

Ideest Kasumini Intensiivkursuse kava

Ideest Kasumini Intensiivkursuse eesmärk on aidata Sul oma olemasolevate oskuste või teadmistega luua kasumlik teenus, mille eest inimesed tahavad maksta.

Programm aitab Sul:

- luua turvaliselt palgatöö kõrvalt lisasissetuleku allikas,
- hakata iseendale tööandjaks või
- kui oled juba ettevõtja, saada sama töö mahu eest rohkem raha.

Eesmärk on aidata Sul jõuda finantsiliselt parema eluni.

Programmi tulemusel on Sul vähemalt **3 maksvat klienti** ning **garanteeritult kasumlik teenus**.

Teekond tulemuseni toimub iteratiivselt läbi kolme põhimooduli, mille eesmärgiks on viia igasugune ebaõnnestumise % miinimumini.

I MOODUL: Sina – Kasumliku Teenuse Idee Leidmine

Esimene moodul koosneb kõigest sellest, mis puudutab Sind, Sinu eesmärke, Sinu omandatud teadmisi, kogemust jne. Selle pinnalt toimub kasumliku ettevõtlusidee leidmine. Kuid kõik, mis esimeses moodulis toimub, toimub suures osas paberil, ekraanil ja Sinu peas. Esimeses moodulis vaatame, **mis üldse võimalik on**.

Ühe kasumliku ettevõtlusidee leidmine 24h'ga

See on kogu programmi kõige olulisem osa. Selles etapis lood Sa endale ülevaate kogu Sind ümbritsevast võimaluste maastikust.

Selles punktis ei ole vahet, kas Sul juba on idee või palju ideid, mida tahad sissetulekuks muuta või Sul ei ole neid üldse. Alustame sellest, et kõigepealt genereerime väga kindlaid tehnikaid ja tööriistu kasutades erinevaid ideid ning lõpuks jõuame kasumliku ideeni. Sellele lisandub põhjalik idee “vett-pidavuse” kontroll. Kui on kindel, et idee on potentsiaalselt kasumlik, alles siis hakkame sellesse aega investeerima. **Siin sead Sa paika oma fookuse.**

ReaalsusKontroll: 4 Tehnikat Potentsiaalsete Klientide leidmiseks

Reaalsuskontroll tähendab, et Sa kontrollid, kas Sinu valitud idee taga on reaalne vajadus ja kuidas garanteerida, et leiad tulevikuks maksvaid kliente.

Sinu potentsiaalsete sissetulekute kaardistamine – Sinu väärtuspakkumise loomine

Järgmisena leiame lahenduse, kuidas Sa võiksid oma ideed inimestele pakkuda.

PS. Selleks on alati rohkem kui üks viis, kuidas seda teha.

II MOODUL: Sinu Klient – Kuudo tundmaõppimine

Teine moodul on kõige põhjalikum ja keskendub Sinu kliendile. Hellitlevalt kutsume teda Kuudoks, sest me veel päris täpselt ei tea, kes Sinu tegelik klient on. Ehk – Sul võib olla teadmine, mida Sa tahad pakkuda, aga Sa ei tea veel päris täpselt, kes Sinu klient on ja mille eest täpselt on ta nõus maksma. Nt. Teenust pakkuv väikeettevõtja. Aga kes see on? Terapeut? Arhitekt? Disainer? Turundaja?

Teine moodul keskendubki turule. Siin tekib Sul juba reaalne ülevaade sellest, millised Sinu ettevõtlusideega seotud reaalsed sissetuleku ja kulude numbrid võiksid olla. Selles faasis võid Sa saada juba oma esimesed maksvad kliendid. Iga Sinu Klient moodulis veedetud 1h aitab Sul edaspidises tegevuses hoida kokku vähemalt 5-10h!

