

ТЕРРА ШКОЛА БЛОГИНГА

МОДУЛЬ 2

«Позиционирование себя»

Почта oratorjd@yandex.ru

Телеграмм https://t.me/orator_jd

WhatsApp <https://wa.me/79777460306>



Узнаете себя ?

**Подписчики
одни друзья
и близкие**



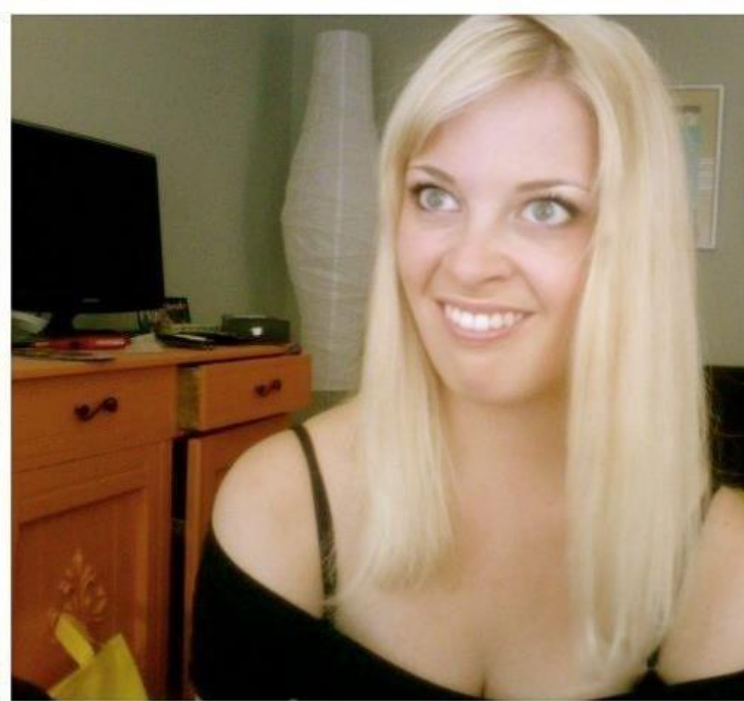
Узнаете себя ?

**Мне нечего
рассказать о себе**



Узнаете себя ?

Не знаю
что писать
в шапке профиля,
информация
не вмещается



Узнаете себя ?

**Смотрю
на свое видео
не нравлюсь себе,
неестественная(ый)**

Что будет сегодня?

1 Поиск своей ЦА

2 Пост– знакомство

3 Самопрезентация

4 Видео визитка



Юлия Денисова — специалист по публичным выступлениям, личным и деловым коммуникациям | лучший педагог Москвы по мнению журнала "The Village".

12 лет в сфере бизнес-коммуникаций | 20+ ролей на телевидении и в кино

ОБРАЗОВАНИЕ:

ВТУ. им. М.С. Щепкина при Малом театре России | «Актриса драматического театра и кино»

Институт профессиональных квалификаций | «Педагог дополнительного образования для детей и взрослых»

Школа Бизнес-Тренеров ММІВА | «Бизнес-тренер»

КАРЬЕРА:

Бизнес-тренер в Moscow Business School и EDPRO

Генеральный директор центра нейропсихологии «ODNAVOLNA»

Разработала авторскую методику «Публичность и коммуникации»

Основатель киношколы «Julywood»

Что будет сегодня?

