

BIZNES Z MOJĄ TWARZĄ

Warsztat przedsiębiorczości

Podręcznik uczestnika



**CO KUPUJE KLIENT? O WARTOŚCI DLA KLIENTA**

Nasz warsztat poświęcony jest budowaniu biznesu opartego na potrzebach klienta. Tego typu biznes opiera swoje funkcjonowanie na dostarczeniu klientom tego, co ma dla nich wartość, a nie koncentruje się na genialnym pomyślę na produkt. Jaka jest między nimi różnica?

Ludzie mają wiele pomysłów na biznes, ale tylko niektóre z nich osiągają sukces. Może się okazać, że ludzie tak naprawdę nie potrzebują danego produktu, nie widzą potrzeby, by go wypróbować albo chętnie go użyją, pod warunkiem że nie muszą za niego płacić. Czasami ludzie nie są gotowi wydawać pieniędzy, nawet jeśli uważają że produkt lub usługa są dobre i użyteczne. Możesz sobie wyobrazić, jak bardzo jest to niekorzystne dla firmy która została zbudowana na fundamencie takiego pomysłu na produkt!

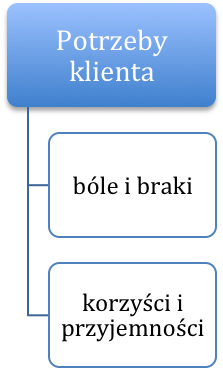
Firmy opierające się na zaspokajaniu potrzeb klienta zastanawiają się co takiego kupuje klient. Obszarów, które są dla klienta wartościowe, jest wiele:

* Funkcja produktu i jego dostosowanie do potrzeb i oczekiwań klienta,
* Przyjemne doznania przed, w trakcie oraz po zakupie produktu,
* Możliwość dostosowania kształtu wielkości koloru wyposażenia, itd.,
* Możliwość kupienia produktu dokładnie wtedy, kiedy klient go potrzebuje,
* Wygodne dostarczenie produktu do miejsca odpowiadającego klientowi,
* Informacja o produkcie przekazywana w miejscach, które klient odwiedza i może się wygodnie z nią zapoznać,
* Poczucie bezpieczeństwa związane z reputacją i wiarygodnością firmy,
* Ładunek emocjonalny oraz aspiracyjny związany z wizerunkiem marki.

Różne obszary wartości mają znaczenie dla klientów i wpływają na ich decyzje co do zakupu danego produktu.

