

2025 ÉVTERVEZŐ

egy sikeres évhez

Üdvözöllek a 2025-ös évtervezőben!

Készülj fel egy igazán inspiráló évre, ahol a céljaidat nemcsak kitűzöd, hanem el is éred!

Ez a tervező a barátod és útmutatód lesz az év során, amikor szükséged van egy kis motivációra vagy strukturált iránymutatásra.

Kezdjünk bele!



1. Visszatekintés 2024-re: A tanulságok és a győzelmek avagy Mielőtt a jövőt tervezzük, nézzük meg, mit tanított nekünk az előző év.

Mielőtt előre szaladnánk 2025-be, álljunk meg egy pillanatra, és nézzünk vissza az elmúlt évre. Nem csak azért, mert nosztalgiázni jó, hanem mert az elmúlt év tapasztalatai az alapkövei annak, amit idén építeni fogsz. Gondolj rá úgy, mint amikor átpörgeted a telefonod galériáját: ott van minden mosoly, minden nevetés, minden fontos kép.

Ez a rész pont ilyen lesz, csak éppen az év legjobb (és néha legtanulságosabb) pillanataira koncentrálnak.

Feladatok:

1/1. Mi volt a 3 legnagyobb győzelmed 2024-ben?

Gondolj mindarra, ami sikerült! Gondolj bármire, ami mosolyt csalt az arcodra – lehet, hogy egy új ügyfél, egy remek ötlet, vagy az, hogy végre rend lett az irodádban (ha-ha).

Tipp: Ha nehezen jut eszedbe valami, lapozd át a naptárad vagy a régi jegyzeteidet.

1/2. Milyen két kihívás állt eléd, és mit tanítottak neked?

Nem, a kihívások nem az ellenségeink – inkább afféle szigorú, de szerető tanárok.

Ne csak arra gondolj, mi ment félre – hanem arra is, mit tanultál belőle. Például: „Rájöttem, hogy a karácsonyi promóciót nem december 23-án kell elkezdni.”

1/3. Mi az az egy lecke, amit biztosan magaddal viszel 2025-re?

Mi volt az az egy dolog, amit megtanultál, és amit szeretnél beépíteni 2025-be? Például: „Ne akarjak mindent egyszerre csinálni” vagy „Érdemes néha külső segítséget kérni.” S ez akár az év mottója is lehet! Példa: „Kevesebb kapkodás, több tervezés.”



1/4. *Hála lista*

Gondolj három dologra, amiért hálás vagy az elmúlt évben. Ezek lehetnek személyes vagy szakmai sikerek, kapcsolatok vagy bármilyen apróság, ami örömet okozott.

-
-
-



2. 2025 prioritásai. Mit akarsz igazán? avagy Ne akarj mindent egyszerre. Inkább koncentrálj arra, ami igazán számít.

Tudtad, hogy minden évben több ezer új cél születik? És a legtöbbször már január végére a „majd egyszer” kategóriában landol. De nem a tiéd! Ez a rész segít abban, hogy ne a „mindent akarok egyszerre” csapdájába ess, hanem kiválaszd azt a három dolgot, ami igazán fontos – mert ha minden prioritás, akkor semmi sem az. A prioritások meghatározása az év egyik legfontosabb lépése. Ezek lesznek a vezércsillagaid, amelyek segítenek, hogy mindig a fontos dolgokra összpontosíts.

Feladatok:

2/1. Lehetséges prioritások listája

Írj le minden területet, amelyre szeretnél figyelni, pl.:

Több ügyfél megszerzése, Munkafolyamatok egyszerűsítése, Új termékek vagy szolgáltatások bevezetése, Több szabadidő és kevesebb túlóra, stb

2/2. A 3 legfontosabb prioritás kiválasztása

Mi az a három dolog, ami tényleg számít? Írd le, miért ezek a legfontosabbak.

Például: „Az első prioritásom az ügyfélkör növelése, mert szeretném stabilizálni a bevételeimet.” stb.

2/3. Küldetésnyilatkozat megfogalmazása

Gondolj egy rövid, lényegre törő mondatra, ami az egész évet végigkíséri. Példa:

„2025-ben stabilabb alapokra helyezem a vállalkozásomat, hogy több időm legyen kreatív projekteken dolgozni.”



