

DI dirbtuvės solo verslo augimui

Trukmė:

2 savaitės

Formatas:

10 sesijų (online)

Konkretūs rezultatai solo verslui:

- ✓ +5–10 val./sav. atlaisvinto laiko svarbiems darbams
- ✓ 3x efektyvumas su tais pačiais resursais
- ✓ +15–20% pajamų augimas per fokusą



SOLO VERSLO REALYBĖ

Dauguma solo verslininkų jaučiasi įstrigę nuolatiname bėgime be aiškos krypties ir poilsio. Rezultatas: lėtinis nuovargis ir stagnacija.



Perdegimas

Nuolatinis darbas be poilsio dienų. Jausmas, kad nieko nespėjate, nors dirbate visą parą.

Rutina valgo laiką

Dokumentų analizė, el. laiškai ir administravimas „suvalgo“ laiką, skirtą verslo augimui.

Vienas = 5 Rolės

Marketingas, pardavimai, klientų aptarnavimas, finansai ir strategija – viskas vienu metu.

Pardavimai Stringa

Klientų pritraukimas chaotiškas, žemos konversijos, nes trūksta laiko nuosekliam darbui.

Lėti, neaiškūs sprendimai

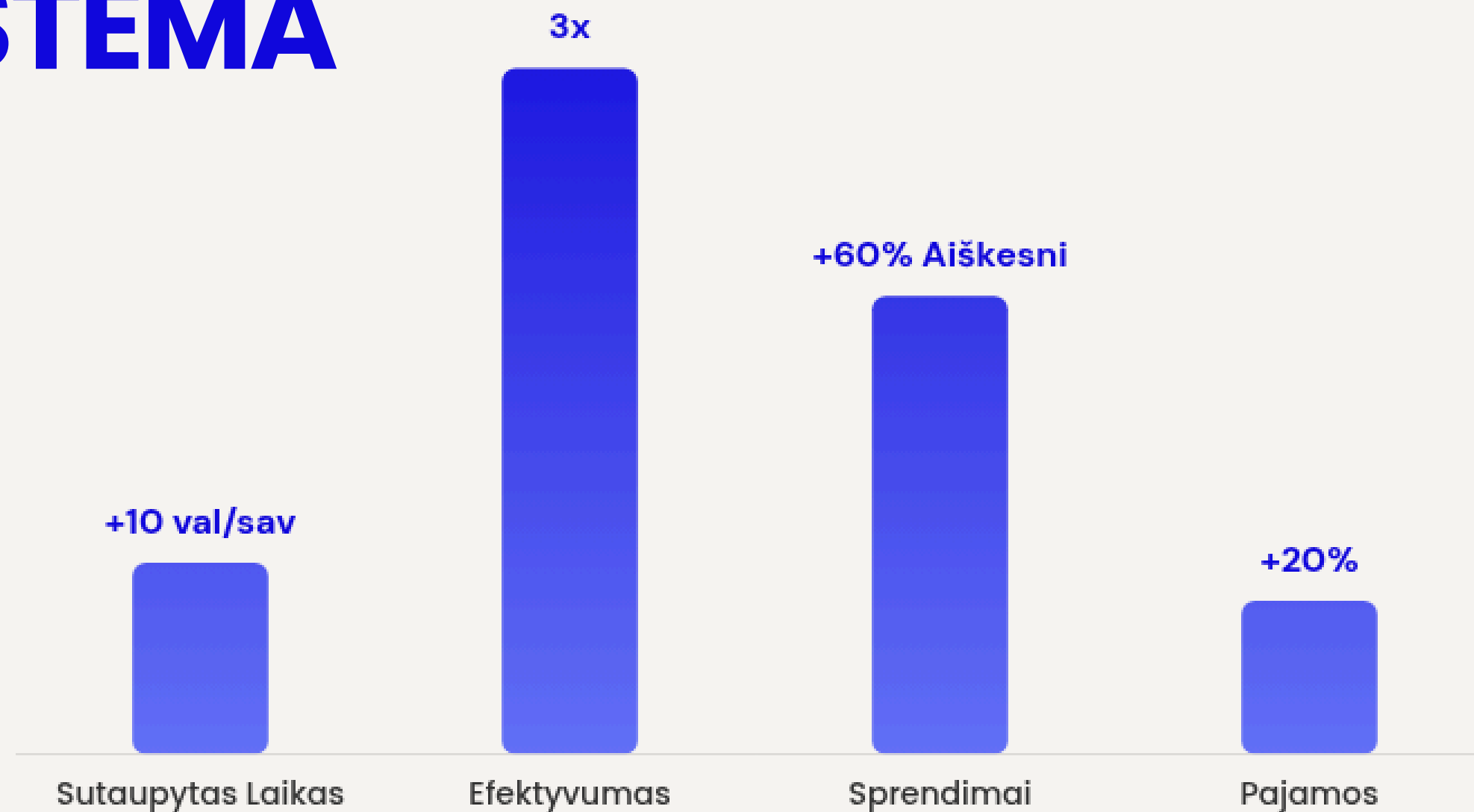
Trūksta duomenų analizei, todėl sprendimai priimami „iš nuojautos“ arba per vėlai, prarandant galimybes rinkoje.