OFERTA

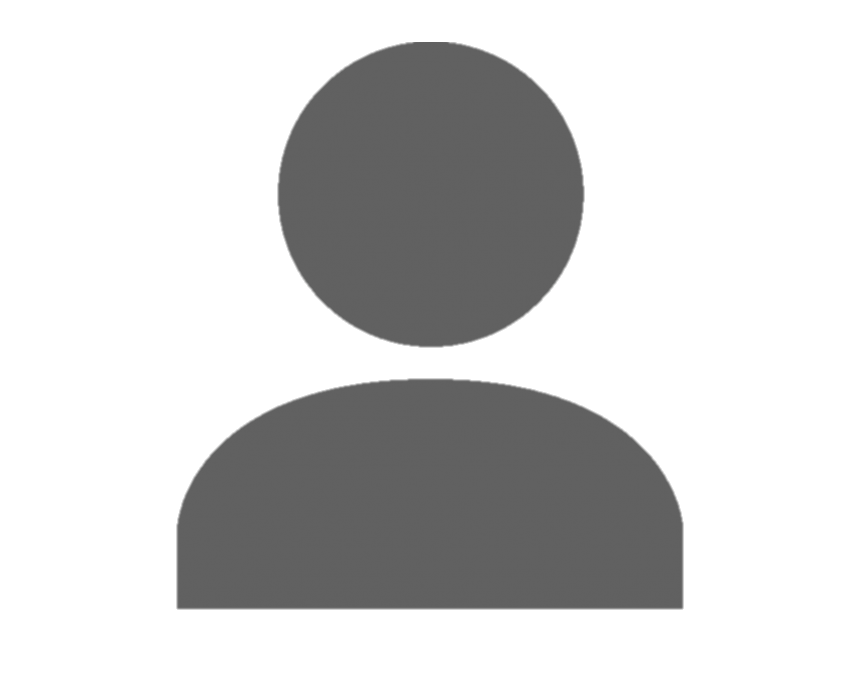
FIRMY



**PERSONA KLIENTA**

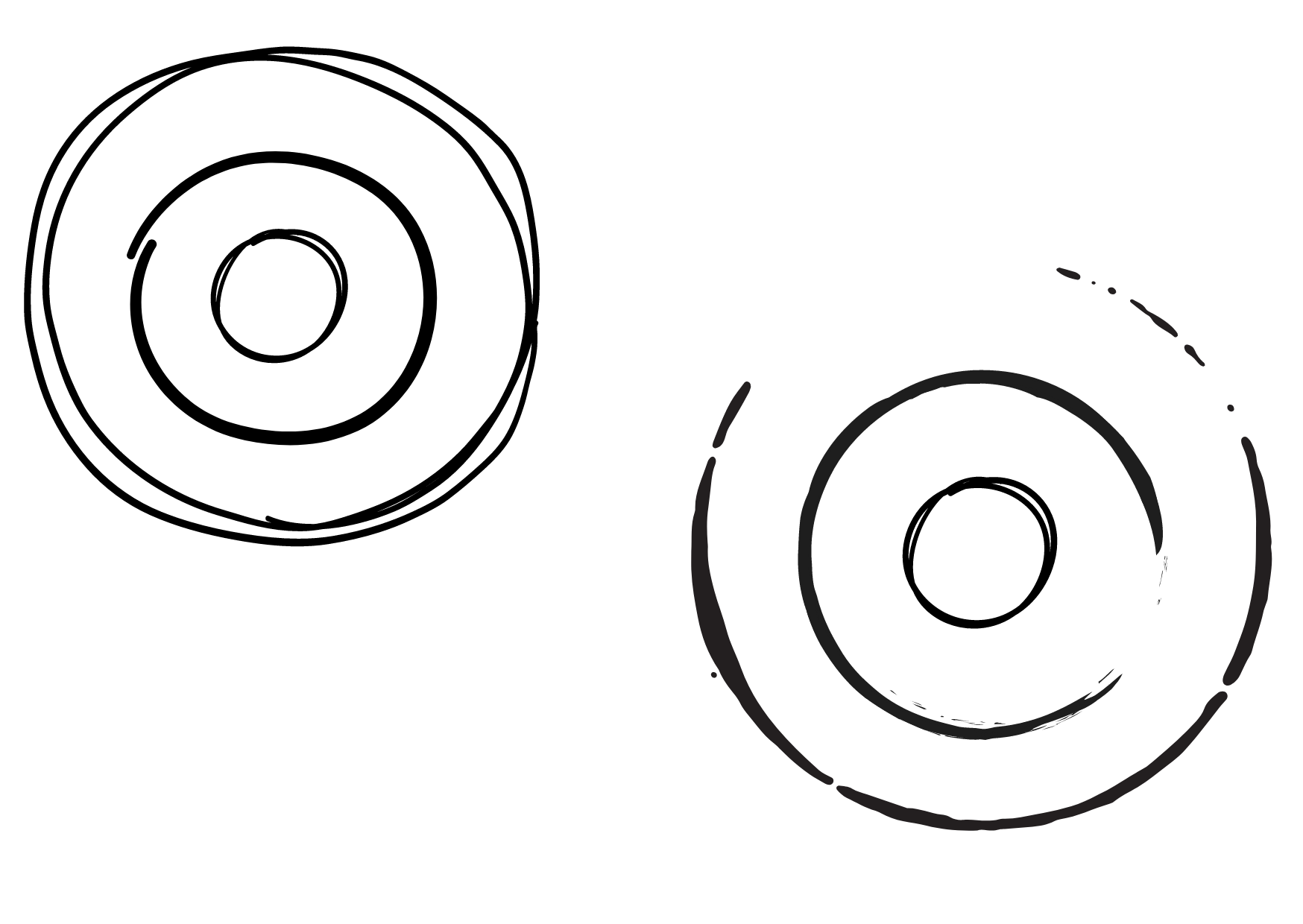
|  |  |
| --- | --- |
| **HAL9001:Users:magdalenakoziol:Downloads:30-307416_profile-icon-png-image-free-download-searchpng-employee.png** | **Demografia**  Jak ma na imię? Ile ma lat? Czy ma rodzinę? Gdzie mieszka? Jakie ma wykształcenie? |
| **Praca**  Jaki ma zawód? Na jakim stanowisku pracuje? W jakiej branży? Jakie ma cele? Co w pracy jest ważne? Jakie ma ambicje? | **Zachowania**  Czym jeździ do pracy? Jakie sporty uprawia? Jak się relaksuje? Jakie ma stałe punkty w harmonogramie dnia? |
| **Gdzie bywa?**  Jakich social mediów używa? Jakich mediów online i offline używa? Gdzie spędza wolny czas? Z kim się spotyka? W jakich wydarzeniach bierze udział? | **Pragnienia i wyzwania**  Czego pragnie w życiu? Jakie ma potrzeby? Co lubi? Czego się obawia? Do czego dąży? Czego chce uniknąć? Co jest w życiu ważne? |

