💸 Ile trzeba mieć pieniędzy, by nie musieć pracować?

wminutę biznes

8 listopada 2022, mail nr 29

Przeczytaj w przeglądarce

„Najlepszą rzeczą, jaką można kupić za pieniądze, jest wolność finansowa"

Rob Berger

W tym wydaniu:

- 7 rad, które pomogą Ci **skutecznie negocjować**
- **Dlaczego** klienci nie kupują?
- Ile musisz mieć pieniędzy, by **nie musieć pracować**?
- 7 sposobów na **efektywną naukę**
- Kim jest **mentalny biedak**?
- Jak przestać się **przejmować** opiniami innych?

Wystartowała darmowa wersja **Biznes wMinutę**

- Masz znajomych, którzy też myślą o czymś swoim?
- Poleć im darmową wersję Biznes wMinutę.
- Prześlij im po prostu ten link: **http://biznes.wminute.pl/**.
- Dziękujemy!

Czy o byciu bogatym świadczy ilość posiadanych pieniędzy?
Naszym zdaniem nie.

Wszystko zaczyna się od decyzji.

Nie będziesz bogaty, jeśli nie zaczniesz na to pracować.
Nie zapewnisz sobie niezależności finansowej, jeśli nie zaczniesz oszczędzać.

Dlatego dziś chcemy Ci pomóc wejść na dobrą ścieżkę.

Bo bycie bogatym zaczyna się teraz.

A co tak naprawdę znaczy być bogatym?
To już zależy od Ciebie.

Daj znać, jak podoba Ci się dwudzieste dziewiąte wydanie **Biznes wMinutę**.

---

7 RAD, KTÓRE POMOGĄ CI SKUTECZNIE NEGOCJOWAĆ



Negocjowanie to umiejętność, która na pewno przyda Ci się w biznesie.
Dlatego przygotowaliśmy **7 rad, dzięki którym zostaniesz lepszym negocjatorem.**

Oto one:

1. Zrozum czego chce druga strona

Twoim celem podczas negocjacji jest zrozumienie potrzeb drugiej osoby.
Zarówno finansowych, jak i emocjonalnych.
Uważnie słuchaj i nie ignoruj emocji drugiej osoby.

2. Nie śpiesz się

Gdy negocjacje są zbyt szybkie, to druga strona nie czuje się wysłuchana.
Daj jej przestrzeń i pozwól się otworzyć, by lepiej zrozumieć jej perspektywę.

3. Pamiętaj, że każdy chce uniknąć straty

Wykorzystaj to, gdy mówisz o swojej ofercie.
Powiedz, co ktoś zyska oraz podkreśl, jakich strat uniknie.

4. Nazwij lęki i zyskaj przewagę

Co najgorszego może powiedzieć o Twojej ofercie druga strona?
Jeśli wiesz, że ma konkretne obawy, to odnieś się do nich jako pierwszy.

5. „Nie" to początek negocjacji

Odmowa nie oznacza końca negocjacji.
Zrób przerwę i zapytaj, co musiałoby się stać, by oferta spełniała oczekiwania.

6. Wykorzystaj regułę trzech „tak"

Poprowadź rozmowę tak, by druga strona 3 razy się na coś zgodziła.
To zwiększy szansę, że powie "tak" kolejny raz.

7. Zadawaj pytania

Zaprzyjaźnij się ze słowami co i jak.

- Jak możemy rozwiązać ten problem?
- Co mogę zrobić, żeby to poprawić?
- Co chcemy osiągnąć?

DLACZEGO KLIENCI NIE KUPUJĄ?



Masz świetny produkt, piękną stronę, wszystko dopięte na ostatni guzik...
Ale klienci nie kupują, a Ty zastanawiasz się co poszło nie tak.

Oto 4 powody, dla których klienci nie kupują oraz to, co możesz zrobić.

1. Klient myśli, że nie potrzebuje Twojego produktu

Na początek musisz zrozumieć jedną ważną rzecz.

- 3% osób, które zobaczy Twoją stronę, to osoby gotowe na zakup.
- 67% osób pomyśli „może kupię, ale nie dziś".
- 30% odwiedzających myśli, że nigdy czegoś takiego nie kupi.

Większość sprzedawców skupia się na tych 3%.
Ale to do środkowej grupy najlepiej kierować swoje komunikaty.