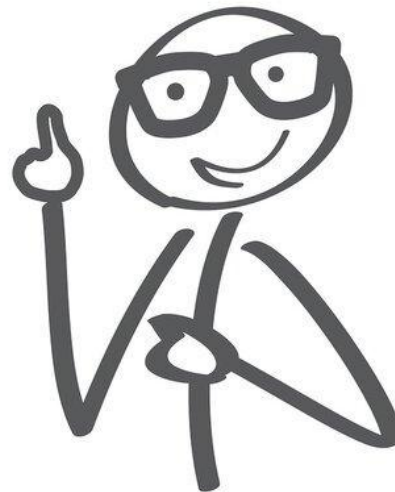
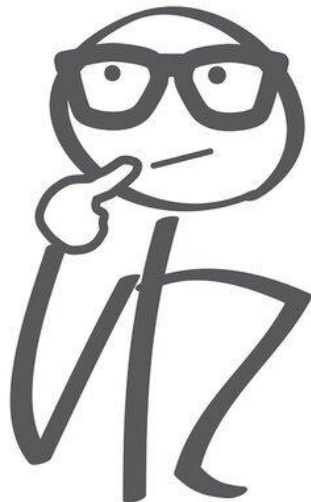
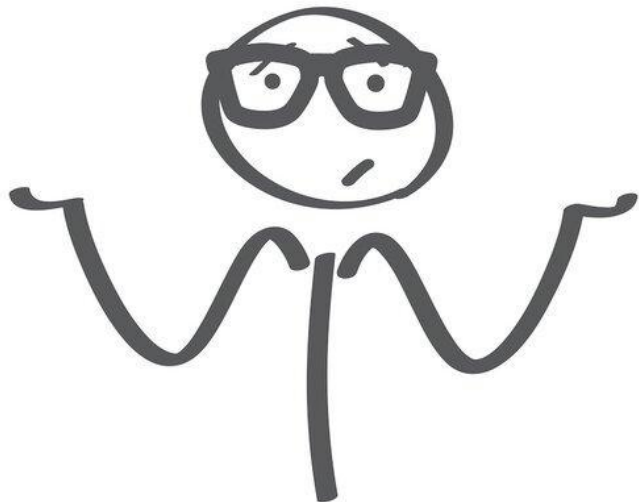
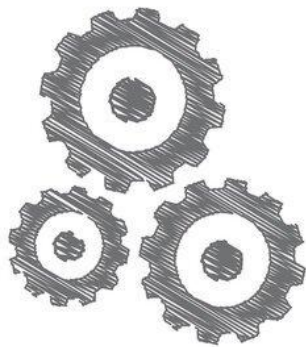
1 Поиск своей ЦА



Какая моя цели?

Зачем мне социальные сети ?

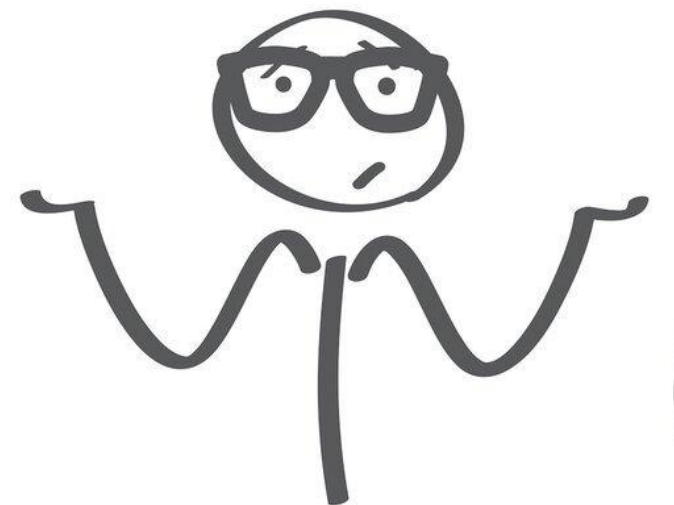
Собрать аудиторию потенциальных клиентов!