**MAPA EMPATII**



|  |  |
| --- | --- |
| Co klient WIDZI? | Co klient SŁYSZY? |
| Co klient MYŚLI I CZUJE? | Co klient MÓWI I ROBI? |
| Bolączki  (obawy, frustracje) | Korzyści  (pragnienia, potrzeby, tęsknoty) |

**ZACZNIJ OD DLACZEGO**



dlaczego

jak

co

EWA MICHALAK

CO ………………………………………………………………………………………………….

JAK ………………………………………………………………………………………………….

DLACZEGO ………………………………………………………………………………………………….

MOJA FIRMA

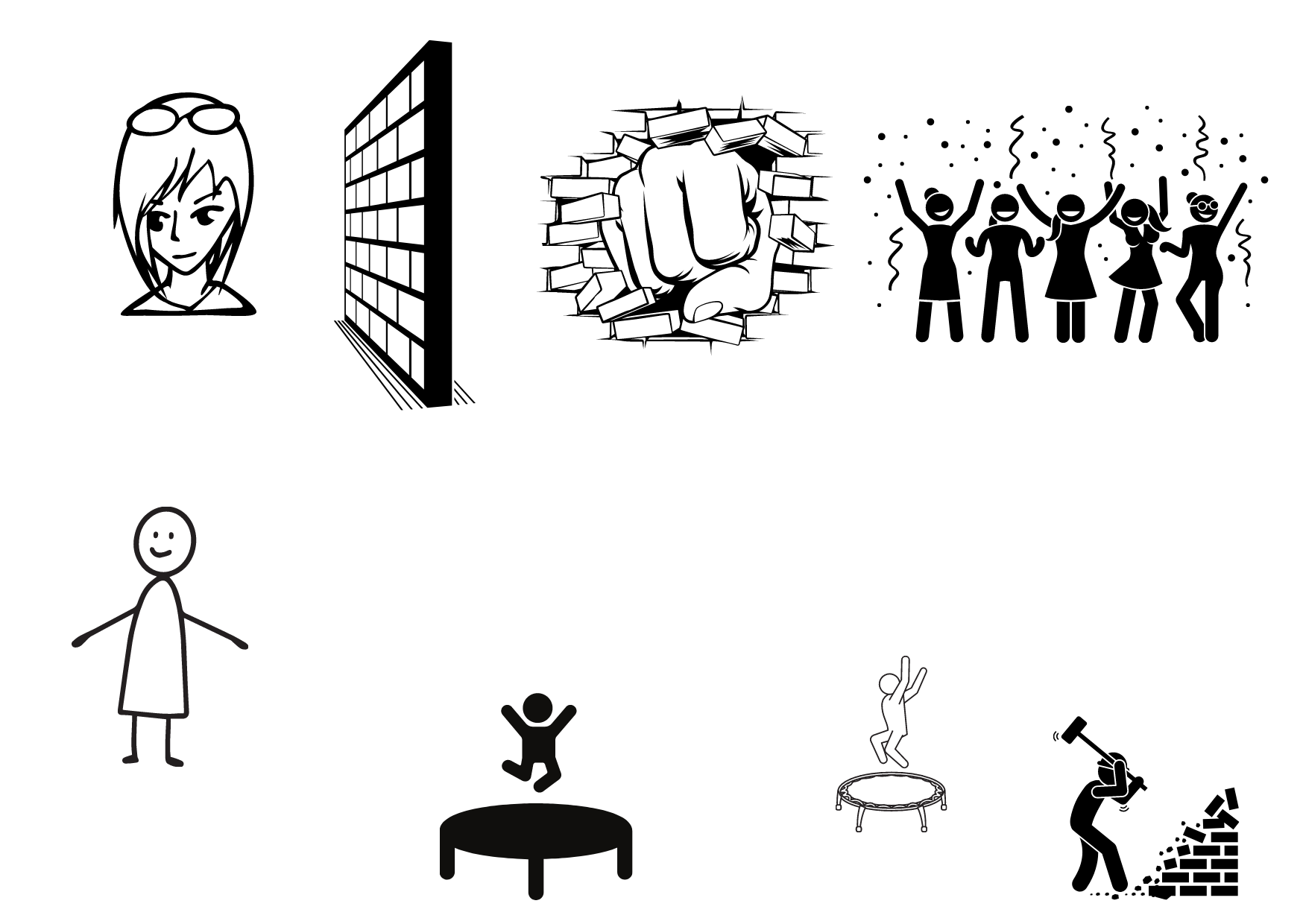
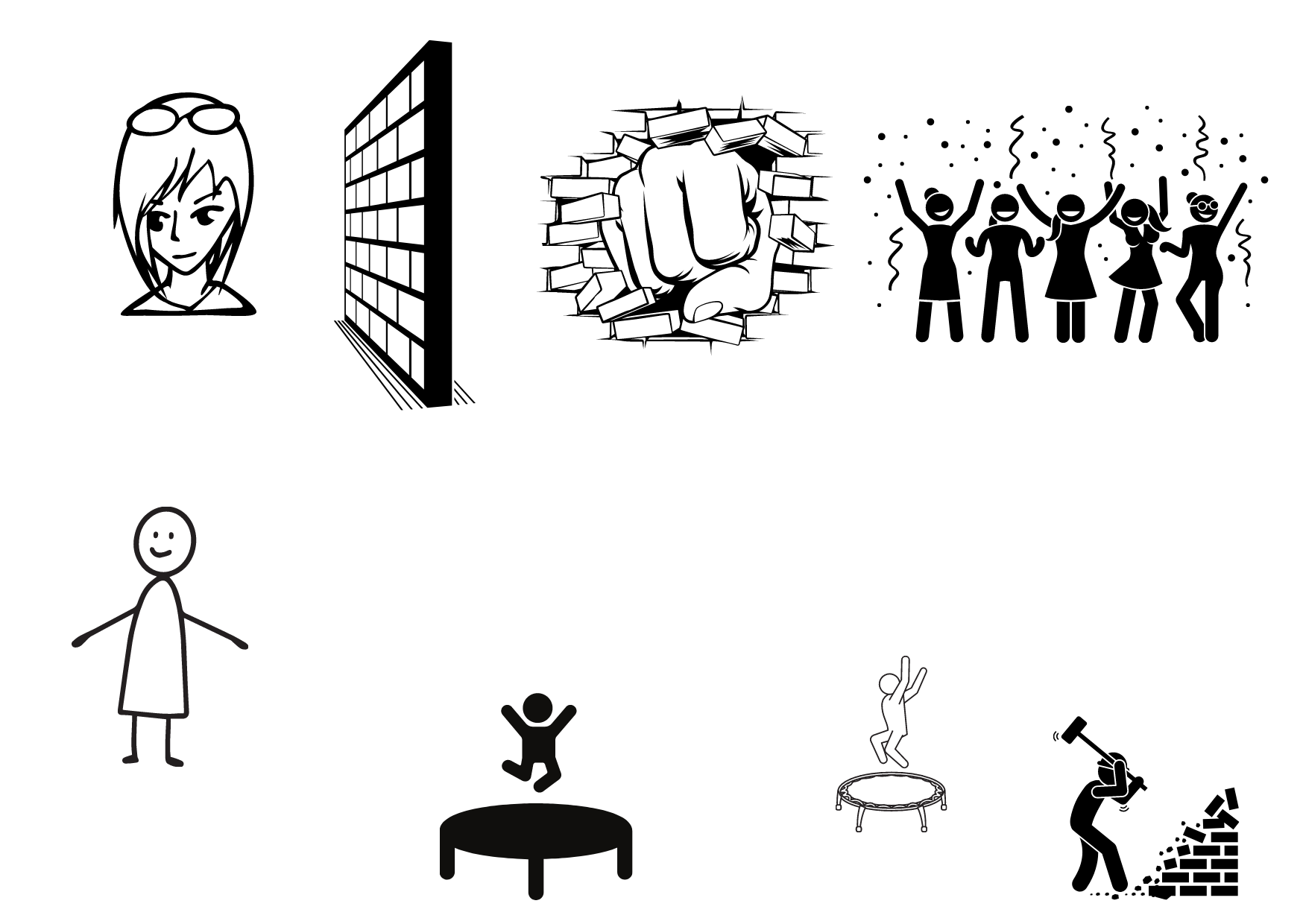
