

Miesiąc: 2	PROCES: Metoda Odkrywania Rozwiązania
Tydzień: 1	Wybór i zdefiniowanie rozwiązania
Data rozpoczęcia	
Program	Co to jest eksperckie rozwiązanie Jakie rozwiązanie ma konkurencja Twoje eksperckie rozwiązanie PODSUMOWANIE i WERYFIKACJA

Co to jest eksperckie rozwiązanie

Wykonanie poniższego zadania pomoże Ci w zaprojektowaniu twojego unikalnego ROZWIĄZANIA, czyli sposobu na rozwiązanie konkretnego problemu twoich odbiorców.

Eksperskie rozwiązanie to Twój sposób na rozwiązanie problemu Twoich odbiorców. Jeśli borykają się z określonym wyzwaniem, prawdopodobnie można go rozwiązać na wiele sposobów. Jednym z nich będzie właśnie Twój sposób. Ekspert pokazuje drogę, jaką należy przejść z punktu do A (sytuacja wyjściowa) do punktu B (sytuacja pożądana, wręcz idealna). Bardzo ważne jest, abyś dobrze określiła zarówno jeden jak i drugi punkt.

Przykład:

1. Problem: nadwaga
2. Rozwiązanie: ćwiczenia i dieta
3. Efekt: brak nadwagi, super wygląd, świetne samopoczucie, szczęście

Most, to sposób rozwiązania problemu, jaki Ty oferujesz. To najlepszy sposób życie w lepszym wymiarze.

Punkt B, to drugi brzeg, gdzie nie ma już męczącego problemu. To lepszy świat!



Punkt A, to brzeg, gdzie w życiu klienta istnieje problem. To życie nie jest idealne, bowiem męczy je problem, który pomożesz rozwiązać.

Każdy z tych trzech punktów odgrywa tutaj ważną rolę. Jeśli nie dopracujesz każdego z nich to:

- a) Brak jasno zdefiniowanego problemu spowoduje brak zainteresowania tego co robisz i w czym pomagasz
- b) Brak skutecznego rozwiązania problemu nie da efektów, wiarygodności i rozpoznawalności (odróżnienie się od konkurencji)
- c) Brak efektu pokaże, że rozwiązanie nie działa

Zanim przejdziesz do pracy nad swoim rozwiązaniem chcę, abyś dokładnie poznała rozwiązania swojej konkurencji lub osób zajmujących się podobną dziedziną co TY.

Ekspert 1 (imię i nazwisko)	
Jak definiuje problem , jaki pomaga rozwiązać	
Jak definiuje rozwiązanie , dzięki którego problem znika	
Jakie efekty prezentuje po zastosowaniu jego rozwiązania	
Wnioski	

Ekspert 2 (imię i nazwisko)	
Jak definiuje problem , jaki pomaga rozwiązać	
Jak definiuje rozwiązanie , dzięki którego problem znika	
Jakie efekty prezentuje po zastosowaniu jego rozwiązania	
Wnioski	

Ekspert 3 (imię i nazwisko)	
Jak definiuje problem , jaki pomaga rozwiązać	
Jak definiuje rozwiązanie , dzięki którego problem znika	
Jakie efekty prezentuje po zastosowaniu jego rozwiązania	
Wnioski	

Łączne wnioski:

Co charakteryzuje problemy, jakie wybrali? Łatwe, trudne, popularne, specjalistyczne? Powtarzają się?	
W jaki sposób przedstawiają swoje rozwiązania? Nazwy, definicje, rysunki? Po polsku, angielsku?	
W jaki sposób dokumentują efekty, jakie daje ich rozwiązanie? Jakich technik używają: zdjęcia, opinie, rekomendacje?	
Jaki jeden wniosek nasuwa Ci się po analizie konkurencji? Zauważyłaś jakąś tendencję, jakiś styl, wspólny sposób?	
Pierwsza myśl, jaka przychodzi Ci do głowy, gdy myślisz, że za chwilę chcesz stanąć obok nich w szeregu...	