СТРЕЛЬБА ПО ВОРОБЬЯМ

**А КТО МОЯ ЦА?
КТО МОИ КЛИЕНТЫ?**

ДЛЯ ВСЕХ И НИКОМУ

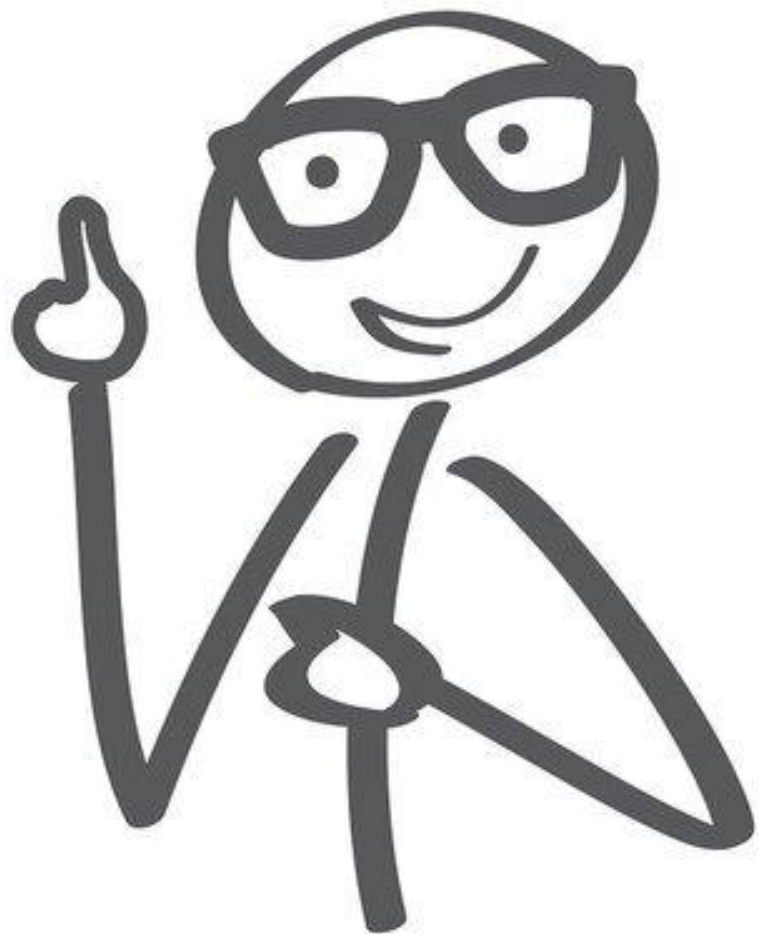


ЗАЧЕМ ЗНАТЬ СВОЮ АУДИТОРИЮ?



**Для разных возрастов
и соц. статусов**

- разные площадки продвижения
- разные боли
- разная упаковка
- разные ценовой сегмент
- разный сленг



ГДЕ ПРИМЕНЯТЬ ЗНАНИЕ СВОЕЙ ЦА?

- Создавать результат и УТП на языке клиента
- Закрывать боли клиента своими услугами
- Создавать контент план и услуги
- Настраивать рекламы и упаковывать услуги
- Чтобы знать, где находится ваша аудитория
- Чтобы понимать, как располагать и продавать



Точная охота

Рисуем портрет ЦА

1. Кто они? Пол, возраст
2. Точка А - какие у них боли и проблемы?
3. Точка Б - что они хотят в результате

