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

SASAISTI SAVU KLIENTU PIESAISTES MATERIĀLU AR NIŠU

Izveido skaidru saikni starp savu bezmaksas resursu un kursu.

DARBĪBU SARAKSTS

☐ **1. solis – Nosaki plašāko tēmu (mega nišu)**
Padomā par plašāku jomu, kurā tu strādā. Tas palīdz saprast tava darba kopējo virzienu.

☐ **2. solis – Sašaurini fokusu (mikro niša)**
Izvēlies konkrētāku virzienu savā tēmā. Tas palīdz padarīt vēstījumu skaidru un atbilstošu auditorijai.

☐ **3. solis – Nosaki sākuma problēmu**
Definē vienu mazu un konkrētu problēmu, ar ko saskaras tava auditorija. Tieši to tavs klientu piesaistes materiāls palīdzēs atrisināt vispirms.

☐ **4. solis – Sasaisti klientu piesaistes materiālu ar kursu**
Padomā, kā tavs bezmaksas resurss ved tālāk uz kursu. Tas palīdz pārliecināties, ka klientu piesaistes materiāls ir daļa no lielāka ceļa.

☐ **5. solis – Uzraksti pārejas teikumu**
Izveido vienu vienkāršu teikumu, kas savieno klientu piesaistes materiālu ar kursu. Tas kļūs par tavu galveno vēstījumu.

1. solis – Nosaki plašāko tēmu

Katrs kurss pieder kādai plašākai jomai. Tas palīdz ieraudzīt sava darba kopējo kontekstu.

Piemēri:

- labklājība
- karjera
- vecāku atbalsts
- bizness

Mana tēma:

_____

2. solis – Sašaurini fokusu

Tava auditorija nemeklē palīdzību visā plašajā tēmā. Viņi meklē risinājumu konkrētai situācijai.

Piemēri:

- labklājība → stresa pārvaldība
- vecāku atbalsts → bērna emociju atbalstīšana
- bizness → projektu vadības uzsākšana

Mans fokuss:

_____

3. solis – Nosaki sākuma problēmu

Spēcīgs klientu piesaistes materiāls risina VIENU nelielu problēmu. Padomā par savu auditoriju.

Kas viņiem šobrīd ir pirmais šķērslis?

☐ Es nezinu, ar ko sākt

☐ Man trūkst skaidrības

☐ Es jau mēģināju, bet tas nestrādāja

☐ Man vajag saprast nākamo soli

☐ Cits: _____

Apraksti problēmu:

_____

_____

_____

4. solis – Sasaisti klientu piesaistes materiālu ar kursu

Tavs klientu piesaistes materiāls ir pirmais solis. Tavs kurss ir nākamais solis.

Ko tavs kurss palīdz cilvēkiem sasniegt?

_____

Ko tavs klientu piesaistes materiāls palīdz viņiem izdarīt vispirms?

_____

Vai saikne ir skaidra?

☐ Jā – saikne ir skaidra

☐ Daļēji – vēl jāprecizē

☐ Vēl ne – jāpielāgo

5. solis – Uzraksti pārejas teikumu

Šis ir tavs galvenais teikums.

Klientu piesaistes materiāls → pirmais solis

Kurss → nākamais solis

Izmanto šo struktūru:

“Tas palīdz tev _____, lai tu varētu _____.”

Uzraksti savu versiju:

_____

_____

Tavs nākamais solis

Uzraksti savu pārejas teikumu. Pēc tam vienkārši pārbaudi, vai tas darbojas:

- pasaki to skaļi
- vai parādi vienam cilvēkam

Pievērs uzmanību:

- vai tas ir skaidrs
- vai tas skan dabiski
- vai nākamais solis šķiet loģisks

Šai nodarbībai

Sper vienu mazu soli uz priekšu. Tev nav obligāti tas jāpublicē. Šoreiz galvenais ir skaidrība un pārliecība.

Ja vēlies, vari dalīties ar savu teikumu WoDiLab Facebook grupā, lai saņemtu atgriezenisko saiti un iedvesmotu citas dalībnieces.

Tavi punkti

• 1 XP – noskaties lekciju

• 2 XP – aizpildi darba lapu

• 2 XP – noformulē un pārbaudi savu pārejas teikumu un dalies ar to WoDiLab Facebook grupā

Kopā: 5 XP

✨ Skaidra saikne palīdz nākamajam solim šķist dabiskam.