3. Pénzügyi célok: Tervezd meg az anyagi sikeredet! avagy A pénz nem ciki téma – sőt, nélküle elég nehéz vállalkozni.

A pénzügyek tervezése sokaknak olyan, mint a fogorvoshoz járás: tudod, hogy fontos, de kicsit mindig halogatod. Ne aggódj, nem lesz fájdalmas! Ez a rész segít úgy ránézni a számokra, hogy a pénzügyeid ne stresszt, hanem biztonságot és szabadságot jelentsenek 2025-ben. A pénzügyi célok világos meghatározása nemcsak önbizalmat ad, hanem azt is biztosítja, hogy a munkád valóban fenntartható legyen, azaz nemcsak a számokról szól, hanem arról is, hogy biztonságot és nyugalmat teremts magadnak.

Feladatok:

3/1. 2024 elemzése

- Mekkora volt az átlagos havi bevétel?
- Mely hónapok voltak a legerősebbek? Miért?
- Mikor voltak gyengébb időszakok, és mit tehetsz idén, hogy ezeken javíts?

3/2. 2025 havi célok

Írd le az év minden hónapjára a célbevételidet. Példa:

- Január: 500.000 Ft
- December: 800.000 Ft

3/3. Stratégiai lépések

Hogyan érheted el a célokat? Például:

„Korai promóciókat indítok a lassú hónapokban”

vagy „Júniustól emelem az árakat.”

vagy „Több foglalatást fogok generálni úgy, hogy [specifikus stratégia].”

vagy „Megemelem az árakat márciusban [összeggel].”



4. Kreatív célok: Inspirálódj és alkoss! avagy A kreativitás az, amiért annak idején belevágtál a fotózásba, igaz?

Ez az a rész, ahol újra felfedezheted azt az izgatottságot, amit egy-egy új projekt vagy ötlet hoz. Álmodj nagyot, és ne félj olyan célokat kitűzni, amiktől újra lelkes leszel! Mert az igazán jó ötletek ott kezdődnek, ahol a „mi lenne, ha...” mondatok.

A kreativitás a motorja annak, hogy vállalkozásod ne csak működjön, hanem virágozzon. Ideje új projekteken gondolkodni, és új készségeket elsajátítani, hogy inspirált maradj.

Feladatok:

4/1. Egy nagy kreatív projekt kiválasztása

Mi az, amit mindig is ki akartál próbálni?

Példa: „Elkezdék fine art portrékat készíteni.”

vagy „Elindítok egy új stílusos kismama fotózás projektet.”

Miért? Mert új ügyfélkört vonzhat és bővíti a portfóliómat.

4/2. Két fejlesztendő készség

Gondolj arra, hogy mi segítené abban, hogy jobb legyél.

Példa: „Fejleszttem a Photoshop-tudásomat.”

vagy „Fejleszttem a haladó retusálási technikáimat és megtanulok hatékonyabb marketinget.”

Tipp: Válassz olyan készségeket, amelyek tényleg előrevisznek, és keress hozzájuk online kurzusokat vagy workshopokat.

4/3. Egy marketing stratégia

Példa: „Havonta két kulisszák mögötti videót posztolok Instagramon.”



5. Az ügyfélélmény esiszólása: a kis változtatások nagy hatása avagy Ha az ügyfeleid boldogok, az egész vállalkozásod boldog.

Az ügyfélélmény olyan, mint a jó kávé: ha eltalálod, mindenki visszatér érte. Néha csak egy kis finomhangolás kell, hogy az ügyfelek ne csak elégedettek, hanem elragadtatottak legyenek. Nézzük meg, hogyan varázsolhatod őket még elégedettebbé!

Feladatok:

5/1. Azonosíts két területet, ahol javíthatsz az ügyfélélményen:

Gondolj arra, hogy az ügyfeleid hol akadhatnak el, vagy mi az, amiktől még jobban érezhetik magukat. Példák:

- „Készíték egy részletesebb előkészületi útmutatót, hogy az ügyfelek ne aggódjanak a ruhaválasztás miatt.”
- „Automatizálom az első kapcsolatfelvételt, hogy gyorsabban reagáljak a megkeresésekre.”