2. Klient nie wie, jakie efekty da mu Twój produkt

Klient chce wiedzieć, jakie osiągnie efekty, jeśli kupi Twój produkt.
Daj mu odpowiedź na pytanie „co mi to da?".
Interesuje go to, czy produkt u niego zadziała i czy coś się zmieni w jego życiu.
Dlatego w opisie produktu skup się na korzyściach, a nie na cechach produktu.

3. Klient Ci nie ufa

Samo napisanie, że jesteś ekspertem to za mało, by zdobyć zaufanie klienta. Pokaż to w swoich treściach np. na blogu czy w social mediach.
Udostępnij opinie osób, które już coś od Ciebie kupiły.

4. Klient myśli, że jest za drogo

Klient zawsze chce dostać więcej za mniej.
Zamiast obniżać cenę, pokaż jaką wartość dostanie.
Dlaczego skorzystanie z Twojej oferty się opłaca?

ILE MUSISZ MIEĆ PIENIĘDZY, BY NIE MUSIEĆ PRACOWAĆ?



Niezależność finansowa i wcześniejsza emerytura to popularne hasła.
Brzmi kusząco, ale jak to osiągnąć?

Jedną z dróg jest zastosowanie zasad, które wpisują się w ruch FIRE.

FIRE to filozofia, która określa całokształt tego, jak podchodzisz do swoich finansów.

Rozwinięcie skrótu to *Financial Independence, Retire Early*.
Jak wskazuje nazwa, w FIRE chodzi o dwie rzeczy:

- Niezależność finansową.
- Wcześniejszą emeryturę.

Głównym celem jest zarządzanie pieniędzmi tak, aby zapewnić sobie obie te rzeczy.
Czy to znaczy, że faktycznie musisz wcześniej przejść na emeryturę?
Nie.

Kluczem jest to, by mieć taką **możliwość**.
Dzięki temu praca to wybór, a nie konieczność.
A to całkowicie zmienia perspektywę i ułatwia cieszenie się życiem.

Podstawowa wersja FIRE opiera się na dwóch zasadach.

- **Zasada 4%**

Wyliczenia zakładają, że na emeryturze, co roku wykorzystasz 4% oszczędności.

- **Zasada 25**

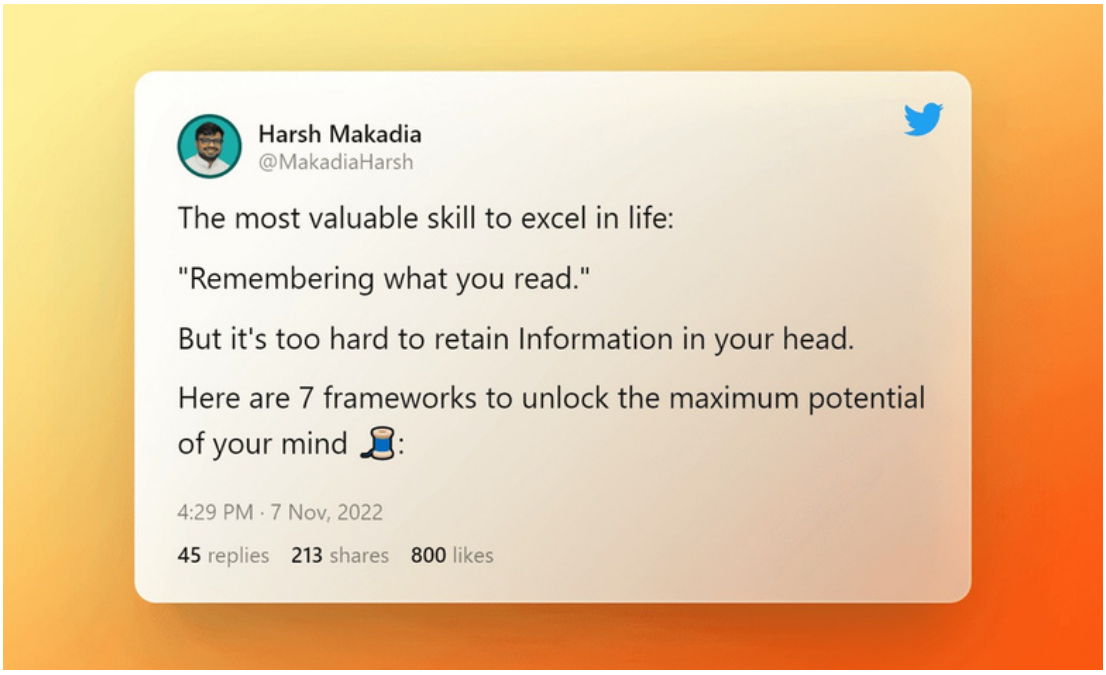
Ta zasada pozwala na policzenie tzw. liczby FIRE.
Czyli sumy oszczędności, których potrzebujesz, by móc przestać pracować.

