THE EMPOWER HOUSE

PARAIŠKA STRATEGINIAM POKALBIUI

Alina Stuopelė

Peržiūriu kiekvieną paraišką pati. Atsakau per dvi darbo dienas su laiko pasiūlymu ir apmokėjimo nuoroda.

Rašyk taip, kaip kalbi. Trumpi atsakymai visiškai tinka — man svarbu pajusti tavo situaciją, o ne perskaityti rašinį.

Užpildytą anketą siųsk adresu info@alinastuopele.lt

Konfidencialumas

Viskas, ką čia parašysi, lieka tik tarp mūsų. Tavo atsakymų neperduodu tretiesiems asmenims ir nenaudoju viešai — nei kaip pavyzdžio, nei kaip turinio — be atskiro tavo rašytinio sutikimo.

Asmens duomenis tvarkau pagal Bendrąjį duomenų apsaugos reglamentą (ES) 2016/679 ir Lietuvos Respublikos asmens duomenų teisinės apsaugos įstatymą. Duomenys naudojami tik paraiškai įvertinti ir darbui su tavimi. Bet kada gali paprašyti juos ištrinti — parašyk info@alinastuopele.lt ir tai padarysiu.

Kontaktai

1. Vardas, pavardė

---

2. El. paštas

---

3. Telefonas

---

4. Instagram arba svetainė

Tavo darbas

5. Papasakok, ką darai ir kam. Vienas ar keli sakiniai.

Jei dar tik pradedi: parašyk, ką moki ir kam norėtum padėti. Pavyzdžiui: „Penkiolika metų dirbau personalo srityje, noriu padėti moterims keisti karjerą."

6. Kokią problemą sprendi geriausiai iš visų?

Pavyzdžiui: padedu susigrąžinti miegą · padedu paruošti verslo finansus · padedu atsistoti ant kojų po skyrybų.

7. Papasakok vieną klientę, kuria didžiuojiesi: kas buvo prieš, kas po.

Jei klienčių dar neturėjai — papasakok apie žmogų, kuriam padėjai darbe, savanoriškai ar draugiškai.

8. Kas tavo darbe yra tik tavo — ką darai savaip?

Pavyzdžiui: dirbu su kūnu ir skaičiais kartu · visada pradedu nuo šeimos istorijos · sujungiu dvi skirtingas sritis.

Kur esi šiandien

9. Kiek laiko dirbi šioje srityje?

- ☐ Iki metų
- ☐ 1–3 metus
- ☐ 3–7 metus
- ☐ Daugiau nei 7 metus

10. Ši veikla tau yra:

- ☐ Pagrindinės pajamos
- ☐ Veikla greta darbo
- ☐ Tik pradedu arba išėjau iš samdomo darbo

11. Kiek klienčių dirbai per pastaruosius šešis mėnesius?

- ☐ Dar neturėjau
- ☐ 1–3
- ☐ 4–10
- ☐ Daugiau nei 10

12. Ar klientės grįžta antrą kartą?

- ☐ Taip, dažniausiai

- ☐ Kartais
- ☐ Retai
- ☐ Dar per anksti pasakyti

13. Jei savo veiklą tik pradedi: ką dirbai iki šiol ir su kokiais klausimais kolegos ateidavo pas tave?

Pavyzdžiui: dirbau buhaltere, ateidavo klausti dėl mokesčių ir asmeninių pinigų · dirbau mokytoja, prašydavo pagalbos su vaikų motyvacija.

Tavo pasiūlymas

14. Ką konkrečiai parduodi šiandien: paslauga, seansas, programa? Aprašyk formatą ir trukmę.

Jei dar nepardavinėji — parašyk, ką norėtum pasiūlyti.

15. Kiek kainuoja tavo paslauga šiandien?

---

16. Ar turi pasiūlymą, kurį klientė perka kartą, ar tokį, kuris tęsiasi kelis mėnesius?

---

17. Kaip klientė šiandien sužino tavo kainą — pokalbyje, žinutėje, puslapyje?

Klientės ir jų kelias

18. Iš kur ateina tavo klientės dabar?

Pavyzdžiui: rekomendacijos · Instagram · Facebook grupės · buvę kolegos · dar niekas neateina.

19. Kiek naujų žmonių su tavimi susisiekia per mėnesį?

- ☐ Kol kas nė vieno
- ☐ 1–3
- ☐ 4–10
- ☐ Daugiau nei 10

20. Ar turi el. pašto sąrašą?

- ☐ Taip, iki 100 žmonių
- ☐ Taip, daugiau nei 100
- ☐ Dar neturiu

21. Kas vyksta nuo pirmo žmogaus susidomėjimo iki apmokėjimo? Aprašyk žingsniais, kaip yra dabar.

Pavyzdžiui: parašo žinutę → susirašinėjam → siunčiu kainą → susitariam dėl laiko → sumoka. Jei kelio dar nėra, taip ir parašyk.

22. Kuri to kelio dalis atima daugiausia tavo laiko arba kartojasi kiekvieną kartą iš naujo?

---

23. Ką jau bandei, kad klienčių būtų daugiau, ir kas iš to išėjo?

Pavyzdžiui: kūriau turinį · bandžiau reklamą · siunčiau žinutes pažįstamoms · dar nieko nedariau.

24. Ką norėtum, kad vyktų savaime, be tavo dalyvavimo?

Pavyzdžiui: susirašinėjimas dėl kainos · registracija ir priminimai · apmokėjimai · pirmas susipažinimas su mano darbu.

Kur nori būti

25. Kas tavo veikloje pasikeistų labiausiai, jei po pusmečio viskas veiktų taip, kaip nori?

Pavyzdžiui: turėčiau pilną kalendorių · dirbčiau mažiau valandų · nustočiau galvoti, iš kur ateis kita klientė.

26. Ko tikiesi iš mūsų dviejų susitikimų?

Pavyzdžiui: aiškaus pasiūlymo · klienčių kelio · drąsos pradėti · konkretaus plano trims mėnesiams.

27. Kodėl kreipiesi būtent į mane?

---

28. Kiek valandų per savaitę gali skirti sistemos dėliojimui?

- ☐ Iki 3
- ☐ 4–8
- ☐ Daugiau nei 8

29. Ar pasiruošusi keisti savo paslaugos formatą ir kainą?

- ☐ Taip
- ☐ Iš dalies
- ☐ Dar svarstau

30. Kada nori pradėti?

- ☐ Šį mėnesį
- ☐ Per artimiausius du mėnesius
- ☐ Vėliau

31. Ar yra kas nors, ką turėčiau žinoti prieš pokalbį?

Ačiū, kad skyrei laiko. Perskaitysiu atidžiai ir atsakysiu per dvi darbo dienas.