

Sanja Križan predstavlja:



SKRITA SESTAVINA DOLGOROČNEGA ČLANSTVA

Vodnik za definiranje poti stranke v spletnem članstvu, ki poveča privlačnost in zvestobo članstva

Skrita sestavina spletnega članstva je POT USPEHA STRANKE

Pot uspeha stranke je v spletnem članstvu jasno opredeljena pot, po kateri član oziroma članica napreduje znotraj tvojega spletnega članstva.

Glavni namen POTI USPEHA STRANKE je članom **zagotoviti jasnost in smer**, kako se premikajo iz trenutne točke (kjer so danes) v točko, kjer želijo biti čez nekaj časa.

Ta pot pomaga članom, da se **počutijo varno in da imajo občutek napredka**, kar je ključno za njihovo vztrajanje v spletnem članstvu.

Pot uspeha je izjemno uporabno orodje za marketing, ker nam omogoča ustvarjanje kontrasta med sedanostjo in prihodnostjo stranke, prilagajanje vsebin (fokusiranje na relevantne vsebine za določene stopnje) in ohranjanje strank (ker člani vidijo svoj napredek in rast).



Kaj je prednost definiranja POTI USPEHA STRANKE



Jasnost in smer za člane:

Članom daje jasno sliko, kje se nahajajo danes in kam se premikajo, ter kaj morajo storiti, da dosežejo svoje cilje. To zmanjšuje občutek preobremenjenosti in zmede, ki je pogosta v spletnih članstvih, kjer so člani na različnih stopnjah .

Občutek napredka in varnosti:

Člani ne ostajajo v članstvu zaradi količine in raznolikosti vsebin, temveč zaradi občutka, da napredujejo. Pot uspeha jim omogoča, da v vsakem trenutku vidijo svoj napredek, kar poveča zadovoljstvo in zvestobo.

Sistematizacija za vodjo članstva (zate):

Omogoča ti, da lažje oceniš napredek članov, bolje strukturiraš vsebine in se osredotočiš na tisto, kar je resnično relevantno za določene stopnje.

POT USPEHA JE SESTAVLJENA IZ 4 KLJUČNIH ELEMENTOV



STOPNJE:

Jasno določene faze, skozi katere član potuje. Idealno je, da definiramo med tri do sedem stopenj (pet je zlata sredina).

LASTNOSTI:

Opis, kako se član na določeni stopnji počuti, kaj misli in kako deluje.

MEJNIKI:

Vidni kazalniki in indikatorji napredka, ki članu pokažejo, da je dosegel določeno točko ali stopnjo.

KORAKI:

Konkretna dejanja, ki jih mora član izvesti, da napreduje na naslednjo stopnjo.

PRIMER IZ PRAKSE



Da ne bi ostali samo pri teoriji, želim v nadaljevanju pokazati konkreten primer iz prakse, ki ti bo še dodatno olajšal razumevanje posameznih stopenj in kako jih definirati.

Primer je iz spletnega članstva **BREZPOGOJNO ODLOČENI**, ki je namenjeno tistim, ki že imajo svoj spletni program/tečaj/članstvo in želijo iz vsega, kar so že ustvarili, sestaviti sistem, ki jim bo pomagal v življenju ustvariti več prostega časa in več prihodkov.

BREZPOGOJNO ODLOČENI združujejo cca. 60 podjetnic (tudi kakšnega podjetnika), ki postavljajo nova pravila online biznisa - takšna, ki jih pripeljejo do sistema ponudbe za več samozavesti v prodaji in seveda posledično do finančne svobode in več prostega časa.