Liczba FIRE = roczne wydatki * 25

FIRE to sposób na wyznaczenie sobie celu finansowego.
Wyliczona suma może na początku wydawać się duża.
Ale pamiętaj, że to nie jest kwota, którą już musisz mieć.
To cel, do którego będziesz dążyć przez cały okres aktywności zawodowej.

---

7 SPOSOBÓW NA EFEKTYWNĄ NAUKĘ



Jak lepiej zapamiętywać to, czego się uczysz?

Oto 7 sposobów, dzięki którym maksymalnie wykorzystasz swój potencjał.

1. Zeskanuj tekst wzrokiem przed czytaniem

Popatrz na spis treści.
Przeczytaj nagłówki i zerknij na rysunki.
Dzięki temu przygotujesz swój mózg na to, czego dowiesz się później.

2. Rób notatki

Zapisz kluczowe informacje, dzięki którym zrozumiałeś zagadnienie.
Trzymaj notatki w jednym miejscu, by móc łatwo do nich wrócić.

3. Twórz połączenia

Nasze mózgi są stworzone tak, by tworzyć połączenia.
Spróbuj znaleźć coś, co łączy treść z Twoimi wspomnieniami i doświadczeniami.
Stwórz ścieżkę, którą później będziesz podążać, by coś sobie przypomnieć.

4. Rób powtórki w każdej wolnej chwili

Powtarzaj zdobytą wiedzę np. podczas wykonywania obowiązków domowych.
To szczególnie ważne w ciągu pierwszych 24 godzin po przyswojeniu treści.

5. Pamiętaj o swojej motywacji

Przed rozpoczęciem nauki, zadaj sobie dwa pytania.

- Co właśnie czytam?
- Po co to czytam?

6. Napisz podsumowanie w trzech punktach

Gdy skończysz czytać książkę lub przerabiać kurs, napisz podsumowanie.
W trzech punktach odpowiedz na te pytania:

- Jaki jest główny wątek?
- Jak wytłumaczyć to 5-latkowi?
- Jaką jedną rzecz możesz od razu wdrożyć?

7. Daj sobie czas

Gdy próbujesz przyswajać wszystko na raz, to mniej zapamiętujesz.
Rób przerwy i daj sobie czas na to, by połączyć kropki.

KIM JEST MENTALNY BIEDAK?



W byciu bogatym lub biednym nie zawsze chodzi o ilość pieniędzy.
Często największą barierą są własne przekonania.

Dlatego dziś spróbujemy wyjaśnić **czym jest „bieda mental" i jak się przejawia**.

„Bieda mental" to zestaw przekonań, który sprawia, że ma się mentalność biedaka.
To widzenie samych negatywów, ciągłe narzekanie i bycie niezadowolonym.

Mentalność biedaka może mieć każdy – niezależnie od tego ile ma pieniędzy.

Zakorzenione w takich osobach przekonania stają im na drodze do szczęścia.
Ale też powodują, że ich negatywna energia odbiera chęć do działania innym.

Jak więc rozpoznać takiego mentalnego biedaka?
Oto 6 cech charakterystycznych:

