie i konsultacje mailowe po dołączeniu do szkoły biznesplanów."

Bardzo dziękujemy Damianie, że zdecydowałeś się podzielić z nami swoją historią.

Pamiętaj, aby odbierać nasze darmowe materiały – jak widzisz mogą one bardzo pomóc w działaniu.

Jeśli chcesz przyspieszyć cały proces i poświęcić mniej czasu oraz pieniędzy na naukę tworzenia biznesplanów zachęcamy Cię również do zapoznania się z ofertą Szkoły Biznes Planu.

Zobaczcie również tę wiadomość, którą dostaliśmy od Damiana na Messengerze:

„Dzięki wam jeszcze raz za wszystko. już nie mogę się doczekać kiedy skończę studia ponieważ do ich zakończenia planuję odłożyć na tyle dużo pieniędzy, że wyjeżdżam podróżować i będę pracował zdalnie i już nie mogę się doczekać. Jest możliwość spotkać się z wami i osobiście podziękować?”

Historia Dominiki

O historii Dominiki mogliście słyszeć już w poprzednich materiałach. Zdecydowała się ona bez namysłu dołączyć do Szkoły Biznes Planu z czego teraz czerpie ogromne korzyści. Zobaczcie co nam napisała:

Apkademia:

Mogłabyś opowiedzieć historię swojego kolegi dotyczącą jego przygody z biznesplanami i jak to się stało, że dołączył do Ciebie? Chcielibyśmy wykorzystać to w naszym eBooku jeśli pozwolisz 😊

Dominika:

Jasne

Miałam już wtedy własną agencję i dobrze mi szło. Mój serdeczny kolega a teraz współpracownik zainteresował się tym tematem. Zdecydował się na korzystanie z darmowych materiałów udostępnianych przez was, bardzo dobrze mu szło i dzięki uporowi i zaangażowaniu miał dosyć sporo klientów i zamówień na biznesplany. Kiedyś spotkaliśmy się na kawie i powiedział mi jak funkcjonuje, było to strasznie chaotyczne i tracił wiele czasu popełniając te same błędy. Tracił przez to mnóstwo czasu i przez to pieniądze uciekały mu przez palce. Poleciłam mu, żeby zdecydował się na szkołę biznesplanów.

Po jakichś dwóch tygodniach dostałam od niego wiadomość - był bardzo zadowolony. Mówił, że praktycznie zaczął wszystko od początku bo robił wiele rzeczy źle.

Dzięki waszym szablonom i nowym sposobom pozyskiwania klientów rozwinął w znacznym stopniu swoją działalność z biznesplanami a niedawno zdecydowaliśmy że połączymy siły i działamy wspólnie.

Przedstawimy wam teraz historię Dominiki, jeśli chodzi o powstanie jej agencji tworzącej biznesplany - może być to dla was ciekawa przygoda.

Dominika z braku czasu napisała nam skróconą wersję zdarzeń, a wygląda ona mniej więcej tak:

„Jasne. Zdecydowałam się na waszą pomoc i dołączyłam do waszej szkoły noo i troche byłam zaszokowana.

Wyobrażałam sobie trochę to inaczej. Myślałam, że czeka mnie ogrom pracy i wysiłku.

Zaczęłam korzystać z szablonu, pozyskiwać klientów z podanych źródeł w moim wypadku jest to Facebook oraz Google i byłam w szoku. Proces tworzenia biznesplanów jest dość zautomatyzowany i prosty ale zapotrzebowanie na biznesplany trochę mnie zaczęło przerastać, odpisywanie na zapytanie telefony i tak dalej. Zaczęłam myśleć o zatrudnieniu pracownika ponieważ nie dawałam rady. Zatrudniłam pierwszą pracownicę Kingę do obsługi klienta, ale szybko pojawił się kolejny problem czyli brak czasu na obsłużenie wszystkich klientów, którzy dzwonili. Wiec stworzyłam większy zespół z którym działamy prężnie dla naszych klientów.”

Dominice, jak nam później powiedziała, rozwinięcie agencji zajęło niecałe 6 miesięcy i jak sama powiedziała:

„Myślę, że rozwój agencji był spowodowany dużym zapotrzebowaniem na biznesplany i tym, że dzięki waszej pomocy i szkole biznes planu udało mi się wszystko w miarę możliwości zautomatyzować”

Historia Włodka

Włodek pracował w firmie kurierskiej. Jak nam opowiadał była tam ciągła gonitwa z czasem i częste niezadowolenie przełożonych - miał już tego serdecznie dosyć. Mieszka sam, więc miał dużo czasu na przeglądanie Internetu. Trafił kiedyś na naszą platformę gdzie zaciekał go styl życia jaki umożliwia praca przy biznesplanach.

Włodek skontaktował się z nami bezpośrednio pisząc na fanpage gdzie nasz członek zespołu przekierował go do obejrzenia bezpłatnego webinaru, aby upewnił się czy to na pewno dla niego.

