



Consulting

# Пошаговая методика «ПЛАНИРОВАНИЕ НЕДЕЛИ» /Базовая версия/



@time.planning.official



verkhogliad.v@gmail.com



@time\_planning\_official

# ШАГ №1

- Вам необходимо сформулировать одну «Основную цель» на период 12-ти недель

## Обратите внимание !

Вы можете прописать несколько целей на отдельном листе бумаги. Пишите все то, чего хотите добиться, либо все то, что мешает прийти к цели, и Вы хотели бы от этого избавиться - это тоже Цель.

Как показывает практика, часть Целей из этого списка закрываются автоматически либо становятся неактуальными при последовательном достижении «Приоритетных целей»



- После, определите одну «Основную цель», которая актуальна для Вас на данный период времени, и ее приоритет выше всех остальных.

С ДАННОЙ ЦЕЛЮ МЫ И НАЧИНАЕМ РАБОТАТЬ ПО МЕТОДИКЕ  
«Планирование недели»



- Вам необходимо выбрать тот онлайн инструмент, который будет удобен для планирования и уведомления Вас о событиях запланированных на сегодня, ближайшие дни и недели.
- Все примеры, будут продемонстрированы в онлайн календаре «Google Календарь»



## ШАГ №2

- Вы сформулировали и определили свою первую «Основную цель». Пример: «Привлечь 50 новых клиентов»
- Зайдите в свой онлайн Календарь и создайте первое событие с названием «12 недель – 1 неделя»



- Пропишите свою «Основную цель» в событии: «12 недель – 1 неделя»

Основная цель: «Привлечь 50 новых клиентов»



# ШАГ №3

В этом же событии календаря «12 недель – 1 неделя» :

- Дайте ответ на два вопроса, которые звучат так:
  - 1) что необходимо сделать для достижения «Основной цели»?
  - 2) что получу в итоге, по окончании периода 12 недель, достигнув своей Цели?



Пример:

- 1) что необходимо сделать для достижения «Основной цели»?
  - получить прибыль от действующих клиентов для ре-инвестирования
  - собрать обратную связь от клиентов о качестве предоставляемых услуг
  - пересобрать рекламную кампанию в Google AdWords
  - заказать рекламу в Facebook и Instagram
  - расширить профиль/аватар Целевой аудитории (далее – ЦА)





2) что получу в итоге, по окончанию периода **12 недель**, достигнув своей Цели?

- прибыль
- понимание что делаем хорошо и что стоит доработать в услуге
- новых клиентов
- увеличение клиентской Базы
- увеличение лояльной аудитории в соц.сетях
- расширенный профиль/аватар ЦА

**Обратите внимание !**

Данный момент важен, так как он задаст Вам направление на ближайшие 12 недель/3(три) месяца

# ШАГ №4

- Создайте 2-ое событие в Календаре с названием:  
«Планирование 1 недели»



- «Планирование 1 недели», в нем прописываем :
  - МОТИВАЦИОННУЮ ЧАСТЬ
  - ПОДЦЕЛИ, четко сформулированные, необходимые для реализации на протяжении «1 недели»



## МОТИВАЦИОННАЯ ЧАСТЬ

- «Чтобы добиться лучших результатов, мне следует скоординировать мое время и действия, с моими сильными сторонами»
- «Чтобы сосредоточиться на сильных сторонах, необходимо научиться справляться с отвлекающими обстоятельствами, и свести количество малоценных действий к минимуму»

Обратите внимание !

Прописываем в каждом событии при «Планировании недели» как показано на видео.



- В этом же событии в Календаре, прописываем свои «Сильные качества», на которых будем фокусироваться и применять для достижения своей «Основной цели»

Пример.

Мои сильные качества:

- самомотивация
- умение детально изучать вопрос
- умение определить оптимальное направление
- и т.д.



- В этом же событии в Календаре, Вам необходимо ответить себе на два ОЧЕНЬ важных вопроса:

Почему моя «Основная цель» на ближайшие 12 недель так важна для меня?

Ответы:

- позволит увеличить долю представленности моей услуги на рынке
- принесет дополнительную прибыль
- и т.д.

Что изменится в моей жизни, если я достигну своей «Основной цели» поставленной на 12 недель?

Ответы:

- смогу взаимодействовать с большим кол-ом людей
- появится понимание как можно масштабировать Проект
- и т.д.



## ПОДЦЕЛИ

- Прописываем в этом же событии календаря Цели на текущую неделю, которые коррелируются с «Основной целью на 12 недель» («Привлечь 50 новых клиентов» )

Пример: «получить прибыль от действующих клиентов для ре-инфестирования»

Подцели:

- пересмотреть продукты в которых можно сделать специальное предложение
- подготовить коммерческое предложение
- проработать действующую клиентскую базу (отправка предложений и обзвон)



# ШАГ №5

- Создайте третье событие «1 недели», которое имеет одноименное название, как и Ваша «Основная цель» , т.е. моя «Основная цель» на 12 недель :

Пример: «Привлечь 50 новых клиентов»





- В этом событии, детально пропишите «Цели на один день», которые будут реализованы в рамках «1 недели», то есть текущей недели.
- Распределите цели, которые прописывали в «Планирование 1 недели», по дням на всю текущую неделю.