1. Ciągle narzeka.

2. Ma wymówkę na każdą okoliczność.

3. Zawsze uważa, że ktoś się na niego uwziął.

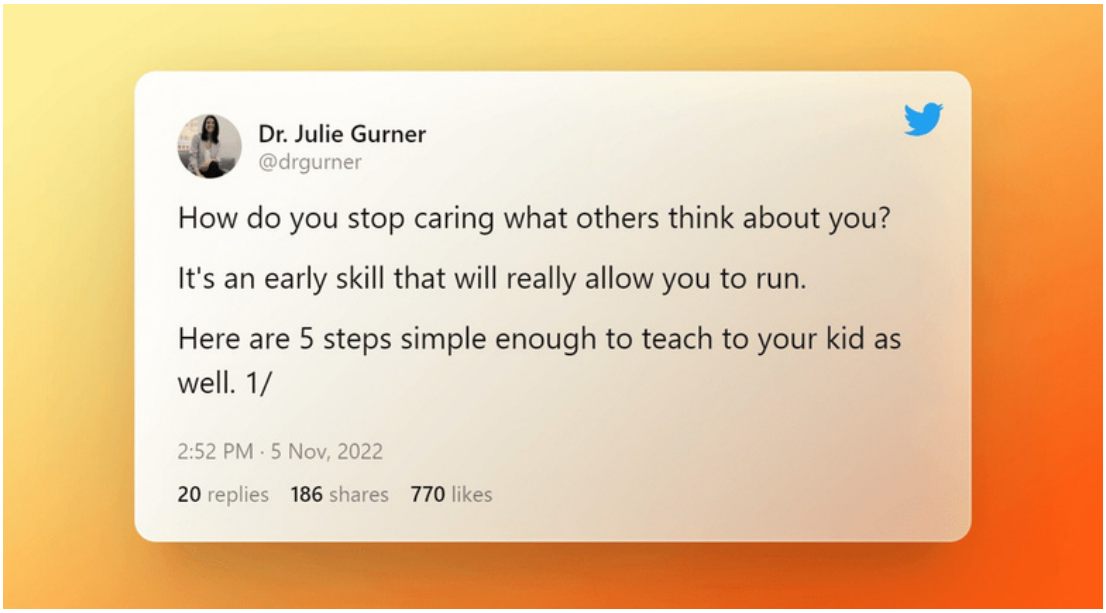
4. Szybko się poddaje, bo myśli, że i tak się mu nie uda.

5. Jest zawistny i często obgaduje innych.

6. Wyolbrzymia braki i widzi same negatywy.

Masz w swoim otoczeniu mentalnego biedaka?
Pamiętaj, że to tylko **jego** przekonania, nad którymi **musi zacząć pracować.**
Nie pozwól sobie wmówić, że Ci się nie uda.

JAK PRZESTAĆ SIĘ PRZEJMOWAĆ OPINIAMI INNYCH?



Co zrobić, jeśli opinie innych powstrzymują Cię przed działaniem?
Oto 5 kroków, które pomogą Ci przestać się przejmować tym, co myślą inni.

1. Zdecyduj czyje zdanie ma znaczenie

Przemyśl, czyje opinie są dla Ciebie ważne.
To Ty decydujesz.
Rób to świadomie.

2. Chroń się przed tymi, których zdanie nie ma znaczenia

Ogranicz do niezbędnego minimum kontakt z toksycznymi osobami.
Dziel się swoimi celami i osiągnięciami tylko z tymi, którzy Cię wspierają.

3. Przygotuj się na ich reakcję

Toksyczne osoby nie rozumieją wyznaczania granic.
Przygotuj się na to, że prawdopodobnie poczują się tym urażone.

4. Stwórz swoją własną grupę wsparcia

Ludzie wokół Ciebie mają wpływ na to, jak postrzegasz świat.
Dlatego dobieraj ich mądrze.
Otaczaj się osobami, które naprawdę Cię rozumieją i chcą, żeby Ci się udało.

5. Układaj swoje nowe życie

Gdy masz już wokół siebie dobrych ludzi, postaraj się odwdzięczyć światu.
Bądź najlepszym przyjacielem i wyciągaj pomocną dłoń.

NA ZAKOŃCZENIE BIZNES WMINUTĘ

Inne newslettery z naszej rodziny:

wMinutę Premium – najlepsze strategie marketingowe i sprzedażowe.

web3 wMinutę – poznaj świat web3: NFT, Bitcoin, krypto, DAO, DeFi.

Miłego dnia
Zespół wMinutę

P.S. Jeżeli chcesz zarządzić swoją subskrypcją, to **wejdź tutaj**.

Otrzymujesz ten e-mail, ponieważ zapisałeś/aś się do newslettera wMinutę. Możesz się wypisać z otrzymywania maili klikając w ten link, ale... wypisze Cię to z całej komunikacji i nie będę Cię informował o nowościach, które budujemy 😢W razie dodatkowych pytań, odpisz proszę na tego maila.

wMedia Sp. z o.o., Józefa Mehoffera 29/U2, 03-131 Warszawa, Poland.