BREZPOGOJNO ODLOČENI moja pot uspeha

	online biznis RAZISKOVALEC	online biznis ARHITEKT	online biznis STRATEG	online biznis JUNAK	online biznis VIZIONAR
Mislim	Vem, kaj je moje poslanstvo in kaj želim dati svetu.	Vem, kdo je moja stranka, poznam izzive in njene sanje, imam rešitev.	Vem, kaj je moj naslednji korak v online biznisu.	Dobro mi gre, število mojih strank neprestano raste, prihodek raste.	Zame v življenju in biznisu ni ovir. Živeti v obilju je moj novi standard.
Čutim	V online svetu se počutim izgubljeno, toliko različnih smeri obstaja.	Vedno bolj mirno se počutim, ker jasno vidim svoj biznis v online svetu.	Počutim se entuziastično in zaupam procesu. Komaj čakam, da začnem delati s strankami.	Počutim se samozavestno, z ljubeznijo nagovarjam stranke in imam rezultate.	Sproščeno, umirjeno, spočito, naspano.
Delam	Berem, sledim brezplačnim vsebinam, Googlam, iščem rešitve.	Pogovarjam se s svojimi potencialnimi strankami, pripravljam vsebine za program/članstvo.	Pripravljam freebie, gradim email bazo in pripravljam načrt za launch.	Uspešno lansiram program, članstvo, jasen plan za naslednje korake.	Izbiram prave ideje, delam max 4 dni na teden po 6 ur, gradim biznis.
Milestones - mejniki	Jasno poslanstvo in kaj želim deliti v online svetu.	Jasno opredeljena stranka in kaj ji želim dati.	Baza sledilcev raste, email baza raste, objave na soc. o. redne - 2-3 na teden, email marketing.	Uspešno lansiran program/članstvo, jasen plan, kako naprej.	Top of the mind izbira v svoji industriji, zgled drugim.
Action items	<ul style="list-style-type: none"> • zapisano poslanstvo • zapisana online biznis ideja • jasnost glede tega, kdo sem, kaj znam in česa nočem več delati sam/a. 	<ul style="list-style-type: none"> • 10 spoznavnih klicev • poslana sporočila "ali poznaš ___" • definirana vsebina freebija • 2-3 objave na soc. omrežjih na teden 	<ul style="list-style-type: none"> • definirana ponudba in beta program • plan za launch • freebie gradi email bazo • objave na soc. omr. skoraj vsak dan 	<ul style="list-style-type: none"> • imaš svoj team • uspešen launch in prodaja • avtomatizacija onboardinga • vodenje članstva ali delo v programu 	<ul style="list-style-type: none"> • redna selekcija novih idej • ekipa raste • petki fraj • vikendi off • finančno obilje • totalen užitek v delu

Stopnje:



- So torej jasno opredeljene faze, skozi katere član potuje v tvojem članstvu.
- Priporoča se določitev med tri in sedem stopenj, pri čemer je pet zlata **sredina za optimalno jasnost in preprečevanje preobremenjenosti.**

Pomembno je, da so imena stopenj pozitivna in spodbudna, ne glede na začetno točko člana.

Primer iz spletnega članstva "Brezpogojno odločeni":

1. Online biznis raziskovalec
2. Online biznis arhitekt
3. Online biznis strateg
4. Online biznis junak
5. Online biznis vizionar

Lastnosti (Characteristics):



Za vsako stopnjo je pomembno opredeliti, kako se član na tej stopnji počuti, kaj misli in kako deluje. Ti opisi pomagajo tako članu kot nam razumeti njegovo stanje in potrebe.

Lastnosti - iz primera spletnega članstva **BREZPOGOJNO ODLOČENI**



Online raziskovalec: Čuti se izgubljenega v online svetu, preveč je opcij, išče jasnost. Veliko bere, googla, išče rešitve, a jih ne najde, ker je vsega preveč.

Arhitekt: Počuti se vedno bolj umirjeno, bolj jasno vidi svoj biznis, pogovarja se s strankami. Misli, da ve, kdo je njegova stranka, pozna izzive in sanje.

Strateg: Počuti se entuziastično in zaupa procesu, komaj čaka, da začne delati s strankami, in že vidi luč na koncu tunela.

Junak: Počuti se samozavestno, z ljubeznijo nagovarja stranke, ima rezultate in mu gre res fajn.

Vizionar: Počuti se sproščeno, umirjeno, spočito, naspano, ne dela preveč. Ni finančnih omejitev, vse se postavlja na svoje mesto. Misli, da v življenju in biznisu ni ovir, živeti v obilju je nov standard.

Mejniki:



So indikatorji ali pokazatelji, da je član **dosegel nek pomemben del ali stopnjo.**

Pomagajo članu, da se zaveda **svojega uspeha in napredka**, ne glede na to, na kateri stopnji se v določenem trenutku nahaja.

Mejniki morajo biti **jasno postavljeni** - da vsak član zase točno ve, kaj mora doseči za naslednjo stopnjo.

Mejniki - iz primera spletnega članstva BREZPOGOJNO ODLOČENI



Online raziskovalec: Ima jasno poslanstvo in ve, kaj želi delati v online svetu.

Arhitekt: Ima jasno opredeljeno stranko in ve, kaj želi dati.

Strateg: Baza njegovih sledilcev (na socialnih omrežjih in e-poštnih seznamih) raste, objave na socialnih omrežjih so redne, e-poštni marketing deluje.

