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

IEPLĀNO PUBLICĒŠANU UN DALĪŠANOS

Izveido vienkāršu un reālistisku plānu, kā dalīties ar savu klientu piesaistes materiālu ar īstiem cilvēkiem.

DARBĪBU SARAKSTS

- [ ] **1. solis – Nosaki publicēšanas mērķi**
  Padomā, kāpēc Tev ir svarīgi dalīties ar savu klientu piesaistes materiālu.

- [ ] **2. solis – Izvēlies dalīšanās kanālus**
  Izvēlies vienkāršas vietas, kur Tava auditorija jau pavada laiku.

- [ ] **3. solis – Uzraksti pirmo uzrunas ziņu vai ierakstu**
  Izveido īsu un dabisku ziņu, kuru Tu tiešām vari nosūtīt.

- [ ] **4. solis – Ieplāno pirmo publicēšanas darbību**
  Izlem, kad un kur Tu dalīsies ar savu klientu piesaistes materiālu.

- [ ] **5. solis – Sper pirmo soli**
  Izvēlies vienu mazu darbību un īsteno to praksē.

1. solis – Nosaki publicēšanas mērķi

Dalīšanās ar klientu piesaistes materiālu nav par to, lai viss būtu perfekti. Tā ir par to, lai palīdzētu cilvēkiem ieraudzīt Tavu darbu.

Kāpēc Tev ir svarīgi dalīties ar savu klientu piesaistes materiālu?

- ☐ Es vēlos audzēt savu auditoriju
- ☐ Es vēlos veidot uzticēšanos
- ☐ Es vēlos pārbaudīt savu ideju
- ☐ Es vēlos piesaistīt nākotnes klientus
- ☐ Es vēlos iegūt lielāku pārliecību
- ☐ Cits: _____

Kas Tev nozīmētu veiksmīgu pirmo publicēšanu?

_____

_____

Ko Tu vēlētos, lai cilvēki piedzīvo vai sajūt, ieraugot Tavu klientu piesaistes materiālu?

_____

_____

Piezīmes

_____

_____

_____

2. solis – Izvēlies dalīšanās kanālus

Tava auditorija jau kaut kur pavada laiku.

Tavs uzdevums ir vienkārši satikt viņus tur, kur viņi jau ir.

Kur Tu varētu dalīties ar savu klientu piesaistes materiālu?

- ☐ Facebook
- ☐ Instagram
- ☐ LinkedIn
- ☐ E-pastā
- ☐ Messenger / WhatsApp
- ☐ Facebook grupās
- ☐ Mājaslapā
- ☐ Podkāstā / intervijā
- ☐ Cits: _____

Kurš kanāls Tev šobrīd šķiet visvieglākais?

_____

_____

Kāpēc tas šķiet labākais sākumpunkts?

Tas šķiet vienkārši

Mana auditorija jau ir tur

Es jau izmantoju šo platformu

Tas šķiet mazāk biedējoši

Es varu ātri sākt rīkoties

Piezīmes

_____

_____

_____

3. solis – Sagatavo savu pirmo e-pasta ceļu

Tavai ziņai nav jāizklausās pēc pārdošanas teksta.

Tai vienkārši jābūt cilvēcīgai, skaidrai un noderīgai.

Izmanto šo struktūru:
- ko Tu izveidoji;
- kam tas palīdz;
- vienkāršs uzaicinājums.

Piemērs:
"Sveika! Es tikko izveidoju bezmaksas kontrolsarakstu, kas palīdz cilvēkiem justies pārliecinātāk, veidojot savu pirmo tiešsaistes kursu. Vai vēlies, lai es Tev to nosūtu?"

Uzraksti savas pirmās ziņas vai ieraksta melnrakstu:

_____
_____
_____
_____
_____
_____

Vai Tava ziņa šķiet:

skaidra un vienkārša

draudzīga un dabiska

noderīga Tavai auditorijai

pārāk sarežģīta un vēl vienkāršojama

4. solis – Ieplāno pirmo publicēšanas darbību

Mazas darbības rada virzību uz priekšu.

Izvēlies publicēšanas datumu:

_____

Nosūtīšu personīgas ziņas

Publicēšu vienu ierakstu sociālajos tīklos

Padalīšos Facebook grupā

Pievienošu saiti savam bio/profilam

Pieminēšu to sarunā

Cits: _____

Cik cilvēkus Tu uzrunāsi vispirms?

1–3 cilvēkus

3–5 cilvēkus

5–10 cilvēkus

Vairāk nekā 10 cilvēkus

Kas Tev palīdzētu justies pārliecinātākai, sperot šo soli?

_____
_____
_____
_____

5. solis – Sper pirmo soli

Atceries:
Tev nav vajadzīga liela publicēšana.
Tev vienkārši jāsāk.

Mana pirmā darbība:

_____

Mans publicēšanas datums:

_____

Mans izvēlētais kanāls:

_____

Tavs nākamais solis

Izvēlies VIENU kanālu.

Uzraksti savu pirmo ziņu vai ierakstu.
Nosaki publicēšanas datumu nākamo 7 dienu laikā.

Šīs nodarbības uzdevums

Pēc tam dalies ar savu pieredzi WoDiLab Facebook grupā.

To darot, Tu:

- audzē pārliecību;
- radi redzamību;
- iedvesmo citas dalībnieces;
- sper reālu soli uz priekšu.

Tavi punkti

- 1 XP – par video noskatīšanos
- 2 XP – par darba lapas aizpildīšanu
- 2 XP – par klientu piesaistes materiāla publicēšanu un dalīšanos ar to

Kopā: 5 XP

Redzamība aug caur rīcību.