- Цель: «Пересмотреть продукты в которых можно сделать специальное предложение», эту цель мы с Вами дробим на подцели, которые необходимо реализовать в течении одного дня т.е.

«Цели на один день»

Пример:

- сегментировать продукты на которые можно сделать спец. предложение
- проведение аналитики их продаваемость за минувший аналогичный период
- отобрать три продукта которые пойдут со скидкой



По такому же принципу прописываем все остальные ПОДЦЕЛИ на Вт., Ср., Чт., Пт. Цель на Вт., будет звучать так «Подготовить коммерческое предложение», то есть, это вторая ПОДЦЕЛЬ из нашего списка целей «Планирование 1 недели»

«Цели на один день»

Пример:

- создать и оформить текст коммерческого предложения
- проверить доступность изложения
- просчитать стоимость



## Обратите внимание!

В каждом новом дне недели, Вы прописываете новые цели на выполнение, в которые необходимо реализовать в течении одного рабочего дня. То, что не было реализовано за прошлый день, добавляете в следующий рабочий день



# ШАГ №6

- Подводим «Итоги» минувшей «1 недели»
- Создаем событие в календаре – «Итоги 1 недели»



- Прописываем в событии календаря «Итоги 1 недели», список целей которые мы формировали в начале недели (в событии «Планирование 1 недели») и отмечаем напротив каждой подцели:  
«Реализовано» либо «НЕ реализовано»

Пример: Цели на «1 неделю»

- пересмотреть продукты в которых можно сделать специальное предложение - Реализовано
- подготовить коммерческое предложение - Реализовано
- проработать действующую клиентскую базу (отправка предложений и обзвон) - НЕ реализовано



- Отследите, есть ли среди запланированных «Целей на неделю» те, которые были **НЕ достигнуты**.
- Прорабатываем их по следующему алгоритму:

«Если Вы не достигли запланированных результатов, необходимо выяснить, стало ли это следствием неправильных действий или была ошибка в плане»

**Обратите внимание !**

Отвечайте максимально честно, так как это, в основном, есть те причины по которым достижение желаемого растягивается на более длительный срок, эти причины прорабатываете самостоятельно либо с наставником, с радостью предоставим Вам услугу «Поддержки»



# ШАГ №7

Следующая неделя.

- Событие называем «Планирование 2 недели»
- В самом событии Вы добавляете «НЕ реализованные цели» с минувшей недели, и прописываете новые ПОДЦЕЛИ на текущую неделю, которые коррелируются с «Основной целью на 12 недель»





## «Планирование 2 недели»

В этом событии формируем наши ПОДЦЕЛИ:

### НЕ реализовано:

- проработать действующую клиентскую базу (отправка предложений и обзвон)

Берем нашу «Контрольную цель» из события «12 недель – 2 неделя»

«- СОБРАТЬ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ ОТ КЛИЕНТОВ О КАЧЕСТВЕ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ»

И составляем ПОДЦЕЛИ на текущую неделю т.е. 2 неделю:

- провести мониторинг агентств предоставляющие услуги Call Center
- провести переговоры с агентствами которые подошли по стоимости и отзывам
- проговорить юридические аспекты и заключить договор о предоставлении услуг
- передать базу клиентов с обсуждением особенностей по каждой группе Клиентов



- Цель: «провести мониторинг агентств предоставляющие услуги Call Center», эту цель мы с Вами делим на подцели, которые необходимо реализовать в течении одного дня т.е.

«Цели на один день»

Пример:

- захожу на форумы для получения информации об агентствах (отзывы, стоимость, изучаю их кейсы)
- формирую сводную таблицу по агентствам
- отбираю пять подходящих под мои критерии



- Цель: «провести переговоры с агентствами которые подошли по стоимости и отзывам», эту цель мы с Вами делим на подцели, которые необходимо реализовать в течении одного дня т.е. во Вторник

«Цели на один день»

Пример:

- созваниваюсь с ТОП- 5 из своего списка
- проговариваем детали: фиксируем стоимость и сроки
- отбираю победителя



# Завершение.

- Повторяйте выше описанные действия каждую новую неделю, до 12 недели (включительно)
- Получивши результат, переходите к следующей самой **приоритетной Цели** из Вашего, ранее созданного, списка Целей, которая становится Вашей новой **«Основной целью»** на следующие 12 недель



- Если у Вас возникли вопросы либо уточнения по методике «достижение своей Глобальной цели за 12 недель»
- Если Вам необходимо адаптировать методику под Ваш индивидуальный ритм жизни и ежедневную занятость

Пишите на e-mail: [verkhogliad.v@gmail.com](mailto:verkhogliad.v@gmail.com)

с Темой письма:

- «Вопрос по методике «Планирование рабочего времени»
- «Необходимо адаптировать методику под мой индивидуальный Ритм работы»

В самое ближайшее время, Вам будет отправлен ответ, на возникший вопрос. Мы постоянно работаем над улучшением методики и сбором обратной связи от своих Заказчиков.



Вам Всех благ и 100% достижения Целей !

Поделитесь презентацией, с Вашим окружением,  
если она была Вам полезна

Я есть в этих соц.сетях, добавляйтесь в друзья,  
буду рад знакомству  
и дальнейшему сотрудничеству !

С уважением Вячеслав Верхогляд



@time\_planning\_official



@time.planning.official

