Interreg Co-funded by the European Union
Central Baltic Programme
WoDiLab

TAVS IDEĀLAIS KLIENTS

Nosaki, kam ir paredzēts tavs kurss, vēl pirms sāc to veidot

DARBĪBU SARAKSTS

☐ **1. solis – Apraksti savu ideālo klientu no ārpuses**
Apraksti redzamās īpašības cilvēkam, kam tavs kurss ir paredzēts (demogrāfija).

☐ **2. solis – Izproti savu ideālo klientu no iekšpuses**
Apraksti, ko šī persona domā, jūt, kādas ir viņas vērtības un izaicinājumi.

☐ **3. solis - Izvēlies, kā raksturot savu auditoriju**
Izlem, vai Tavam kursam labāk der uz nišu balstīts vai kopienā balstīts auditorijas formulējums.

☐ **4. solis - Uzraksti savu auditorijas formulējumu, izmantojot Idejas validācijas ietvaru**
Izveido skaidru auditorijas formulējumu, paturot prātā visus septiņus validācijas kritērijus.

☐ **5. solis - Reģistrē savu atskaites punktu un saņem atgriezenisko saiti**

Pievieno savu auditorijas formulējumu WoDiLab progresa (Milestone) izsekošanas dokumentam un atzīmē savu mentoru.

Kāpēc ir svarīgi definēt savu ideālo klientu

Pirms veido nodarbības, slaidus vai saturu, Tev jābūt skaidrībā, kam Tu patiesībā palīdzēsi.
Kad skaidri saproti savu ideālo klientu:

- Tavs vēstījums kļūst vieglāk izsakāma,
- piemēri kļūst atbilstošāki,
- un kursu ir vieglāk izveidot un izskaidrot.

Šī darba lapa palīdz Tev pāriet no vispārējas idejas uz reālu cilvēku, kuru vari iztēloties un patiesi saprast.

1. solis: - Apraksti savu ideālo klientu no ārpuses

Šis solis koncentrējas uz **ārējo skatu** - redzamajiem faktiem par tavu ideālo klientu (demogrāfiskie dati).
Tev nav nepieciešami precīzi dati. Šajā posmā pietiek ar saprātīgiem pieņēmumiem.

Apraksti personu, kurai tavs kurss ir paredzēts:

Aptuvenais vecuma diapazons	
Dzimums (ja attiecināms)	
Pašreizējā profesionālā vai dzīves situācija	
Dzīves vieta (pilsēta, mazpilsēta, lauki)	
Ģimenes stāvoklis	
Ienākumu līmenis vai finansiālais stāvoklis (vispārīgs apraksts)	
Jebkura cita svarīga informācija	

Piemērs (tikai ilustrācijai):

Kursam, kas palīdz cilvēkiem pārvērst kūku cepšanu mājās par nelielu legālu uzņēmējdarbību, ideāls klients varētu būt sievietes vecumā no 25 līdz 45 gadiem, kas dzīvo mazpilsētās vai lauku apvidos, kuras jau regulāri cep ģimenei, draugiem vai vietējiem pasākumiem. Dažas var būt bērna kopšanas atvaļinājumā, strādā nepilnu darba laiku vai meklē elastīgu ienākumu avotu un var veltīt dažas stundas nedēļā, lai mācītos un izveidotu savu darbību.
Jūsu apraksts var izskatīties ļoti atšķirīgs. Mērķis ir vienkārši iztēloties vienu reālu personu.

2. solis – izprotiet savu ideālo klientu no iekšpuses

Šis solis koncentrējas uz **iekšējo skatu** - kā jūsu ideālais klients domā, jūtas un pieņem lēmumus (psihogrāfija).
Izmantojot īsas piezīmes vai teikumus, aprakstiet savu ideālo klientu kā **vienu reālu personu**.
Iekļaujiet šo:

- ko šī persona vēlas savā dzīvē vai darbā,
- kas šobrīd viņu neapmierina, uztrauc vai bloķē,
- kas motivē viņu rīkoties vai meklēt palīdzību,
- ko viņa vērtē visvairāk (piemēram, brīvību, stabilitāti, radošumu, drošību),
- un kādas emocijas viņa vēlas just pēc šīs problēmas atrisināšanas.

Jums nav nepieciešami perfekti teikumi. Skaidrība ir svarīgāka par formu.

Piemērs (tikai ilustrācijai):

Tajā pašā mājražošanas kursā ideālais klients var sapņot nopelnīt ienākumus no kaut kā, kas viņam patiesi patīk un ar ko lepojas. Viņš novērtē radošumu, neatkarību un laiku ar ģimeni, bet bieži jūtas neapmierināta, jo nezina, kā sākt likumīgi un pārliecinoši. Viņa var uztraukties par kļūdām vai to, ka viņu neuztvers nopietni. Tas, kas viņu motivē, ir vēlme justies spējīgai, pārliecinātai un drošai, darot kaut ko jēgpilnu un ienesīgu.

3. solis - Izvēlieties, kā raksturot savu auditoriju

Ir divi izplatīti veidi, kā aprakstīt auditoriju. Izvēlieties **vienu** , kas šķiet visdabiskākais Tava kursa idejai.

