

Sveiki!

Aš - Maryna Valiukonienė.

Ekspertų mentorė ir produserė.

Metodologė, MASTERMIND metodo trenerė.

MASTERMIND grupių organizatorė ir moderatorė.

MASTERMIND moderatorių online mokyklos įkūrėja.

Fasilitatorė, World cafe renginiu organizatorė.

Konferencijų lektorė ir vedėja

Aš padedu:

- ekspertams supakuoti savo žinias bei ekspertiškumą ir konvertuoti į konkrečius produktus, generuojančius pardavimus;
- išplėsti produktų ir paslaugų krepšelį online ir offline rinkoje, optimizuojant pardavimus ir užtikrinant stabilias pajamas;
- sukurti efektyvias pardavimo grandinėles ir strategijas, kurios užtikrina sėkmingą produktų ar paslaugų pardavimą per soc. tinklus ir kitus kanalus.

Teikiu paslaugas įvairiais formatais:

- asmeninės konsultacijos;
- strateginės sesijos;
- asmeninės mentorystės online produktų ar paslaugų paleidimui per soc.tinklus;
- grupinės mentorystės pagal Mastermind metodą;
- Workshop'ai
- kiti online kursai.

MANO KONTAKTAI:

[INSTAGRAM](#)

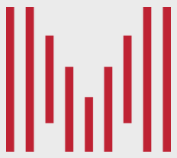
[FACEBOOK](#)

[YOUTUBE](#)

[TELEGRAM](#)

[PINTEREST](#)





Klientų vystymas - CustDev

(angl. customer development)

Šis terminas apibūdina metodologiją, kurią taikant siekiama sistemiškai atrasti ir patikrinti verslo idėjas bei modelius, glaudžiai bendraujant su potencialiais klientais ir atsižvelgiant į jų poreikius bei atsiliepimus.

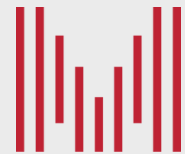
Tai procesas, per kurį verslai mokosi iš savo klientų ir prisitaiko prie jų lūkesčių, siekdami sukurti ir pristatyti produktus ar paslaugas, kurie atitinka tikruosius vartotojų poreikius ir skatina verslo augimą.

CustDev metodologija, padeda verslams sistemingai atrasti, patikrinti, sukurti ir išplėsti klientų bazę, o remiantis glaudžiu bendravimu su klientais ir atsakyti į jų poreikius.

CustDev skiriasi nuo tradicinių rinkodaros ar pardavimų strategijų tuo, kad akcentuoja ankstyvą ir nuolatinį klientų įtraukimą į produktų kūrimo ir tobulinimo procesą.

Tai reiškia, kad įmonės ne tik „vysto“ klientus, pateikdamos jiems galutinius produktus, bet ir leidžia klientų poreikiams ir atsiliepimams formuoti verslo strategiją, produktų kūrimą ir tobulinimą.

Ši strategija yra labai svarbi, nes jos esmė – greitai ir efektyviai sukurti bei patikrinti verslo modelį, taip sumažinant riziką ir išlaidas.



Klientų vystymas (CustDev)

KLAUSIMAI

ATSAKYMAI

1

„Susipažinimas – sveiki, mano vardas... Aš...
Kaip tau sekasi?“ (Užduotis – užmegzti kontaktą)

2

Ar mane seki soc.tinkluose? Ar senai?
O gal mane pažįsti?

3

„Šiuo metu kuru naują produktą šia tema...
Todėl darau interviu, tai užtruks apie 40 min.
Užduosiu klausimus, atsakykit taip kaip yra.

Pokalbio pabaigoje papasakosiu apie prekę, man
reikės jūsų išsamaus atsiliepimo.
Sutariam? Pradedam?“

4

Pradėkime nuo paprasto klausimo – kiek tau metų?
Kur tu gyveni?

5

Kuo užsiėmi? Ką veiki? Papasakok plačiau

6

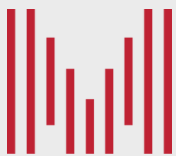
Kiek tau tai svarbu? Ar tai vertini kaip hobį ar būdą
užsidirbti pinigų? O gal jau iš to uždirbi pinigus?

