

# Amit csinálunk az érték!

Hogyan legyünk piacképesek?

Én márka építéssel


Soltész Anikó 2016. december 15.





# Mit csinál egy társadalmi vállalkozás?

- ▶ Értékteremtő munkát hozunk létre,
- ▶ önszerveződéssel olyan társadalmi problémát oldunk meg amely felülről jövő kezdeményezéssel nem valósult volna meg.
- ▶ Megtanultunk önmagunkat menedzselni, ezzel javítva a helyi életminőséget, anyagi helyzetet.
- ▶ Mivel átalakult a munka világa, nekünk is alkalmazkodnunk kell, meg kell tanulnunk menedzselni önmagunkat.
- ▶ Változik a világ, nekünk is változni kell, rá kell ébrednünk, hogy nem mindent kapunk készen. Tapasztalatunk szerint éberséggel, nyitottsággal sokat segíthetünk magunkon



# Lehetőség teremtése magunknak, maguknak

- ▶ „Helyi emberek saját tudásuk, képességeik, erőfeszítéseik révén saját maguk teremtik meg a munka lehetőséget.
- ▶ A munkanélküliekkel -egy parlagon heverő erőforrást vonunk be a munkába, amely eddig nem tudott tovább lépni saját sorsából.
- ▶ Olyan célt tűzünk ki, ami megvalósítható és kudarcral nem fog végződni, mert nagyon hamar szétszéledhet az olyan közösség, amely épp csak elindult az önszerveződés útján. Olyan célokat érdemes először kitűzni – lehetőleg már rögtön a kezdetektől, ami közösségnek nem pusztán bevonásával, hanem amiket közösség tagjai maguk határozzák meg.



# Mi változott?

- Van egy dedikált pályázat, a GINOP 5.1.2.
- Vannak tapasztalatok-jók, rosszak
- Bővültek a lehetséges formák, de még mindig érvényes: Tartalomhoz a forma!
- Mi van, mi lesz a szövetkezetekkel?
- Miért vannak kudarcok, mit lehet tenni ellenük?
- A jogalkotás, a gazdasági szabályozás értünk, vagy ellenünk?
- Mi –társadalmi vállalkozók: magunkért vagy egymásért is?

# „Lehetsz kivételes”

- Akikkel dolgozol, miért dolgoznak veled? Pusztán a pénzért, vagy azért IS, mert veled jó együtt dolgozni? Vagy azért, mert Te= TE- csupa nagybetűvel megteremtetted a munka örömét?
- Hogyan tartod meg őket? Hogyan vonzhatsz még több embert?
- MI MÚLIK RAJTAD?



# Lépések

- Keresd a javulás lehetőségét ott, amit mások figyelmen kívül hagytak
- Miben vagy jó?
- Miben lehetsz más, még jobb?
- Hogyan?
- Az én márkaépítés szüksége vitathatatlan, sikere azon múlik, mennyire tudatosan tesszük.



# Területek

- Számodra mi a siker? Legyen végiggondolt, magadra szabott sikerkritériumod
- Egyedül? Másokkal? Legyen csapatod
- „Az én márka tudatos építése pont arról szól, hogy mások ne csak a foglalkozásunkkal és a minket foglalkoztató cég nevével legyenek tisztában, hanem.....



# Tulajdonságaink

- Csak ránk jellemző kombinációjával, és személyes értékeinkkel is” .
- „ A cél, hogy mások is tisztában legyenek azzal, hogy miért minket érdemes választani egy adott feladat megoldására. „ (László Móni)
- Gyakorlat: Miért engem? Tulajdonságaim, értékeim, különlegességeim-csak én....

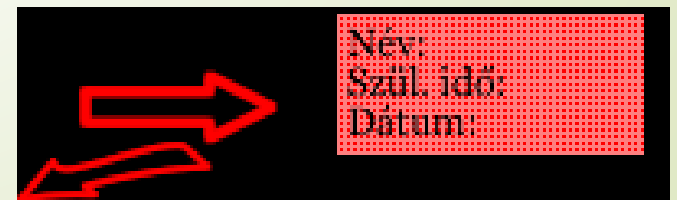
## jellemző tulajdonságai:

- Talpraesett
- Szerető, jóságos
- Sikeres
- Népszerű



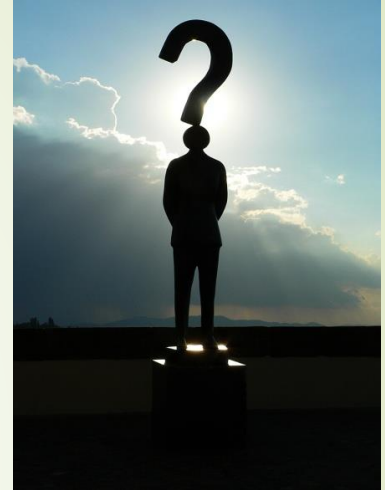
# Az én márkázás

- „Tehát az a folyamat, melyben a legfontosabb személyes tulajdonságainkat, értékeinket tudatosan és következetesen kommunikáljuk, mások számára is láthatóvá tesszük. „
- Valódi értékeket, amelyekből egy teljesíthető ígéret következik.
- Hogyan? „Felcímkézem magamat, felcímkéznek engem, felcímkézzük egymást-tudod, az a .....



# Önismeret-találd meg a legjobb magad

- Ki vagyok?
- Mit akarok?
- Miben vagyok jobb/ más mint mások?
- Mi a célom, ami számodra is vonzó lehet?
- Gyakorlat 2. Céljaim:
- Hogyan lehet ezt a célközönségem százaléka szerint megfogalmazni? Gondolj a kapcsolataidra, beszéljess el velük!