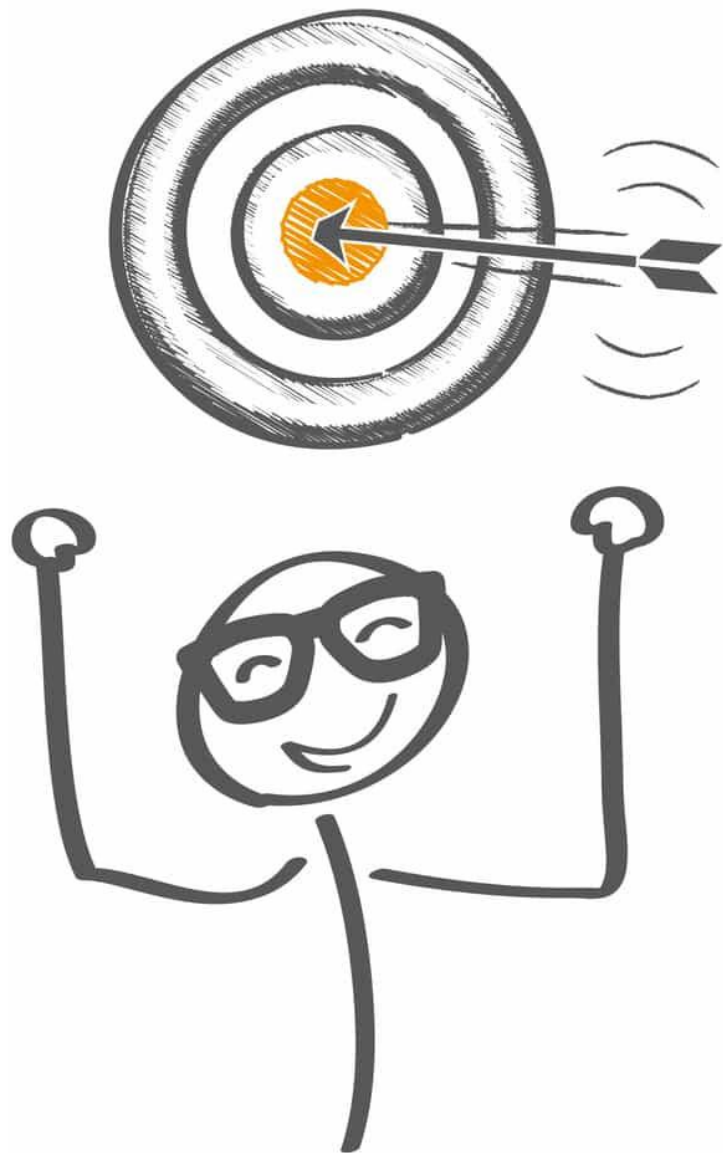
НЕ ЗНАЮ КОКОЙ ЦА МОГУ БЫТЬ ИНТЕРЕСНЫМ(ОЙ) Что делать?



О чем регулярно просят помощи? И кто?

Темы можно дополнить свои

- Работа (бухгалтер, психолог, экономист и т.д.);
- Образование (психология, биология, менеджмент и так далее);
- Отношения (личные, семейные, знакомства и т.д.);
- Здоровье (спорт, йога, похудение и т.п.);
- Увлечения (рукоделие, вязание, рисование и т.п.);
- Интеллект (генерирование идей, разработка проектов и т. д.);
- Бизнес (маркетинг, продажи, финансы и т. п.).



Анализ гипотезы ЦА КАСТДЕВЫ

ПРОВЕДЕНИЕ
ПРОБЛЕМНЫХ ИНТЕРВЬЮ

Customer development
(сокращенно **custdev**)

– это проверка идеи или гипотезы
будущего продукта на
потенциальных клиентах

Ограничивающие убеждения

- Я прекрасно знаю своих клиентов, зачем мне тратить время на исследования ЦА?
- Я лучше них знаю, что им на самом деле нужно
- Ничего нового я не услышу, не понимаю зачем
- Это долго, сложно и возможно не пригодится



В ИТОГЕ:

- Не говорим на языке клиента, не закрываем его боли
- Вкладываем деньги и время, а результата нет
- Не получаем хорошие продажи, не знаем клиента
- Перегораем, разочаровываемся и всё бросаем
- Запускаем новую нишу – и снова тот же результат
- Идём в найм и думаем, что с нами что-то не так



Правила проведения кастдевов

1. Проведение интервью 30 мин
2. Личное общение с клиентом
3. Записываем полученные ответы, ведём запись
4. Не рассказываете о своих продуктах/идеях, открываем только тему направления
5. Задаём вопросы и **слушаем, слушаем, слушаем!**



Алгоритм проведения CustDev

1. **Приветствие**
2. **Проверка гипотезы
Аватара ЦА**
3. **Точка А**
4. **Как принимают
решение**
5. **Критерии выбора**
6. **Точка Б**
7. **Барьеры**
8. **Результаты (с
выпускниками)**

Готовый скрипт CustDev

Скрипт для проведения CustDev



1. Приветствие
2. Проверка гипотезы Аватара ЦА
3. Точка А
4. Как принимают решение
5. Критерии выбора
6. Точка Б
7. Барьеры
8. Результаты (с выпускниками)