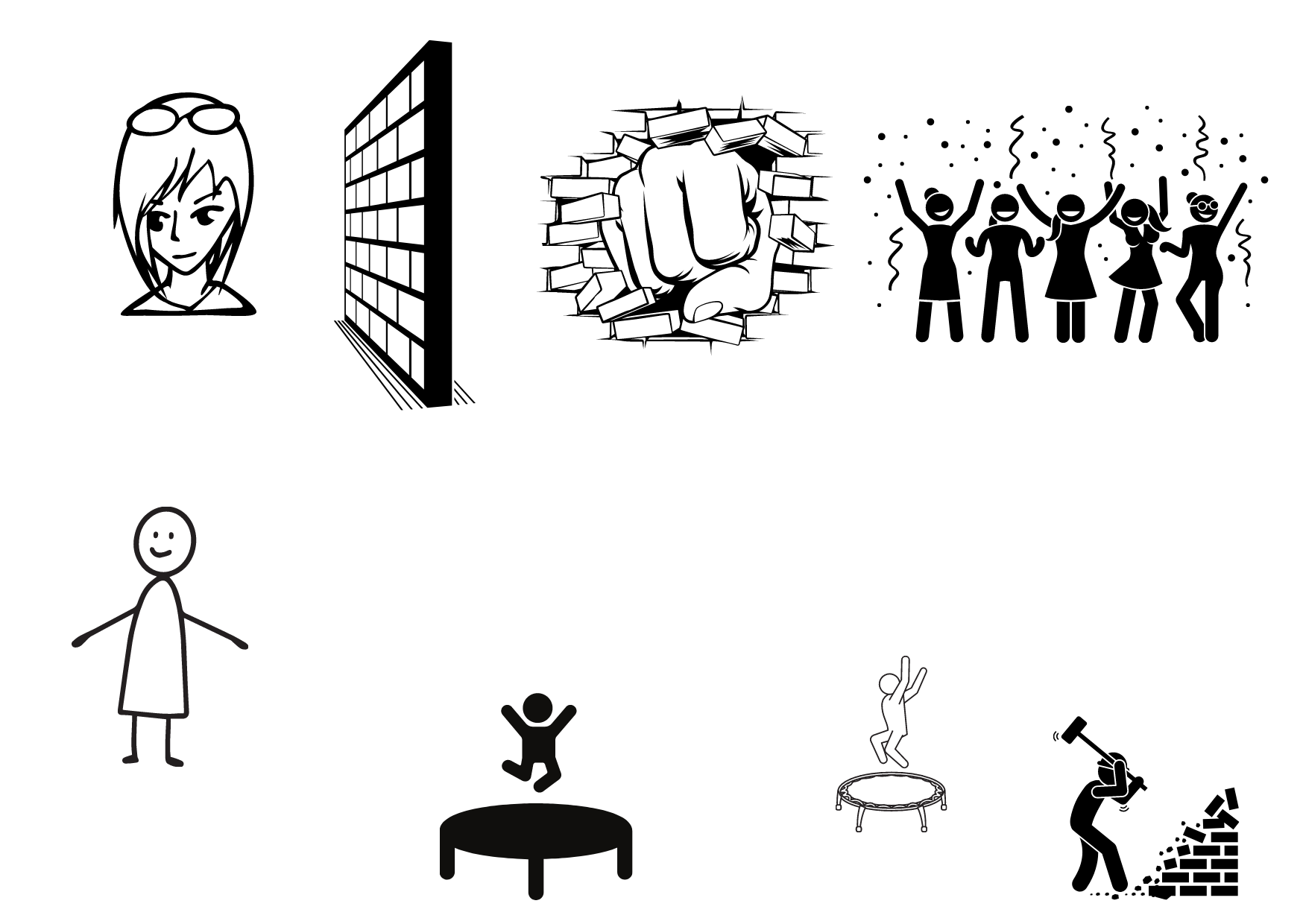
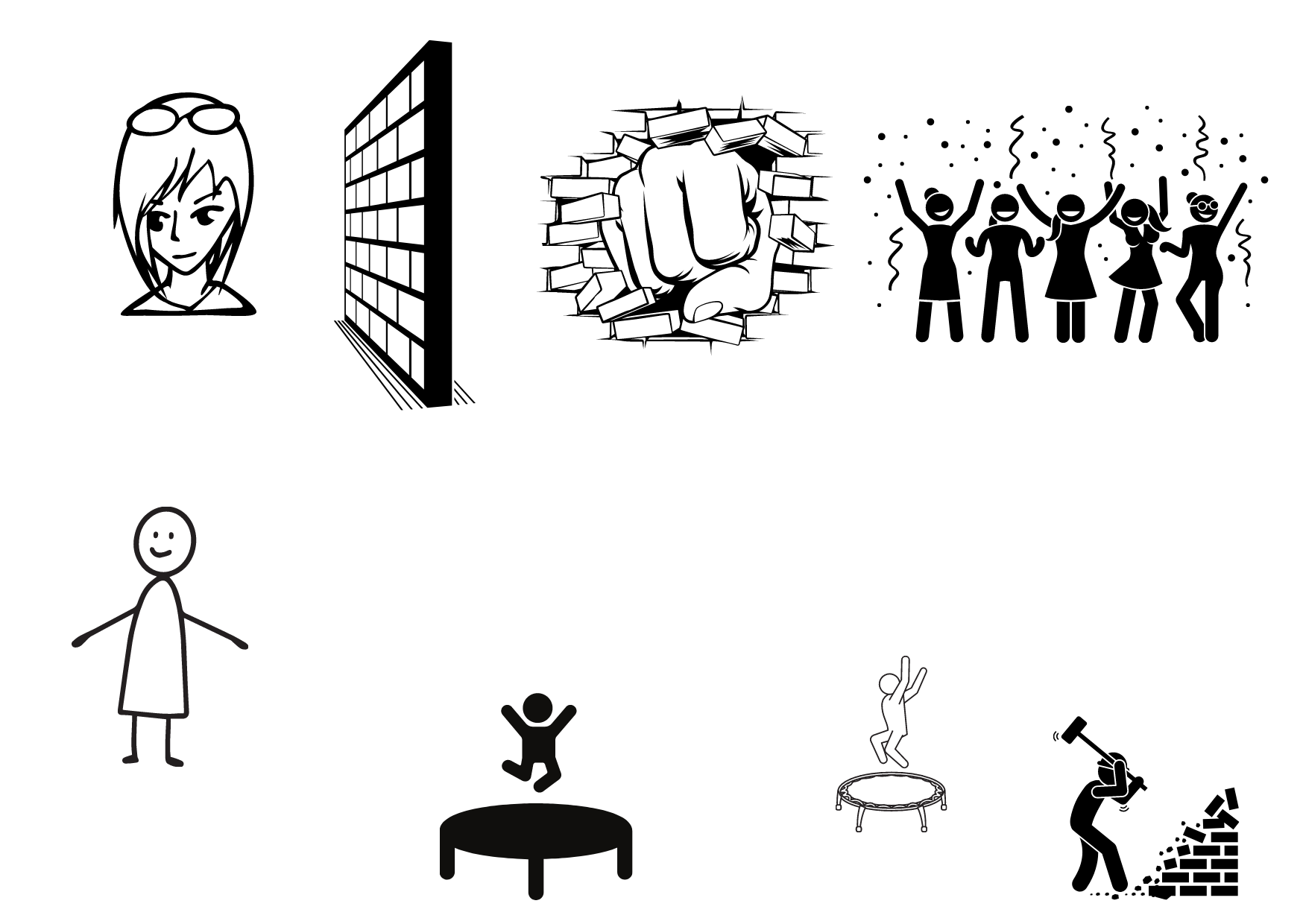
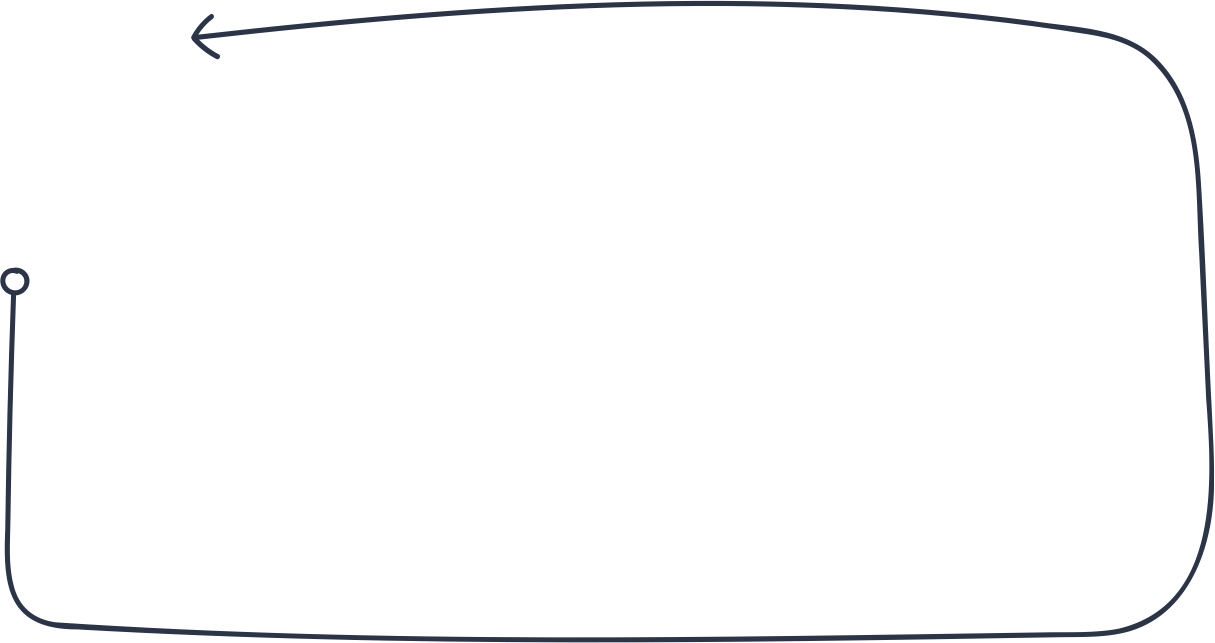
DLACZEGO ………………………………………………………………………………………………….

