

WDROŻENIE DO ZAWODU WIRTUALNEJ ASYSTENTKI



case study

O współpracy z Elżbietą Nieradko
opowiada

Agnieszka Lukoszek - Zdalna Prawa Ręka

O zawodzie Wirtualnej Asystentki (WA) po raz pierwszy usłyszałam w 2016 roku. Pomyślałam wtedy, „super, to coś dla mnie”, ze względu na obowiązki, które wykonywałam w pracy etatowej. Zabrakło jakiegoś ostatecznego impulsu do podjęcia działań w tym kierunku – nie byłam gotowa na tego typu zmiany. Myśl ta jednak nie dawała mi spokoju i powróciła, gdy moja sytuacja na rynku pracy zmieniła się po urodzeniu drugiej córki w 2017 roku. Mówiąc krótko – stosunek pracy ustał i co dalej...

Zainteresowałam się tematyką związaną z zawodem WA, zdając sobie sprawę, iż pomimo pewnego „bagażu doświadczeń” daleko mi jeszcze do samodzielnej pracy, wejścia na rynek i swobodnego poruszania się w temacie. Zaczęłam więc szukać wsparcia – w głównej mierze na grupach tematycznych na Facebooku, gdzie właśnie „spotkałam” Elę po raz pierwszy.

Wybrałam wdrożenie do zawodu zamiast kompletnego kursu dla wirtualnych asystentek, ponieważ część umiejętności już posiadam. Wolałam więc skupić się na innych obszarach do rozwoju w tym kierunku. Zdecydowałam się na wdrożenie z Elą ze względu na jej najdłuższe doświadczenie w branży, największy autorytet oraz moją potrzebę podniesienia swoich kompetencji zarówno miękkich, jak i sprzedażowych.

Pierwszym krokiem ku wdrożeniu była rozmowa telefoniczna. Ela jasno i konkretnie przedstawiła zasady i zapewniła mnie, że jeśli nie nadaję się na WA, na pewno mi o tym powie. Moim zdaniem to ważne, bo zapobiega marnowaniu czasu na działania nieprzynoszące efektu. Po drugie – to uczciwe.

Wdrożenie można podzielić na kilka etapów:

1. Analiza mocnych i słabych stron.

Dzięki wskazówkom Eli mogłam podsumować jakie zadania potrafię wykonać, co lubię robić, jakich zadań nie chcę się podejmować oraz w jakich dziedzinach mam braki, które mogę uzupełnić.

2. Oferta.

Etap polegał na opracowaniu oferty moich usług, aby była gotowa do zaprezentowania klientom. Ela wskazała mi, na co zwracać szczególną uwagę, pomogła dopracować kluczowe elementy oferty, tak abym mogła zacząć profesjonalnie odpowiadać na ogłoszenia osób poszukujących wsparcia WA.

3. Działania sprzedażowe.

W tym etapie skupiliśmy się na pozyskiwaniu klientów poza grupami tematycznymi. Działania zaproponowane przez Elę obejmują m.in. pozyskiwanie klientów drogą mailową oraz poprzez sieć kontaktów zbudowaną na LinkedIn. Dzięki temu udało mi się pozyskać klientów, z którymi nadal współpracuję.

4. Budowanie wizerunku i portfolio.

Tematyka tego etapu jest bardzo obszerna, skutkuje tym, że pod czujnym okiem mojej mentorki udało mi się przełamać swoje ograniczenia i zacząć pracę nad swoimi profilami w social mediach.

5. Barter.

W tym etapie mogłam nadal polegać na wsparciu Eli, jej wiedzy i doświadczeniu, a w zamian wykonywałam realne zadania WA. Nauczyłam się m.in. obróbki plików audio, doskonaliłam obróbkę plików video, brałam udział w działaniach promocyjnych, wykonywałam transkrypcje, wykonywałam działania w CRM-ie oraz w sklepie internetowym.

Barter był dla mnie niespodzianką i zarazem dużym wyróżnieniem. Mam świadomość, że nie zawsze jest korzystną opcją dla mentora – osoba ucząca się pracuje wolniej, zadaje miliony pytań i trzeba poświęcić dodatkowy czas na sprawdzenie jej pracy. Dziękuję Eli za zaufanie, którym mnie obdarzyła.

Pomimo tego, że moje wdrożenie dobiegło końca, Ela jest dla mnie wsparciem po dziś dzień. Wiem, że mogę na nią liczyć, odpowie na każde pytanie, wskaże rozwiązanie problemu lub sytuacji. Życzę każdej aspirującej do bycia WA dziewczynie, aby spotkała na swojej drodze osobę tak ciepłą i zaangażowaną. Dodatkowo równolegle w trakcie trwania wdrożenia przeszłam przez procedurę uzyskania dofinansowania na otwarcie działalności gospodarczej jako wirtualna asystentka i głównie dzięki współpracy z Elą już na starcie firmy mam klientów płacących za moje usługi.

Dziękuję, to było bardzo owocne i rozwijające doświadczenie!