# Kommunikáld a célokat, terveket!

- Tedd a célokat egy történetbe! Egy olyanba, amiből kiderül, hogy személyiségeddel, képességeddel, szolgáltatásoddal van hozzátennivalód az ügyfeleid életéhez?
- Gyakorlat: Fogalmazzuk meg, mit teszünk hozzá az ügyfelek életéhez!
- Ez a mi „ hozzáadott értékünk” !

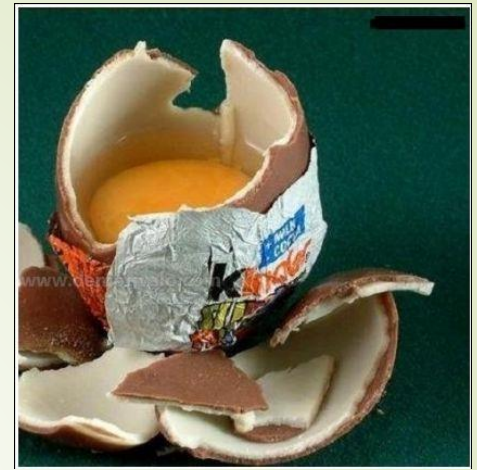


# Garantált siker?

- Az nincs, de vannak kockázatok:
- Ne akarj másnak látszani....
- Törekedj harmóniára
- Vigyázz arra, amit felépítettél
- Neved, céged, módszered hangsúlyozásával vigyázz arra, hogy ami a tied, azt nem lopják el tőled.



# Lenni, látszani

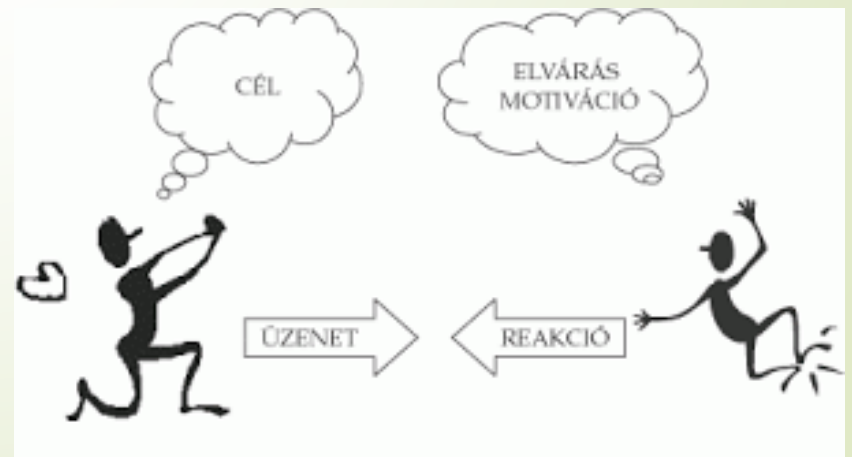


- „Kit anya szült---
- A csalódások ellen nagyon fontos az én-leltár: eredményeid, teljesítményeid, képességeid-nézz rá, és húzd ki magad!
- Testbeszéd... nézzünk példákat a szöveg és a testbeszéd ellentmondásaira! Gyakorlat!
- Külsőségek, divatkövetés.... Pozicionálás az ár-minőség mátrixon



# Kommunikáció

- A kevesebb- több,
- Tartalom és forma
- Igenek és nemek: mit akarok, mit nem akarok!
- Az elutasított lehetőségek is sokat elmondanak rólunk- ha mindent elvállalunk, mi különböztet meg minket?



# Imázs, arculat, branding

- Életrajz, névjegy,
- Jelenlét a közösségi médiában
- Nyelvhasználat
- „ikonikus darabok-” mindig legyen rajtad valami, ami megjegyezhető” de nem viselj semmit ami a személyiségedtől idegen.
- Gondolkodj, és hallgass a megérzéseidre. Most mit



# Kapcsolatépítés

- Te kit ismersz?
- Ki ismert téged?
- Hogyan ismerhetnek még többen: hogyan leszek ismert és elismert? DE:
- Nem lehet és kell mindenkinek tetszeni. Higgy a szakmai munka és a minőség sikerében.
- Légy pro-aktív- légy pár lépéssel mások előtt?

(Magányos gyakorlat....)





# Új szelek

- Egyszerűség, rövidség-az idő pénz- Pitch, két mondatos e-mail
- Hatás: szenvedély és hit
- Amit az emberek látni és hallani szeretnek
- Digitális média, online- stratégia- tervezz, érdeemes!
- Összhatás, átláthatóság, profizmus- nem olcsó




# Mit ígérhetek ?

Amit Churchill:

- Az idő itt is pénz, aki hamarabb kezdi, jobb pozícióba kerül.

- Kezdjük most!





# Ha követtél, akkor leírtad, hogy

- ▶ Ki vagy? Önismeret! Miben vagy jó?
- ▶ Miben lehetsz jobb, mint más? Hogyan?
- ▶ Definiáltad, hogy számodra mi a siker?
- ▶ Milyen értékek, tulajdonságok segítik, hogy téged válasszanak a versenytársak közül?
- ▶ Végiggondoltad, hogyan válasz a legjobban láthatóvá ahhoz, hogy Te és amit csinálsz, eladhatóvá váljanak? Felcímkezés!
- ▶ Van egy sztorid, amiből kiderül, mit teszel hozzá azoknak az életéhez, akik követnek téged... -
- ▶ vannak kapcsolataid, és csak jönnek, jönnek ....



# Ha nem volt időd leírni,

- Itt vagyok,
- És elérhető leszek, ha tanácsra van szükség:
- [aniko.soltesz@gmail.com](mailto:aniko.soltesz@gmail.com)

Köszönöm hogy együtt gondolkodtunk!