Kui esimeses moodulis mõtled Sa oma äri välja, siis teises moodulis jõuad Sa reaalse arusaamani, **kuidas Sinu loodav äri saab kasumlikult toimida.**

Küsimused, mis paljastavad Sinu klientide tegelikud vajadused

Selles osas käsitleme spetsiifiliselt koostatud küsimusi, mis paljastavad, mida Sinu kliendid tegelikult tahavad? See on vajalik selleks, et teenust pakkuma hakates pakuksid Sa ainult seda, mille eest Sinu kliendid Sulle maksaksid.

ReaalsusKontroll: Kas Sinu idee lendab või Mida Sinu kliendid tegelikult vajavad/tahavad

Ka teises moodulis on reaalsuskontroll, sest Sa saad oma idee tagasisidet, et sellel on jumet, et selle taga on vajadus.

Siiski. Isegi siis, kui inimesed seda Sulle ütlevad, tekib küsimus, kas see tegelikult ka nii on. On teada, et inimeste sõnad ja teod käivad erinevat rada. Selles moodulis tegelemegi sellega, kuidas kindlustada, et saame kuuldut usaldada.

Mida Sa püüad vältida on olukord, kus Sa arvad, et inimene tahab klaverit mängima õppida, kuid kui Sa talle siis sellise pakkumise

teed, ütleb ta Sulle mõne oma 100 põhjendustest, miks ta seda ei teeks. Kiidab Sinu ettevõtlikust, aga siis ütleb, et peab kahjuks minema. Selline olukord on õnneks ka 100% välditav.

Teises moodulis jõuad Sa kindla teadmiseni, kes on Sinu klient ja kes mitte.

Sinu tegeliku kliendi Kristalliseerimine “Kohtumine Kuudoga”

Selles etapis leiame Sinu teenuse tegeliku kliendi. Miks tegeliku kliendi? Sest iga inimene (erinevalt levinud arusaamale), ei ole Sinu klient. Nt kui Sa oled raamatupidaja, siis põhikooli õpilane ei ole Sinu klient. Küll aga võib ta olla lõbustuspargi klient.

Selles etapis leiame väga kindla meetodika abil unikaalseid ühisosasisid, mis liidavad kõiki Sinu kliente. Siis ei ole ta enam Pille või Martin, vaid “Kuudo”, kellel on kindlad omadused.

10 viisi kuidas Sa oma teenuse eest saad raha küsida

Kui Sa tead, kes see Kuudo on ja mis ta vajadused on ning kust kohast teda leida, siis on küsimus, mida Sa talle kokkuvõttes pakud. Mis need asjad on, mida Sa saad talle pakkuda ja mille eest ta Sulle maksaks.

III MOODUL: Sinu Teenus – Raha Leidmine ja Illusioonide põletamine

Kolmas moodul on päris elu. Siin testid Sa reaalselt oma ideed ja selle atraktiivsust. Testimine võib kõlada kuidagi elukaugelt või trikitavalt, aga sisuliselt ei ole ta muud, kui küsida nt sõprade käest, kes tahab Sinuga kinno minna ja siis vaadata kui palju jah vastuseid Sa nt 10 inimeselt saad. Kolmas moodul läheb muidugi oluliselt

täpsemaks ning testimiseks on taaskord oma kindel metoodika, kuidas veenduda, et Sa liiguksid võimalikult kiirelt ja valutult punkti, kus **inimesed maksavad Sulle raha**.

Sinu edu tagavate eelduste leidmine

Esimene pool sellest moodulist keskendub Sinu eeldustele. Sa oled eelmistes moodulites uurinud maad, Sa oled läinud täpsemaks kliendi vajaduste ja maksevalmiduse osas, kuid Sul on ikkagi asju, mida Sa eeldad. Kokkuvõttes taandub kõik sellele, et kas Kuudo Sulle maksab. Öeldakse nii, et selleks, et keegi võtaks oma rahakoti välja ja maksaks, peab olema loodud äärmine usaldus. Seda usaldusväärsust me testimegi.