5/2. 2 fejlesztési ötlet az értékesítési folyamatra:

Az értékesítés nem kell, hogy tovakodó legyen – inkább gondolj rá úgy, mint lehetőségre, hogy még jobban kiszolgálj az ügyfeleidet. Példák:

- „Bővítem a nyomtatott termékek kínálatát, például prémium albumokkal.”
- „Bevezetek egy kedvezményes csomagot a visszatérő ügyfeleknek.”

5/3. Tedd egyedivé az élményt

Adj hozzá olyan apróságokat, amiktől különlegesnek érzik magukat az ügyfelek. Példák:

- „Minden ügyfelem kap egy kis ajándékot az utómunkák mellé – például egy személyes köszönőkártyát.”
- „Egyedi, személyre szabott ajánlatot készíték a fotózás után a nyomtatott képekre.”



6. Negyedéves tervek: Kis lépésekkel a nagy célok felé! avagy Bonts le mindent kezelhető darabokra!

A nagy célok kitűzése mindig izgalmas, de valljuk be, néha ijesztő is. Olyan érzés, mintha egy hatalmas hegy tetejére kéne felmásznod – és még a csúcsot sem látod tisztán. De tudod, mi a trükk? Nem az egész hegyet kell egyszerre megmásznod, hanem csak az első sziklát kell elérned, aztán a következőt. Így működik a negyedéves tervezés is: lebontjuk az évet kezelhető darabokra, hogy a céljaid ne csak vágyak maradjanak, hanem valós eredményekké váljanak. Ez a rész segít abban, hogy a „hogyan fogom ezt mind elérni?” kérdésből egy „ó, ez tényleg működhet!” érzés legyen. Negyedévenkénti tervezéssel az egész évet stresszmentesen tarthatod irányban.

Feladatok:

6/1. Állíts fel negyedévenként egy fő mérföldkövet:

Gondold át, mi az a legfontosabb dolog, amit minden negyedévben el kell érned ahhoz, hogy közelebb kerülj az éves céljaidhoz. Példa:

- Q1: „Kidolgozom az új promóciós kampányt és elindítom.”
- Q2: „Új szolgáltatási csomagokat vezetek be.”
- Q3: „Megnövelem az őszi foglalatásokat egy kreatív marketingstratégiával.”
- Q4: „Összegzem az évet, és megtervezem a 2026-os indulást.”

6/2. Bontsd le havi lépésekre:

Egy negyedéves cél akkor lesz igazán kezelhető, ha havi szintre bontod. Például:

- Január: „Megtervezem a kampány részleteit.”
- Február: „Fotózásokat készítek a promócióhoz.”
- Március: „Elindítom a kampányt és figyelem az eredményeket.”



6/3. Értékelj minden negyedév végén:

Írj össze kérdéseket, amelyekkel átgondolhatod, hogyan haladtál:

- Mi az, amit sikerült elérni?
- Hol van még lehetőség a fejlődésre?
- Melyik lépés volt a leghasznosabb, és mit csinálnál másképp a következő negyedévben?

6/2. Ünnepeled meg a sikereket:

- Minden negyedév végén szánj időt arra, hogy megállj, és megünnepeld, amit elértél – még akkor is, ha csak egy lépéssel kerültél közelebb a nagy célodhoz. Igen, egy szelet torta is lehet jutalom! 😊



A tervezés a kulcs ahhoz, hogy az éved ne egy kaotikus hullámvasút legyen, hanem egy jól megtervezett, kiegyensúlyozott utazás.

Csak emlékezz: nem a sebesség számít, hanem hogy folyamatosan haladj a céljaid felé.

Minden apró lépés közelebb visz az álmaidhoz, még akkor is, ha néha úgy érzed, hogy lassan haladsz. Az utazás közben ne felejtse el élvezni a folyamatot – hiszen ezekből a pillanatokból születnek a legjobb ötletek és a legszebb emlékek.

Az év vége felé pedig büszkén nézhetsz majd vissza, mert tudni fogod, hogy nem csak álmodoztál, hanem lépéseket is tettél azért, hogy elérd a céljaidat. És ha néha letérsz az útról? Ne aggódj, csak igazítsd a térképed, és haladj tovább.

A lényeg, hogy sose add fel! 😊

Szeretettel, Judit
a Kiddypix Photography alapítója