Mamy dla Ciebie screena wiadomości zwrotnej jaką otrzymaliśmy od Włodka po obejrzeniu webinaru(udostępniamy za jego zgodą – zasłaniamy jedynie nazwisko):



Włodzimierz Ma



Obejrzałem webinar, który podesłałaś, dziękuję. Bardzo ciekawy i powiem szczerze że mnie trochę zainspirował jestem zdecydowany by zacząć przygodę z biznesplanami co mam robić dalej ?

Skierowaliśmy go od razu do Szkoły Biznes Planu i dzięki naszemu wsparciu udało mu się rozwinąć swój biznes do poziomu gdzie obsługuje średnio 2 klientów miesięcznie i zarabia od 5 do 10 tysięcy złotych – jak wspomina Włodek, taka liczba klientów i wygenerowanych środków w zupełności mu wystarcza. Nie narzeka na brak zleceń lecz **jednocześnie obsługuje tylko i wyłącznie jednego klienta.**

Takie informacje naprawdę dodają nam skrzydeł i dają nam motywację, by starać się w przygotowywaniu dla Was nowych wartościowych treści.

Mam dla Was teraz kilka wiadomości z jakimi problemami spotkał się Włodek i jak mu pomogliśmy:

(wiadomości skopiowane z Messengera, za zgodą Włodka)

„Czy w strategii marketingowej w biznesplanie klienta opisać jego aktualną strategię czy tą którą planuje wprowadzić niedługo?”

Nasza odpowiedź: W biznesplanie klienta warto zawrzeć zarówno obecną strategię marketingową (czyli w jaki sposób klient dotychczas pozyskiwał/pozyskuje klientów) jak i tę strategię, którą planuje wprowadzić w przyszłości. Im więcej takich informacji – tym lepszy biznesplan.

„Mój klient potrzebuje biznesplanu, aby pozyskać dotację z Unii europejskiej, czy biznesplan pod taką dotację musi się czymś różnić od szablonu ze szkoły?”

Nasza odpowiedź: Możesz wykorzystać nasz szablon jednak klient powinien znać wymagania danego konkursu z którego chce pozyskać dotację i Ci je przedstawić. Czasami jest tak, że należy dodać np. podpunkt z badaniami i rozwojem, gdy dotacja ma iść na takie cele.

„Czy warto korzystać z reklam na Messengerze w celu pozyskiwania klientów na biznesplany?”

Nasza odpowiedź: Oczywiście. Dobrze skonfigurowana reklama na Messengerze również potrafi przynieść dobre efekty. Spróbuj wypróbować tę formę reklamy 😊

Historia Karola

Karol to początkujący przedsiębiorca, któremu nie do końca wyszedł pierwszy biznes, ale dzięki temu z doświadczenia wiedział, że jest zapotrzebowanie na biznesplany(jego biznes upadł między innymi przez brak dobrego biznesplanu).

(Wiadomości skopiowane z Messengera – oczywiście za zgodą Karola)

Apkademia:

Karolu, chcielibyśmy wykorzystać Twoją historię(o której wspominałeś nam mailowo) w eBooku o naszych kursantach. Czy mógłbyś opowiedzieć coś więcej o tym jak dołączyłeś do Szkoły Biznes Planu i jak to wszystko u Ciebie wyglądało?

Karol:

Jasne =)

Działiałem już 2 lata w branży sprzedaży internetowej i doradztwa marketingowego ale niestety przez osoby trzecie zaczęliśmy z współnikiem się nie dogadywać i niestety nasza działalność upadła. Byłem już wtedy świadomy, że jest ogromne zapotrzebowanie na biznesplany ponieważ miałem trudność żeby znaleźć kogoś do stworzenia biznesplanu dla mojej działalności(potrzebowaliśmy biznesplanu do pozyskania dotacji, która umożliwiłaby nam dalsze działanie). Sam zacząłem się właśnie zastanawiać nad tym, żeby ruszyć z piasniem biznesplanów i otworzyć nową działalność ale brakowało mi wiedzy.

Wpisałem w google „jak napisać biznesplan” i wyskoczyła mi właśnie wasza platforma „szkoła biznes planów”. Zaryzykowałem i zdecydowałem się następnego dnia, że dołączam i jestem do dziś hahah. Świetnie mi idzie obsługuje z nowym wspólnikiem prawie 20 klientów miesięcznie i zarabiam jeszcze lepiej niż w poprzedniej działalności jestem mega zadowolony. Najlepsze jest to, że nie musiałem się truć z całą otoczką biznesową bo wszystko było opisane w szkole biznes planów.

To już koniec naszych czterech historii.

Mamy nadzieję, że przedstawione wyżej historie naszych uczniów zmobilizują Cię do działania.

Jeśli zainteresował Cię temat tworzenia biznesplanów i również chciałbyś nauczyć się jak robić to prawidłowo to serdecznie zapraszamy Cię do zapoznania się z ofertą Szkoły Biznes Planu(w której swoją drogą – zostało już tylko kilka miejsc dla nowych uczniów).

W Szkole Biznes Planu otrzymujesz od nas kompletny zakres wiedzy i schematów z zakresu tworzenia biznesplanów.

[Zapoznaj się z ofertą Szkoły Biznes Planu i dołącz już dzisiaj.](#)