

Kdo ti pomaga?

(Partnerji)



Kdo ti pomaga pri zagotavljanju vrednosti drugim?
Kdo te še podpira in kako?
Ali kateri tvoji partnerji dobavljajo ključne vire ali opravljajo ključne aktivnosti v tvojem imenu? Bi jih lahko?

Ključni partnerji so lahko:

- Prijatelji
- Družinski člani
- Supervizor
- Sodelavci
- Dobavitelji
- Člani profesionalnih združenj
- Mentorji, svetovalci

Kaj naredim?

(Ključne aktivnosti)



Napiši nekaj ključnih aktivnosti, ki jih izvajaš vsak dan, ki tvoje delo razlikujejo od dela drugih?
Katere od teh ključnih aktivnosti zahteva tvoja obljuba vrednosti za tvojo stranko?
Katere aktivnosti zahtevajo tvoji kanali in odnosi s strankami?

Razmisli kako lahko tvoje aktivnosti razvrstiš po sledečih področjih:

- Oblikovanje (reševanje, dostavljanje ipd.)
- Prodaja (informiranje, prepričevanje, učenje)
- Podpora (administracija, računovodstvo, organiziranje, ipd)

Kako pomagam?

(Vrednost, ki jo zagotavljam)



Kakšno vrednost prinašaš stranki?
Kateri problem rešuješ ali katero potrebo zadovoljuješ?
Opiši določeno korist, ki jo stranka uživa kot rezultat tvojega dela.

Razmisli ali tvoja pomoč :

- Zmanjša tveganje
- Zniža stroške
- Poveča udobje ali uporabnost
- Izboljša izvedbo, uspešnost
- Izpolnjuje socialne potrebe (blagovna znamka, stanje, potrditev)
- Zadovolji čustveno potrebo

Kakšno interakcijo/komunikacijo imaš?

(Odnos strankami)



5 faza kanalov:
Follow up:
Kako nadaljuješ s podporo strankam in zagotoviš, da so zadovoljne?
Kakšen tip odnosa pričakujejo tvoje stranke, da boš vzpostavil/a in vzdrževal/a z njimi?
Opiši kakšne odnose že imaš.

Primeri lahko vključujejo:

- Osebna podpora
- Personalizirana osebna storitev
- Samopostrežna storitev
- Avtomatizirana storitev
- Skupnost
- Soustvarjanje

Komu pomagam?

(Segment strank)



Za koga ustvarjaš vrednost?
Kdo je tvoja najpomembnejša stranka?
Kdo je odvisen od tvojega dela v skladu s tem, da je s tvojim delom tudi njegovo delo narejeno?
Kdo so stranke tvoje stranke?

Kdo sem / kaj imam?

(Ključni viri)



Kaj te najbolj navdušuje pri tvojem delu?

Razvrsti :

Primarno se rad/a ukvarjam z:

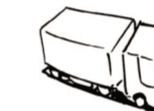
- 1.) ljudmi,
- 2) idejami/ informacijami,
- 3) fizičnimi predmeti/delam na prostem.

Napiši nekaj svojih sposobnosti in veščin.

Naštej nekaj svojih virov: osebna socialna mreža, ugled, izkušnje, fizične sposobnosti ipd.

Kako te poznajo in kako dobijo tvojo vrednost?

(Prodajni kanali)



Preko katerih kanalov si tvoje stranke želijo, da jim pristopiš?
Kako jih doseglaš sedaj?
Kateri kanali delujejo najbolje?

FAZE

1.Zavedanje

Kako tvoje potencialne stranke zvedo da obstajaš?

2.Evavalcija

Kako pomagaš potencialnim strankam prepoznati vrednost, ki jo obljubljaš?

3.Nakup

Kako te lahko nove stranke najamejo ali kupijo tvoje izdelke?

4.Dostava

Kako dosežeš, da stranke dobijo obljubljeni vrednost?

Kaj dam?

(Stroški)

Kaj daješ tvojemu delu (čas, energijo, ipd)?
Čemu se odrečeš da je delo opravljeno (družina, osebni čas ipd.)?
Katere ključne aktivnosti so »najdražje«v smislu, da povzročajo izgorevanje, stres, nezadovoljstvo ipd?

NAPIŠI MATERIALNE IN NEMATERIALNE STROŠKE POVEZANE S TVOJIM DELOM

Nematerialni stroški:

- Stres in nezadovoljstvo
- Pomanjkanje priložnosti za osebnostno ali profesionalno rast
- Nizka prepoznavnost ali pomanjkanje socialnega prispevka
- Pomanjkanje fleksibilnosti, pretirana pričakovnja razpoložljivosti

Materialni stroški:

- Pretirani časovni okvirji ali obvezanost potovanja
- Potni stroški
- Treningi, izobraževanja, orodja, materiali ali drugi stroški



Kaj dobim?

(Prihodki, koristi)



Za katero vrednost, ki jo pridobi, je tvoja stranka zares pripravljena plačati?
Za kaj trenutno plačuje?
Kako trenutno plačuje?
Kako bi jim najbolj ustrezalo plačevati?

OPIŠI SVOJE KORISTI

Materialne koristi lahko vključujejo:

- Plača
- Honorarji
- Zdravstveno in socialno zavarovanje
- Pokojninsko zavarovanje
- Delniške možnosti ali udeležba pri dobičku
- Mentorstvo, prevoz ali otroško varstvo

Nematerialne koristi lahko vključujejo tudi:

- Zadovoljstvo, veselje
- Profesionalni razvoj
- Prepoznavnost
- Občutek skupnosti
- Socialni prispevek
- Fleksibilne ure ali pogoji dela