

Solki.live Case Studies - Esimerkkitapauksia

- ✓ Usein asiakastapaamiset menevät 2-3 viikon päähän aikataulusyistä. Aion markkinoida uutta toimintamallia, jolloin voin olla etänä yhteydessä asiakkaaseen vaikka samana päivänä, kun asiakas ottaa yhteyttä.
- ✓ Aion laajentaa asiakaskuntaani markkinoimalla etäyhteyttä suoraan asiakkaan kotiin. Voin asettaa tapahtumalleni maksun, jolloin ei tarvitse huolehtia laskujen lähettämisestä enää jälkeinpäin. Saan lähetettyä tarpeelliset dokumentit solki.liven kautta.
- ✓ Teen ”yllätyshyökkäyksiä” yrityksiin – jaan tapahtumalinkin heille ja sanon: ”Hei, tulkaa kahvitauolla mukaan, teen teille niska-hartiajumpan!” Tätä aion hyödyntää myös esim. ravintoneuvonnassa, jolloin voin neuvoa heitä miten pysyä pirteämpänä läpi työpäivän oikean ravinnon avulla.
- ✓ Vastaanottoni on hieman hankalien kulkuyhteyksien päässä. Jos asiakas asuu vähänkin kauempana, hän usein sanoo että etsii sitten palvelua muualta. Nyt voin tavoittaa myös kauempana asuvat asiakkaat!
- ✓ Joudun matkustelemaan paljon ympäri Suomea eri tilaisuuksiin ja tapaamisiin, jolloin joudun yöpymään muilla paikkakunnilla ja olemaan erossa perheestäni. Aion hyödyntää solki.liveä, vähentää matkustustarpeitani ja viettää enemmän aikaa perheeni kanssa!
- ✓ Koulutuksia on hankala järjestää, koska harvoin saamme kerättyä kaikkia toivottuja henkilöitä paikalle. Uskoisin tämän palvelun helpottavan tilannetta.
- ✓ Livevideoyhteydessä vuorovaikutus on tehokkaampi. Silloin asiakas keskittyy vain minuun ja minä keskityn asiakkaaseen, saan hänen jakamattoman huomionsa.
- ✓ Yritysvalmennukset ovat todella paljon helpompi järjestää livevideon avulla, koska yrityksissä koetaan hankalaksi valmennusten järjestäminen, oli sitten tapahtumapaikkana heidän oman yrityksensä tilat tai siirtyminen muihin tiloihin.
- ✓ Olen aiemmin tavannut asiakkaitani ainoastaan kahden kesken, mutta olen jo nyt kysellyt halukkaita asiakkaita siirtymään liveryhmätapaamisiin. Vastaanotto on ollut positiivista, vaikka minua jännitti muuttaa omaa toimintamalliani!
- ✓ Omassa työssäni palvelen vanhuksia. He ovat kokeneet solki.liven helpoksi tavaksi hoitaa asioita, koska välillä he tarvitsevat vain keskusteluapua. Heidän liikkumisensa on hankalaa, mutta tietotekniikka on hallussa sen verran, että osaavat liittyä linkistä mukaan livekeskusteluihin.
- ✓ Uusien asiakkaiden tavoittaminen on hankalaa. Aion olla paremmin esillä järjestämällä lyhyitä webinaareja, jotka ovat kaikille avoimia.
- ✓ Olen järjestänyt maksullisia tilaisuuksia, joissa esittelen toimintaani powerpoint-esityksillä ja jaan materiaalia osallistujille. Nyt voin tehdä tämän saman solki.livessä! Voin vielä nauhoittaa tilaisuuden ja myydä sitä tulevassa verkkokaupassa.
- ✓ ”Pääsylipun” myynti livetapahtumiin herätti mielenkiintoni. Voin siis myydä omaa osaamistani ja tehdä hommia omasta kodistani. Oman näytön jako ja tapahtumien tallennus, sekä mahdollisuus myydä verkkokursseja antaa paljon lisäarvoa asiakkailleni ja tekee oman työni paljon helpommaksi!
- ✓ Olen järjestänyt muutaman isomman ryhmätapaamisen. Aiemmin minulla ei ollut kokemusta vastaavista etätyökaluista. Myöskään asiakkaillani ei ollut aiempaa kokemusta. Järjestin ensimmäisen tapahtuman ja asiakkaani osasivat käyttää palvelua välittömästi, eräs asiakas liittyi mukaamme Yhdysvalloista asti. Yhteydet toimivat hyvin ja olen nyt järjestänyt useamman ryhmätapaamisen isommalle asiakasjoukolle.