SPENDIMAS: VEIKIANTI DARBO SISTEMA

REZULTATAS PER 14 DIENŲ

Tai ne pavieniai įrankiai, o integruota sistema. Jūs sukuriate DI asistentus ir agentus, kurie perima rutiną – nuo dokumentų analizės iki klientų aptarnavimo – ir dirba pagal jūsų verslo logiką.

Pirmiausia sumažėja darbo kiekis, nes DI perima dalį operacinių užduočių. Tačiau šiose dirbtuvėse neapsiribojama tik efektyvumu. Didelė dalis programos skirta tam, kaip pritraukti klientus ir paversti susidomėjimą pardavimais.



*Prognozuojami rezultatai įdiegus pilną DI sistemą

10 sesijų struktūra

 **DI darbo principai**
Efektyvios užklauso ir paieška

 **Darbas su informacija**
Dokumentų ir duomenų analizė

 **DI vykdytojai**
Agentai ir asistentai, kurie panaikins rutininį darbą ir su efektyvins analizę, komunikaciją, strategiją.

 **Asmeninis produktyvumas**
Procesų automatizavimas

1-2 DI pagrindai ir užklausų valdymas

Kaip gauti strategiškai tikslus, o ne paviršutiniškus atsakymus pardavimuose

- Kurti užklausas, kurios generuoja 2–3x tikslesnius pardavimų argumentus
- Analizuoti kliento situaciją, poreikius ir sprendimų priėmimo logiką
- Valdyti atsakymų kokybę, kad išvengtumėte „bendrinių pasiūlymų“

3 Darbas su Duomenimis (ADA)

Kaip per minutes analizuoti failus, dokumentus ir informaciją verslo sprendimams

- Analizuoti PDF, DOCX, Excel, CSV ir kitus failus be rankinio darbo
- Greitai generuoti santraukas, išvadas ir rekomendacijas
- Išsigryninti svarbiausią informaciją iš sutarčių, ataskaitų ar procesų

4 Virtualūs Asistentai

DI, kuris dirba pagal Jūsų verslo logiką, toną ir tikslus

- Kurti asistentus komunikacijai, pardavimams, turiniui ir analizei
- Generuoti atsakymus pagal jūsų tikslus, o ne bendrinę logiką
- Perkelti dalį kasdinių darbų į aiškiai aprašytą sistemą
- Turėti DI pagalbininkus skirtingoms verslo rolėms

5 DI Ekosistema

Kaip greitai pritaikyti jau sukurtus sprendimus savo veiklai

- Rasti ir naudoti viešus GPT asistentus konkrečioms verslo užduotims
- Adaptuoti sprendimus pagal savo veiklą, auditoriją ir tikslus
- Didinti efektyvumą be papildomos komandos ar etatų

6 DI agentai ir automatizavimas

Kaip pereiti nuo rankinio darbo prie veikiančios sistemos

- Automatizuoti pasikartojančias užduotis ir procesų dalis
- Sujungti paiešką, analizę ir vykdymą į vieną darbo eigą
- Sukurti scenarijus, pagal kuriuos agentai dirba be jūsų įsikišimo

7 Produktyvumo įrankiai

Kaip dirbti 30–50 % greičiau su tais pačiais resursais

- Greitai rasti atsakymus ir struktūruoti informaciją
- Naudoti „NotebookLM“, „Perplexity“ ir kitus įrankius kasdienėje veikloje
- Efektyviau analizuoti informaciją ir greičiau priimti sprendimus
- Integruoti DI į naršyklę ir savo įprastą darbo aplinką

8 Prezентacijos ir pasiūlymai

Kaip kurti aiškias, įtikinamas prezentacijas ir pasiūlymus per kelis kartus trumpesnį laiką

- Struktūruoti prezentacijas pagal tikslą ir auditoriją
- Greitai generuoti skaidrių logiką ir turinį
- Pritaikyti pardavimo ir įtikinimo elementus
- Kurti profesionalesnius pristatymus bei pasiūlymus be ilgo pasiruošimo

9 DI pardavimuose

Kaip ne daugiau komunikuoti, o daugiau parduoti

- Aiškiai identifikuoti, kodėl klientai neperka
- Kurti įtikinamus vertės pasiūlymus pagal realius poreikius
- Struktūruoti pardavimo pokalbį ir didinti konversijas
- Išsigryninti idealų klientą ir jo sprendimų logiką

10 DI marketinge

Kaip paversti marketingą iš atsitiktinių bandymų į sistemą, kuri stabiliai generuoja klientus

- Suprasti, kas realiai lemia, kad klientas nusprendžia pirkti ir išsigryninti, kokie žmonės tampa klientais, o kurie – ne ir kodėl
- Identifikuoti, kur prarandate klientus
- Kurti komunikaciją ir pasiūlymus, kurie veda klientą iki sprendimo pirkti

 **DI DIRBTUVĖS**

**Mumis pasitiki jau
daugiau nei 3000
specialistų ir vadovų!**

COMPENSA 
VIENNA INSURANCE GROUP

AUTOMOBIL LT
transport

BS 

iki

HISK

 **vet1**

enjoy
meistrai

**Legal
Balance**

L I N A S


**Dirbtuvės + praktika +
papildoma medžiaga**

165 EUR

ĮSIGYKITE