ReaalsusKontroll: Paku ainult seda, Mille eest Sulle makstakse

Maksmine võib toimuda juba teises moodulis, kuid kolmandas moodulis tahad Sa veenduda, et need ei ole üksikud inimesed, kes on valmis maksma, vaid neid inimesi on palju. Selleks testid Sa oma äri toimimise kriitilisi eeldusi. Sa testid selleks, et midagi teada saada. Testimise abil Sa kontrollid, kas see, mida Sa eeldasid vastab tõe. See on punkt, kuhu Sa tahad jõuda. Selles etapis on peamiseks mõõtevahendiks reaalselt Sulle makstud raha.

Helikopterivaade Sinu loodavale Ärile – Oma müügi potentsiaali suurendamine

Kuidas Sa tead, kas test on läbi kukkunud või mitte? Võib juhtuda nii, et mingid eeldused saavad kinnitatud, kuid teised ümber lükatud. Järgmisena õpime seda, kuidas kuulda ja tõlgendada testi tulemusi nii, et see aitab Sind äri mõttes edasi. Äri mõttes edasi tähendab seda, et Sa tead väga täpselt:

- Kes on Sinu klient – **testitud ja kinnitatud**
- Kus nad on ehk kuidas nendeni jõuda – **testitud ja kinnitatud**
- Mis on nende valud – **testitud ja kinnitatud**
- Mille eest täpselt nad Sulle maksavad – **testitud ja kinnitatud**
- Mida Sa neile pakkud – **testitud ja kinnitatud**

Alusta ettevõttega, mis lisaks toetusrahale teenib Sulle kasumit ning maksab arved

Ideest Kasumini Intensiivkursus:

Ideest Kasumini Intensiivkursuse tulemusel on Sul:

- Testitud ja kasumlik ettevõtlusidee
- Unikaalne pakkumine, mis tõmbab kliente ligi
- Toimiv ja hinnatud preemium klassi teenus

Identifitseeri oma unikaalne and, mida Sul on maailmale anda

- Sa oled leidnud selle 1 asja, mis muudab Sind unikaalseks – Sa tead, mis on Sinu unikaalsed tugevused ja kuidas nendega igapäevaselt iseennast, oma kliente ja maailma teenida
- Sul on kindel teadmine, miks Sa oma tööd teed ning Sul on kindlustunne, et Sa ei pea olema enam väliste asjaolude lükata ja tõugata. Sa saad anda endast kõik ja seda iga päev.

Tehnikad Potentsiaalsete Klientide leidmiseks

- Sa tead, kes on Sinu potentsiaalsed kliendid
- Sa tead, kust neid leida
- Sa tead, mida peab Sinu teenus sisaldama, et kliendid oleksid sellest huvitatud

- Sa tead täpselt, mille eest oleksid kliendid valmis rõõmuga Sulle maksma

Leia see, mis eristab Sind 99% kõikidest ülejäänutest

- Sa oskad ennast tutvustada nii, et kliendid tahavad Sinuga töötada
- Sa tead, kuidas luua täiesti oma nišš või kuidas olemasolevatest teenusepakkujatest eristuda ja oma teenust unikaalselt pakkuda

Programmi tulemusena on Sul süsteem, mis:

- Garanteerib regulaarse klientidevoo ja sissetuleku
- Võimaldab Sul töötada vähemate klientidega, kuid teenida rohkem raha

Hind: 597€ +km (716,40 eurot)

Esimesse Ideest Kasumini Intensiivkursuse gruppi võetakse 5 inimest

Pall on Sinu käes

Kui Sa oled nagu mina, kellel on kirm oma potentsiaali realiseerida ning panna oma oskused inimesi teenima, kuid Sul ei ole piisavalt kogemust ja teadmisi, kuidas seda teha (kuidas ennast positioneerida, kuidas enda teenust pakkuda või kuidas seda tootestada), siis Ideest Kasumini Intensiivkursus on Sinu jaoks sobilik.

Kas see oleks midagi, millega sooviksid edasi minna?