Poznanie współtowarzyszy to ważne zadanie do wykonania, bo dzięki temu:

- wpiszesz się już w obowiązującą konwencję – nie będziesz odstawać
- zobaczysz na co wspólni klienci reagują, co się podoba – będziesz wiedzieć więcej
- wybierzesz taki sposób pokazania siebie i swojego rozwiązania, który nie będzie się powtarzał – wyróżnisz się

Zarys Twojego rozwiązania

Wykonanie poniższego zadania jest ważnym elementem Twojej eksperckiej strategii. Dobre rozwiązanie to oś kolejnych działań edukacyjnych i promocyjnych. Przez cały miesiąc pracujemy nad tym, bowiem kolejne lata będą właśnie z tego czerpały. Mam nadzieję, że rozumiesz powagę tego wyzwania.

Kiedy już wiesz, jakie rozwiązania stosują konkurenci i inni eksperci, przyszła pora na stworzenie zarysu Twojego autorskiego, eksperckiego rozwiązania. Zróbmy to powoli, z rozmysłem i od ogółu do szczegółu. Teraz budujesz szkielet, który następnie wypełnisz.

Wyobraź sobie, że szkielet rozwiązania to jak mapa drogowa, która ma doprowadzić bezpiecznie Twojego klienta ze wspomnianego punktu A do punktu B. To tak, jakby opisać drogę z Krakowa do Warszawy. Najkrótszą, najwygodniejszą i najszybszą.

Nazwij problem, z jakim boryka się klient w ramach Twojej ekspertyzy.

Nie wiem, jak naprawić/rozwiązać/zrobić/nauczyć się.....
.....
.....

Nazwij ten problem, jaki chcesz pomóc rozwiązać swoim klientom? Brak.....
.....
.....

Przy tej okazji zastanów się, czy jest to problem, który dotyczy dużej ilości osób. To ważne. Jeśli zawężysz się do kilku osób, to możliwości Twojej ekspansji będą niewielkie. Znajdź taki problem, który dotyczy wielu albo większości osób w zakresie Twojej ekspertyzy. Zastanów się też, czy to są osoby, którym naprawdę zależy na jego rozwiązaniu.

Oceń problem wg tych kryteriów i podejmij decyzję, że przy nim zostajesz, albo szukasz innego:

	Tak / Nie
Problem jest pilny	
Problem powoduje jakiś „ból” u odbiorcy	
Problem jest powszechny i dotyczy wielu osób	
Problem jest ważny dla klientów, bo uniemożliwia im coś wartościowego	
Rozwiązanie problemu jest tak istotne dla odbiorcy, że zapłaci za to więcej niż zwykle	

Nazwijmy zatem ten problem!

.....
.....

W jaki sposób Twoim zdaniem możesz go rozwiązać? Zastosowanie jakich wskazówek pomaga z uporaniem się z nim?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

A teraz rozpisz to, ale punktach. Popatrz na to co napisałaś wyżej i podziel na etapy (dowolną ilość)

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.

9.

10.

Doskonale! Teraz nazwij te poszczególne kroki jednym słowem lub dwoma. Przypisz nazwy poszczególnym etapom, aby były łatwiejsze do zapamiętania i do przedstawienia np. na grafice czy grafie. W tabeli masz 10 pozycji, ale to absolutny maks. Postaraj się zmieścić od 4 do 6.

Etap	Nazwa etapu	Rozwinięcie
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

Super!

1. Popatrz na to raz jeszcze i zastanów się, czy przejście tych wszystkich etapów doprowadza klienta z punktu A do punktu B?
2. Zastanów się, czy droga, jaką ma do przejścia klient pomoże mu rozwiązać ten konkretny problem?

3. Jak będzie wyglądało życie klienta, gdy przejdzie ten symboliczny most, który przeprowadza go z jednego brzegu (punkt A) na drugi (punkt B)?

Jakie wtedy będzie miał życie? Jakie ono będzie, gdy zniknie problem? Opisz to właśnie teraz:

.....

.....

.....

Podsumowanie i weryfikacja: Miesiąc 2 > Tydzień 1

ZADANIE	WYKONANE: tak/nie	WNIOSKI
Wiem, jakie rozwiązanie oferuje moja konkurencja		
Wiem, jakie ja mam rozwiązanie dla moich odbiorców		
Wiem, jak wygląda moje rozwiązanie w ogóle i szczególe		
Wiem dokładnie, jak wygląda plan działania w ramach mojego rozwiązania		