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

DEFINĒ SAVU 5 MINŪŠU RISINĀJUMU

Izveido vienkāršu un vērtīgu pirmo rezultātu, kas palīdz veidot uzticēšanos.

DARBĪBU SARAKSTS

☐ **1. solis – Definē savu tēmu un virzienu**
Noskaidro, kurā jomā tu palīdzi cilvēkiem. Tas palīdzēs saglabāt fokusu un neizveidot kaut ko pārāk plašu.

☐ **2. solis – Nosaki vienu mazu problēmu**
Izvēlies vienu konkrētu izaicinājumu, ar ko saskaras tava auditorija. Tas padara klientu piesaistes materiālu skaidru un atbilstošu.

☐ **3. solis – Definē ātro ieguvumu**
Izlem, kādu mazu rezultātu tava auditorija varēs sasniegt īsā laikā. Tas veido uzticēšanos un pārliecību.

☐ **4. solis – Izveido vienkāršu struktūru**
Iezīmē, kā tavs klientu piesaistes materiāls soli pa solim palīdzēs cilvēkam virzīties uz priekšu. Tas palīdz izveidot praktisku, nevis pārsātinātu materiālu.

☐ **5. solis – Saglabā vienkāršību un praktisku vērtību**
Pārbaudi, vai ideja ir viegli saprotama un pielietojama. Tas palīdz nodrošināt, ka klientu piesaistes materiāls dod reālu rezultātu.

1. solis – Definē savu tēmu un virzienu

Sāc ar savu kursu.

Kādā jomā tu palīdzi cilvēkiem?

_____

Kādu galveno pārmaiņu tavs kurss palīdz cilvēkiem sasniegt?

_____

Tas palīdzēs saglabāt fokusu un neizveidot kaut ko pārāk plašu.

2. solis – Nosaki vienu mazu problēmu

Spēcīgs klientu piesaistes materiāls risina VIENU mazu problēmu.

Ne visu uzreiz. Tikai vienu.

Padomā par savu auditoriju:
Kāda ir pirmā mazā problēma, ar ko viņi saskaras, PIRMS viņi nonāk tavā kursā?

Vienkārši piemēri

Publiskā uzstāšanās

Nepareizs fokuss: “Es mācu prezentācijas struktūru.”

Patiesais sākumpunkts: “Es nezinu, ko teikt.” / “Man ir bail sākt.”

Vecāku prasmes

Nepareizs fokuss: “Es mācu noteikt robežas.”

Patiesais sākumpunkts: “Es nezinu, kā reaģēt mierīgi.” / “Es zaudēju pacietību.”

Projektu vadība

Nepareizs fokuss: “Es mācu projektu vadību.”

Patiesais sākumpunkts: “Es nezinu, ar ko sākt.” / “Man ir pārāk daudz uzdevumu.”

Pievērs uzmanību: cilvēki nesāk ar risinājumu. Viņi sāk ar problēmu, ko jūt tieši tagad.

Kurš variants ir vistuvākais?

☐ Es nezinu, ar ko sākt

☐ Man ir apjukums

☐ Man vajag skaidrību

☐ Es mēģināju, bet nesanāca

☐ Es jūtos iestrēgusi

☐ Man vajag virzienu

☐ Cits: _____

Tagad padomā par savu auditoriju — ko jūt VIŅI?

Apraksti savu problēmu:

_____

_____

3. solis – Definē ātro ieguvumu

Tavs mērķis ir dot mazu, reālu rezultātu — kaut ko tādu, ko cilvēks var ātri sajust.

Pēc tava klientu piesaistes materiāla tava auditorija:

☐ skaidrāk kaut ko sapratīs

☐ veiks vienkāršu darbību

☐ jutīsies pārliecinātāka

☐ redzēs, ko darīt tālāk

☐ atrisinās vienu mazu problēmu

Tas NAV tavs pilnais risinājums.
Tas ir pirmais mazais solis.

Uzraksti savu ātro ieguvumu:

_____

_____

_____

Vai tas šķiet:

☐ skaidrs un konkrēts

☐ daļēji skaidrs

☐ pārāk plašs – vajag vienkāršot

4. solis – Izveido vienkāršu struktūru

Labs klientu piesaistes materiāls ir vienkāršs un strukturēts.

