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

IZVEIDO SAVU PIRMO MINI KLIENTA PIESAISTES CEĻU

Izveido vienkāršu un cilvēcīgu ceļu, kas ved cilvēku no intereses līdz kļūšanai par klientu.

DARBĪBU SARAKSTS

☐ **1. solis – Definē savu aicinājumu**
Noskaidro, kā tu aicināsi cilvēkus uz savu bezmaksas sesiju un kāds būs pirmais solis, ko tu viņiem piedāvā.

☐ **2. solis – Izveido sesijas nosaukumu**
Izvēlies nosaukumu, kas skaidri atspoguļo rezultātu, ko klients vēlas sasniegt.

☐ **3. solis – Definē sesijas rezultātu**
Nosaki, kādu nelielu, bet nozīmīgu ieguvumu cilvēks saņems šīs sesijas laikā.

☐ **4. solis – Ieskicē savu piedāvājumu**
Sagatavo vienkāršu un skaidru nākamo soli tiem, kuri vēlēsies turpināt sadarbību ar tevi.

☐ **5. solis – Izveido sekojošo ziņu (follow-up)**
Uzraksti vienkāršu ziņu, kas palīdz uzturēt kontaktu, ja cilvēks vēl nav gatavs turpināt.

1. solis – Definē savu aicinājumu

Katra sadarbība sākas ar aicinājumu.

Tas var būt:

- ziņa
- ieraksts sociālajos tīklos
- saruna
- vai ieteikums (referral)

Mērķis nav kādu pārliecināt.
Mērķis ir piedāvāt **drošu un vienkāršu pirmo soli**.

Cilvēki piekrīt, ja viņi jūtas:

- droši
- saprasti
- bez spiediena

Pārdomā:

- Kurš varētu gūt labumu no šīs sesijas?
- Kādu problēmu tu risini?
- Kur tu dalīsies ar šo aicinājumu?

Uzraksti savu aicinājumu:

_____
_____
_____
_____
_____
_____

2. solis – Izveido sesijas nosaukumu

Sesijas nosaukums rada pirmo iespaidu.

Vispārīgi nosaukumi, piemēram, “Bezmaksas konsultācija”, bieži šķiet neskaidri. Skaidri un konkrēti nosaukumi palīdz ātri saprast, ko cilvēks iegūs.

Padomā:
Kādu rezultātu tavs klients vēlas sasniegt?

Piemēri:

- Pirmie soļi projektu vadībā — skaidrības saruna
- Kā palīdzēt bērnam tikt galā ar emocijām — vecāku atbalsta sesija
- Nākamais solis pēc zaudējuma — atbalsta saruna
- Veselīgu robežu veidošana ikdienā — skaidrības sesija
- Laika plānošana aizņemtam vecākam — fokusa saruna
- Kā sakārtot savu darba dienu — plānošanas sesija

Tagad izveido 2–3 savus variantus:

Nosaukuma ideja 1:

_____

_____

Nosaukuma ideja 2:

_____

_____

Nosaukuma ideja 3:

_____

_____

Apvelc to nosaukumu, kuru vēlies izmantot kā pirmo.

3. solis – Definē sesijas rezultātu

Bezmaksas sesijas mērķis nav atrisināt visu.

Tās mērķis ir dot **vienu skaidru atziņu vai nelielu soli uz priekšu**.

Tas palīdz cilvēkam sajust progresu un veido uzticību.

Padomā:

- Ko cilvēks sapratīs pēc sesijas?
- Ko viņš varēs darīt citādāk?
- Kādu mazu uzvaru viņš piedzīvos?

Uzraksti savas sesijas rezultātu:

_____
_____
_____
_____

4. solis – Ieskicē savu piedāvājumu

Tavs piedāvājums ir **dabisks nākamais solis**.

Tu to piedāvā tikai tad, ja redzi, ka tas patiešām der konkrētajam cilvēkam.

Tu nespied.
Tu piedāvā atbalstu.

Saglabā to vienkāršu un skaidru.

Struktūra:

Es palīdzu [KAM?] sasniegt [REZULTĀTU], palīdzot viņiem:

- _____
- _____
- _____

Uzraksti savu versiju:

_____

_____

_____

_____

5. solis – Izveido sekojošo ziņu (follow-up)

Ne visi cilvēki uzreiz būs gatavi pieņemt piedāvājumu.

Sekojoša ziņa palīdz saglabāt kontaktu.

Labs follow-up ir:

- laipns
- vienkāršs
- cieņpilns
- bez spiediena

Padomā:

- Kādu atziņu cilvēks ieguva?
- Kā tu vari to atspoguļot viņam atpakaļ?
- Kā tu vari atstāt atvērtas durvis turpmākai sadarbībai?

Piemērs:

“Paldies par sarunu šodien.
Man ļoti patika, cik atklāti tu dalījies par [TĒMU].
Ja vēlēsies turpināt, es ar prieku tevi atbalstīšu.”

Uzraksti savu ziņu:

_____
_____
_____
_____

Refleksija

Kas tavā mini funnel šobrīd ir skaidrs?

_____
_____

Kas vēl šķiet neskaidrs vai prasa vairāk prakses?

_____
_____

Šīs nodarbības uzdevums

Izveido savu mini funnel un sper vienu reālu soli:
• nosūti savu aicinājumu
• vai uzsāc vienu sarunu

Tev nav jāizdara viss uzreiz.
Pietiek ar vienu soli.

Tavi punkti

- 1 XP – Noskaties nodarbību
- 2 XP – Aizpildi darba lapu
- 2 XP – Nosūti aicinājumu vai novadi vienu sesiju

Kopā: 5 XP

✨ Tavs bizness nesākas ar sistēmu.

Tas sākas ar vienu sarunu.

Un vienu nelielu soli uz priekšu.