Junak: Ima uspešno lansiran program (uspešna prodaja, izkušnje z lansiranjem) in jasn načrt za naslednje korake.

Vizionar: Postane "top of the mind" izbira v svoji industriji, zgled drugim, čuti, da nima konkurence, in se je postavil na visok nivo.

Koraki:



So konkretna dejanja, ki jih član mora narediti na določeni stopnji, da se lahko premakne na naslednjo.

Koraki morajo biti jasno opredeljeni in nedvoumni, da je mogoče preveriti, ali so bili opravljeni.

Koraki še posebno sidrajo varnost in jasnost na poti v našem spletnem članstvu, zato je zelo pomembno, da so opredeljeni in da se o njih v članstvu tudi pogovarjamo.

Koraki - iz primera spletnega članstva **BREZPOGOJNO ODLOČENI**



Online raziskovalec: Ima zapisano poslanstvo, online poslovno idejo in jasno definicijo, kdo je, kaj zna in česa ne želi več delati. Raziskuje, kako znanje, ki ga ima, še bolj učinkovito ponuditi svetu.

Arhitekt: Opravila je že 10 spoznavnih klicev, pošilja sporočila z vprašanjem o poznanstvih, ima definirano vsebino "freebija" in ve, kako bo gradila email listo.

Strateg: Ponudba je definirana, ima svoj beta program, gradi e-poštno bazo, objave na socialnih omrežjih so skoraj vsak dan.

Junak: Ima že svoj tim (virtualna asistentka, računovodstvo, community manager itd.), uspešno lansira in prodaja, postopki so avtomatizirani.

Vizionar: Redno revidira nove ideje, gradi ekipo, da pomaga pri avtomatizaciji in učinkovitosti. Ob petkih je prosta, vikende ima proste, uživa v finančnem obilju.

POT USPEHA imaš definirano, kaj pa zdaj?



Pot uspeha je izjemno uporabna, in sicer na različnih področjih:

- Kot podpora marketingu in prodaji
- Dodaja vidik jasnosti in profesionalnosti
- Vir navdiha pri ustvarjanju novih vsebin
- Ohranjanje strank v članstvu čim dlje

•

POT USPEHA kot podpora marketingu in prodaji



Kontrast, ki odraža željo potencialne stranke.

Ko imaš definirano pot stranke, lahko ustvariš kontrasta med tem, kje je tvoja potencialna stranka danes (stopnja 1) in kje si želi biti (zadnja stopnja).

Kako bo življenje nekoga, ki je sedaj na stopnji x boljše takrat, ko bo na stopnji y?

Primer:

DANES	V PRIHODNOSTI
hočem jasnost	popolna jasnost
preveč informacij	točno vem, katere informacije uporabiti
nesamozavestna	samozavestna na poti

Kako se želi potencialna stranka počutiti

Komuniciraj, kako se bo stranka počutila in kaj bo dosegla, ko bo prišla na zadnjo stopnjo. To lahko uporabiš v objavah/videih/reelsih na socialnih omrežjih, na prodajnih straneh in drugih pristajalnih straneh.

POT USPEHA kot ogledalo tvoje profesionalnosti



- Z jasno opredeljeno potjo uspeha pokažeš, da veš, **kam pelješ svoje člane** - da ne deliš vsebine “po občutku”, **ampak vodiš z vizijo in strukturo**.
- To je tvoja konkurenčna prednost – večina spletnih članstev te poti nima. S potjo uspeha pokažeš, da si razmislila o stopnjah, mejnikih in korakih napredka in te tudi zato **tvoji člani začnejo dojemati kot avtoriteto**, ki ve, kaj počne. In prav to krepi zaupanje, spoštovanje – in dolgoročno zvestobo.

.

POT USPEHA kot ključen element zvestobe članov



- Ko poznaš stopnje svojih članov, lahko **prilagodiš vsebine članstva, da so resnično relevantne** in jim pomagajo napredovati.
- Če večina članov pade v **določeni dve stopnji, lahko vsebine v večji meri prilagodiš njim**, ker tako zagotoviš, da se hitreje premaknejo na naslednje stopnje.
- Pri vsebinah je ne glede na pot stranke pomembno, da se zavedamo, da je **lahko dodajanje novih vsebin tudi razlog za občutek preplavljenosti članov**, če jim ne morejo slediti in tako postane razlog za odhode članov.