Izvēlies formātu:

☐ PDF ceļvedis

☐ Kontrolsaraksts

☐ Video

☐ Veidne

☐ Cits: _____

Piemēri pēc formāta

• PDF ceļvedis: “3 soļi, kā sākt projektu vadību”; “Iesācēja ceļvedis augu kopšanā”

• Kontrolsaraksts: “Suņu aukles kontrolsaraksts pirms mājdzīvnieka atstāšanas”; “Istabas dizaina kontrolsaraksts”

• Video: “Kā strukturēt savu pirmo prezentāciju (5 min)”; “Kā nomierināt prātu grūtos brīžos”

• Veidne: “Nedēļas plānošanas veidne”; “Sarunas veidne vecākiem”

Tava vienkāršā struktūra

Padomā: sākums → darbība → rezultāts

• Ko cilvēks redz vispirms?

• Ko viņš/viņa dara?

• Kādu rezultātu iegūst?

1. solis:_____

2. solis:_____

3. solis:_____

5. solis – Saglabā vienkāršību un praktisku vērtību

Spēcīgs klientu piesaistes materiāls šķiet viegli lietojams.

Pajautā sev:

Vai tas ir:

☐ viegli saprotams

☐ ātri izpildāms

☐ praktisks

☐ vērsts uz vienu rezultātu

Ja nē, vienkāršo.

Ko vari izņemt, saīsināt vai padarīt skaidrāku?

_____

_____

Piemēri iedvesmai

Klientu piesaistes materiālus var veidot ļoti dažādās jomās. Šeit ir daži piemēri:

Kursu idejas / bizness

- "3 soļi, kā pārbaudīt savu kursa ideju"
- "Kontrolsaraksts: vai tava kursa ideja ir gatava?"

Interjera dizains
- “5 ātri veidi, kā uzlabot dzīvojamo telpu”
- “Istabas izkārtojuma kontrolsaraksts”

Atbalsts sērošanas procesā
- “Pirmie soļi, kā parūpēties par sevi zaudējuma brīdī”
- “Ikdienas piezemēšanās vingrinājums grūtos brīžos”

Mājdzīvnieku aprūpe / suņu aukle
- “Kā izvēlēties uzticamu suņu aukli”
- “Kontrolsaraksts, atstājot mājdzīvnieku citam cilvēkam”

Augu kopšana
- “Vienkāršs augu laistīšanas ceļvedis iesācējiem”
- “3 pazīmes, ka tavam augam vajag uzmanību”

Projektu vadība
- “Kā sākt savu pirmo projektu – vienkāršs ietvars”
- “Nedēļas projekta plānošanas veidne”

Publiskā uzstāšanās
- “3 soļu struktūra tavai pirmajai prezentācijai”
- “Kā nomierināt satraukumu pirms uzstāšanās”

Vecāku prasmes
- “Kā noteikt skaidras robežas ar bērnu”
- “Vienkāršs sarunas ceļvedis emocionālos brīžos”

Pievērs uzmanību: visi šie piemēri risina vienu mazu, skaidru problēmu un dod ātru rezultātu.

Tavs nākamais solis

Uzraksti savu ātro ieguvumu vienā skaidrā teikumā.
Pēc tam pasaki to skaļi.

Pievērs uzmanību:

- vai tas šķiet vienkārši
- vai tas izklausās noderīgi
- vai kāds to tiešām izmantotu

Šai nodarbībai

Sper vienu mazu soli uz priekšu.

Tu neveido perfektu versiju.
Tu veido kaut ko reālu.

Ja vēlies, vari padalīties ar savu ātro ieguvumu WoDiLab Facebook grupā, lai saņemtu atgriezenisko saiti un iedvesmotu citas dalībnieces.

Tavi punkti

- 1 XP – noskaties lekciju
- 2 XP – aizpildi darba lapu
- 2 XP – izveido sava klientu piesaistes materiāla pirmo versiju un dalies ar to Facebook grupā. Vari laipni palūgt arī atgriezenisko saiti.

Kopā: 5 XP

✨ Mazie rezultāti veido uzticēšanos, un uzticēšanās veido kustību uz priekšu.