7

Ar yra kažkas, kas tave atbaido?
Kas nepatinka?

8

Ar esi lankęs kursus šia tema, jei taip, tai pas ką?



KLAUSIMAI

ATSAKYMAI

9 Kas patiko kursuose? Ekspertas, dėstymo medžiaga?

10 Kas nepatiko?

11 Koks buvo lemiamas veiksnys perkant mokymus?

12 Koks buvo lemiamas veiksnys perkant mokymus?

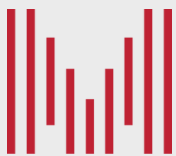
13 Papasakokite apie savo patirtį šia tema

14 Kokia tavo pagrindinė užklausa šioje temoje...?
Jų gali būti keletas

15 Ar senai tave tai neramina?

16 Ką darai gerai? Kokie rezultatai?

17 Kokie yra sunkumai?



KLAUSIMAI

ATSAKYMAI

18

Kokios yra tavo baimės?
Su kokia neigiama patirtimi esi susidūręs?

19

Papasakok, kaip bandei spręsti šią problemą

20

Gal pirkai kursus, lankei nemokamus mokymus,
skaitei knygas?

21

Kiek pastangų skyrei šiai problemai išspręsti?
Laiko, pinigų?

22

Ar mokymai, knygos ir pan. sumažino jūsų spragą?
Jei ne, tai kodėl? Ko trūko?

23

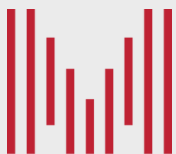
Koks yra tavo taškas A?
Kiek laiko skiri savo pagrindinei veiklai?
Kokias emocijas sukelia pagrindinė veikla?
Kiek pajamų už tai gauni? Ar tave tai tenkina?

24

Koks tavo taškas B?
Ko iš tikrųjų tu esi vertas?

25

Įsivaizduok, kad ten jau esi.
Kokios apima emocijos, jausmai?
Kaip gyveni savo dieną?
Ką galite sau leisti?



KLAUSIMAI

ATSAKYMAI

26

Jei dabar pasiūlysiu tau savo online produktą, tai: kokių AIŠKIŲ/IŠMATUOJAMŲ rezultatų nori pasiekti kursų metu? “

27

Kaip greitai nori pasiekti šiuos rezultatus?

28

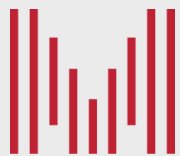
Kaip tu galėtum jaustis saugus, siekiant šių rezultatų?

29

Ar teisingai suprantu, jei darysi tą ir aną, išmoksi tą ir aną, tada galėsi tą ir aną?

30

Ačiū. Atsisveikinimas



- Šis klausimynas yra sukurtas siekiant gauti kokybišką informaciją iš Jūsų klientų, kuri bus tiesiogiai taikoma produktų kūrimui ir kainodaros strategijai tobulinti.
- Siekiant palengvinti duomenų analizę ir užtikrinti sklandų informacijos valdymą, rekomenduoju visus klausimyno atsakymus susivesti į atskirą lentelės failą, pvz., Excel ar kitą jums patogų formatą, kas leis efektyviai atlikti duomenų palyginimus, sekti pokyčius ir identifikuoti svarbias tendencijas, kurios padės kartu kurti dar geresnius sprendimus.
- Rekomenduoju vykdant klientų vystymo (CustDev) procesą, pirmiausiai apklausti jau esamus klientus tiek apie turimus, tiek apie naujai kuriamus produktus.
- Kviečiant naujus potencialius klientus per socialinius tinklus, labai rekomenduoju suteikti jiems naudą už atsakymų gavimą. Tai galėtų būti trumpa konsultacija Jūsų ekspertiškoje tema.

Linkiu Jums sėkmingo klientų vystymo (CustDev) proceso!

- ✓ Norintiems sukurti bei sėkmingai paleisti SAVO produktą
- ✓ Išvystyti verslą su profesionalia pagalba
- ✓ Kviečiu registruotis nemokamam 30 min pokalbiui:

[CALENDLY](#)