POT USPEHA kot tvoj kompas za ustvarjanje novih vsebin



- Ko poznaš stopnje svojih članov, lahko **prilagodiš vsebine članstva, da so resnično relevantne** in jim pomagajo napredovati.
- Če večina članov pade v **določeni dve stopnji, lahko vsebine v večji meri prilagodiš njim**, ker tako zagotoviš, da se hitreje premaknejo na naslednje stopnje.
- Pri vsebinah je ne glede na pot stranke pomembno, da se zavedamo, da je **lahko dodajanje novih vsebin tudi razlog za občutek preplavljenosti članov**, če jim ne morejo slediti in tako postane razlog za odhode članov.

Zdaj je na vrsti tvoja POT USPEHA



Odpri nov dokument ali pa si vzami list papirja in odgovri na naslednjih 5 skopov vprašanj.



1. Kje se tvoj član nahaja danes?

- Kakšno težavo ima?
- Kaj ga frustrira?
- Kako se počuti?

2. Kje si želi biti?

- Kakšen rezultat si želi?
- Kako bo izgledalo njegovo življenje/biznis, ko doseže točko B?
- Kaj bo pridobil?

3. Kako poimenuješ te vmesne stopnje?

- Izberi 3-5 stopenj med točko A in točko B.
- Poimenuj jih pozitivno in spodbudno (npr. "Iskalec", "Graditelj", "Učitelj", "Vodja").

4. Kaj se pri vsaki stopnji dogaja?

- Kako se član počuti, kaj razmišlja, kako deluje?
- Kaj potrebuje v tem obdobju?

5. Kateri so mejniki in koraki na vsaki stopnji?

- Kaj je dokaz, da je stopnjo dosegel? (mejniki)
- Kaj mora narediti, da pride naprej? (koraki)



Če si med tistimi, ki radi delajo s Chat GPTjem, pa je tukaj še prompt/poziv, ki ga lahko uporabiš, da ti pri ustvarjanju poti tvoje stranke pomaga tudi umetna inteligenca.

ChatGPT prompt: ****Ustvari osnutek Poti uspeha za tvoje spletno članstvo****

Skopiraj tekst v ChatGPT (lahko tudi brezplačno verzijo) in odgovori na vsa vprašanja čim bolj iskreno. Na koncu boš prejela predlog, ki ti lahko služi kot **OSNOVA** za tvojo Pot uspeha!



Prompt/POZIV za ChatGPT:

Živjo! Rada bi ustvarila svojo Pot uspeha za spletno članstvo. Ta pot naj vsebuje 3–7 stopenj, skozi katere potuje moj član – od začetne točke (kjer je danes) do zelenega cilja.

Najprej ti bom odgovorila na nekaj vprašanj, potem pa te prosim, da mi pomagaš oblikovati jasno, spodbudno in uporabno Pot uspeha.

- 1. Moje spletno članstvo se imenuje: [ime članstva]*
- 2. Komu je namenjeno: [opis ciljne skupine]*
- 3. S čim se člani običajno ukvarjajo na začetku (izzivi, frustracije, vprašanja)?*
- 4. Kaj je glavni cilj ali rezultat, ki si ga želijo doseči?*
- 5. Kaj jih pogosto ustavi ali upočasni?*
- 6. Kaj je moja glavna metoda, orodje ali filozofija dela?*
- 7. Kaj so ključne faze napredka, ki jih opazim pri svojih članih (lahko jih opišem)?*
- 8. Kako se član počuti, ko je resnično napredoval in dosegel svoj cilj?*

Na podlagi teh odgovorov mi, prosim, sestavi osnutek Poti uspeha s sledečimi elementi za vsako stopnjo:

- Ime stopnje (naj bo pozitivno in spodbudno)*
- Kako se član na tej stopnji počuti / kaj razmišlja / kaj dela*
- Kaj so glavni mejniki napredka*
- Kaj mora narediti, da pride do naslednje stopnje*

Naj bo zapis jasen, preprost in v jeziku, ki ga moje članice razumejo. Ni nujno, da je dokument popoln – želim si osnutek, ki mi bo pomagal razmišljati naprej.

📌 P.S.: Če potrebuješ pomoč pri odgovarjanju na zgornja vprašanja – jih lahko najprej izpolniš zase, potem pa prompt prilagodiš in vsebine vneseš v Chat GPT.



**Pot uspeha tvojih strank je izredno učinkovito
orodje za povečanje
konkurenčne prednosti, izkoristi ga!**

Navijam zate in za jasno definiranje poti tvojih strank!