JAK ………………………………………………………………………………………………….

CO ………………………………………………………………………………………………….

**ARCHETYPY**

**STRUKTURA OPOWIEŚCI**



Zmiana / Nagroda

Sposób

Przeszkoda

Bohater

**ĆWICZENIE NA KREATYWNOŚĆ**

Napisz ile masz lat, nie mówiąc ile masz lat.

Napisz jaki masz kolor włosów, nie mówiąc jaki masz kolor włosów.

Napisz co najbardziej lubisz robić, nie używając nazwy tej czynności.

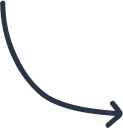
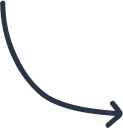
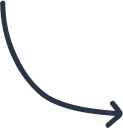
Napisz dlaczego chcesz mieć swoją firmę, nie pisząc że chcesz mieć swoją firmę.

Opisz jedną czynność, którą uwielbiasz robić. Użyj w opisie jak najwięcej kolorów.

Pomyśl o sytuacji lub zdarzeniu, które było dla ciebie przełomowe i uświadomiło ci, że chcesz mieć swoją firmę. Opisz tę sytuacje w jak najmniejszej liczbie zdań, tak aby pokazywać jej istotę. Niech to będzie historia, która pokaże nam dlaczego to jest ważne, bez mówienia nam tego wprost.

Wybierz osobę, która wpłynęła na to kim jesteś teraz i opisz, na czym polegał jej wpływ na ciebie. Jaka scena staje ci przed oczami? Opisz ją za pomocą sugestywnych obrazów i jak najmniejszej liczby słów.

**HISTORIA, KTÓRĄ OPOWIADA NASZ PRODUKT**



Bohater

Przeszkoda

Sposób

Zmiana / Nagroda