☐ Nišā balstīts auditorijas paziņojums

Skaidri definēta cilvēku grupa ar konkrētu problēmu vai mērķi, ko viņi vēlas atrisināt.

Piemēri no nodarbības:

- ***Little Ones -*** *noguruši zīdaiņu un mazuļu vecāki, kuri vēlas pārbaudītu miega rutīnu, kas palīdz visai ģimenei atkal izgulēties.*
- ***Kelly Nolan (laika vadība)*** *- profesionālas strādājošas sievietes, kuras jūtas pārslogotas un vēlas reālistisku plānošanas sistēmu, kas samazina stresu.*
- ***Izlaiduma eksāmena atbalsts*** *- vecāki, kuri vēlas mierīgi un pārliecinoši atbalstīt savus pusaudžus, gatavojoties eksāmenam.*

☐ Kopienā balstīts auditorijas paziņojums

Cilvēku grupa, ko saista kopīgas vērtības, uzskati vai pasaules redzējums.

Piemēri no nodarbības:

- ***Carol Feller - "This Is Knowit"*** *- Sievietes, kuras novērtē radošumu, lēnu dzīvi un mācīšanos rokdarbu kopienā.*
- ***Danielle LaPorte*** *- uz sirdi orientēti radošie cilvēki, kuri novērtē emocionālo skaidrību, autentiskumu un dzīvošanu saskaņā ar sirdi.*
- ***Patti Dobrowolski - "Zīmējiet savu nākotni"*** *- Līderi un pedagogi, kurus piesaista vizuāla domāšana, radošums un uz nākotni vērstas pārmaiņas.*

4. solis - Uzraksti savu auditorijas formulējumu, izmantojot Idejas validācijas ietvaru

Tagad apvienojiet visu un uzrakstiet savu **auditorijas formulējumu**.
Pirms to rakstāt, pārskatiet **idejas validācijas ietvara visus 7 kritērijus**. Tavam formulējumam nav jābūt perfektam. Tam vienkārši vajadzētu **atbilst** šiem kritērijiem.

Idejas validācijas ietvars- visi 7 kritēriji

Izmanto šos punktus kā ātru atgādni, rakstot savu auditorijas formulējumu:
1. Risinā reālu vajadzību
Auditorija skaidri apzinās problēmu vai vēlmi un jūt, ka tā ir svarīga.
2. Esi konkrēta par to, kam tu palīdzi
Apraksts ir fokusēts un skaidri definēts, nevis vispārīgs vai neskaidrs.
3. Iztēlojies vienu reālu cilvēku
Tu vari iztēloties vienu konkrētu personu, kas atbilst šim aprakstam.
4. Cilvēki ir gatavi ieguldīt risinājumos
Problēma vai mērķis ir pietiekami nozīmīgs, lai cilvēki būtu gatavi ieguldīt laiku, enerģiju vai naudu.

5. Tu vari viņus viegli sasniegt
Tev ir reāls priekšstats par to, kur šie cilvēki ir un kā Tu vari ar viņiem sazināties.
6. Auditorija ir pietiekami liela izaugsmei
Pasaulē ir pietiekami daudz cilvēku ar šo vajadzību, lai kurss varētu augt.
7. Tu vari viņiem patiesi palīdzēt – un tev tas patīk
Tu šo auditoriju saproti un jūti motivāciju atbalstīt viņu progresu.

Tev nav jāanalizē katrs punkts dziļi.
Vienkārši turi tos prātā kā kvalitātes pārbaudi.

Uzrakstiet savu auditorijas formulējumu

Izvēlieties **vienu veidu** un uzraksti īsu, skaidru paziņojumu.

A variants – niša balstīts auditorijas formulējums

[Konkrēta cilvēku grupa], kas vēlas [atrisināt konkrētu problēmu vai sasniegt skaidru rezultātu].

Mans auditorijas paziņojums:

B variants – kopienā balstīts auditorijas formulējums

[Cilvēku tips], kuri novērtē [kopīgus uzskatus vai vērtības] un vēlas [augt, izpētīt vai piedzīvot kaut ko kopā].

Mans auditorijas paziņojums:

Šis ir darba projekts. Jūs to pilnveidosiet kopā ar savu mentoru.

5. solis - Reģistrē savu atskaites punktu un saņem atgriezenisko saiti

Šis ir **3. atskaites punkts** WoDiLab programmā.

- Pievieno savu **auditorijas formulējumu** savam **WoDiLab progresa izsekošanas dokumentam**
- Atzīmējiet savu **mentoru** , lai saņemtu atsauksmes un norādījumus

Tavs mentors palīdzēs to uzlabot, ja nepieciešams.

Darīts!

Tu esi spērusi svarīgu soli ceļā uz kursu, kas patiesi atbilst cilvēkiem, kuriem vēlies palīdzēt.
Tavs auditorijas formulējums var attīstīties — tas ir pilnīgi normāli.
Šobrīd ar skaidrību ir pilnīgi pietiekami.

Kad esi aizpildījusi šo darba lapu, atzīmē to kā pabeigtu platformā, lai pieprasītu savus XP.