1. Приветствие, установление контакта

Здравствуйте, Светлана. Меня зовут _____ я _____ (психолог), сейчас работаю над новой программой (блогом) и полезным контентом на тему _____, вы мне очень поможете если ответите искренне и развернуто на пару моих вопросов. Это займёт не более 30 минут. С вашего позволения я буду вести запись нашей встречи, чтобы

Бестселлер №1 по версии New York Times

ДЖ. УОКЕР

Запуск

**СЕКРЕТНАЯ ФОРМУЛА
интернет-миллионеров:**

как продавать в интернете что угодно,
построить любимый бизнес и жить
жизнью своей мечты

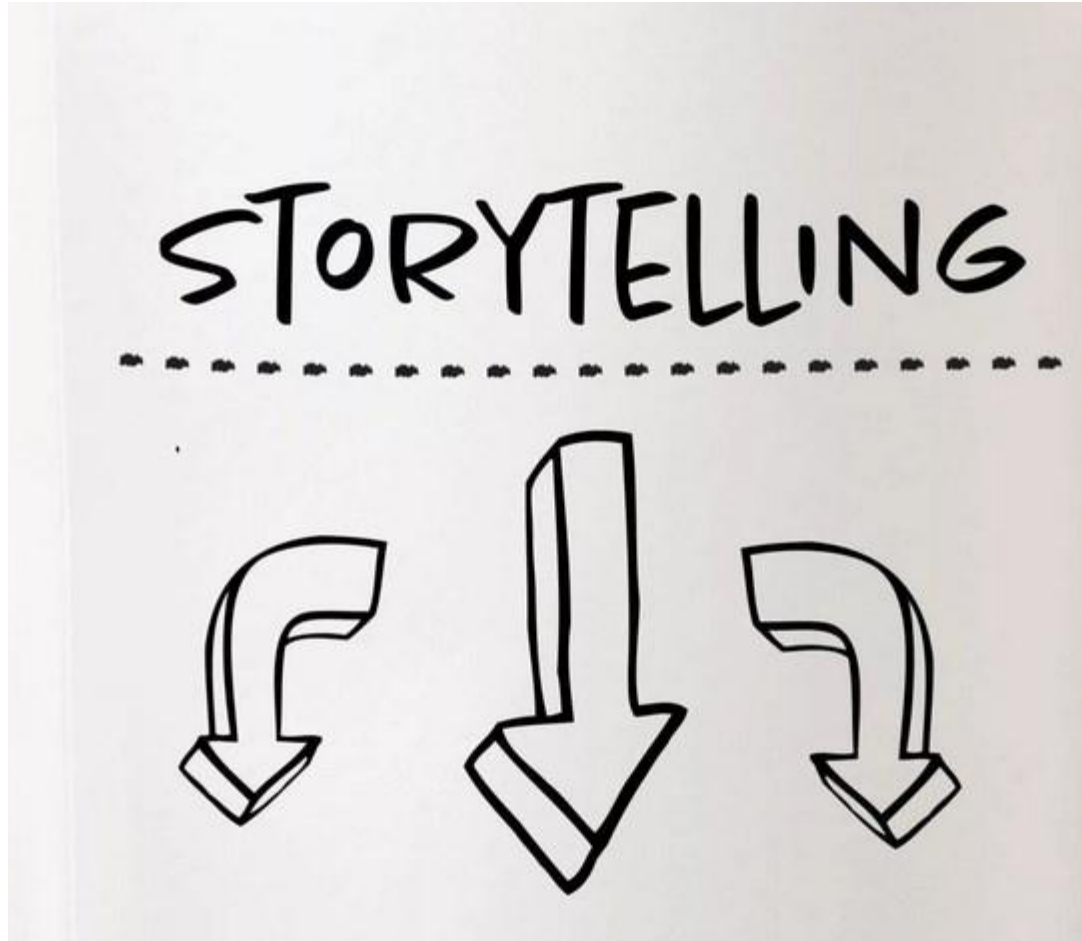


Книга о запуске коммерческих продуктов, развитии бизнеса и не только об этом. Она о способах начать продвижение, оказывать влияние и значительно повысить свою эффективность на рынке.

Что будет сегодня?

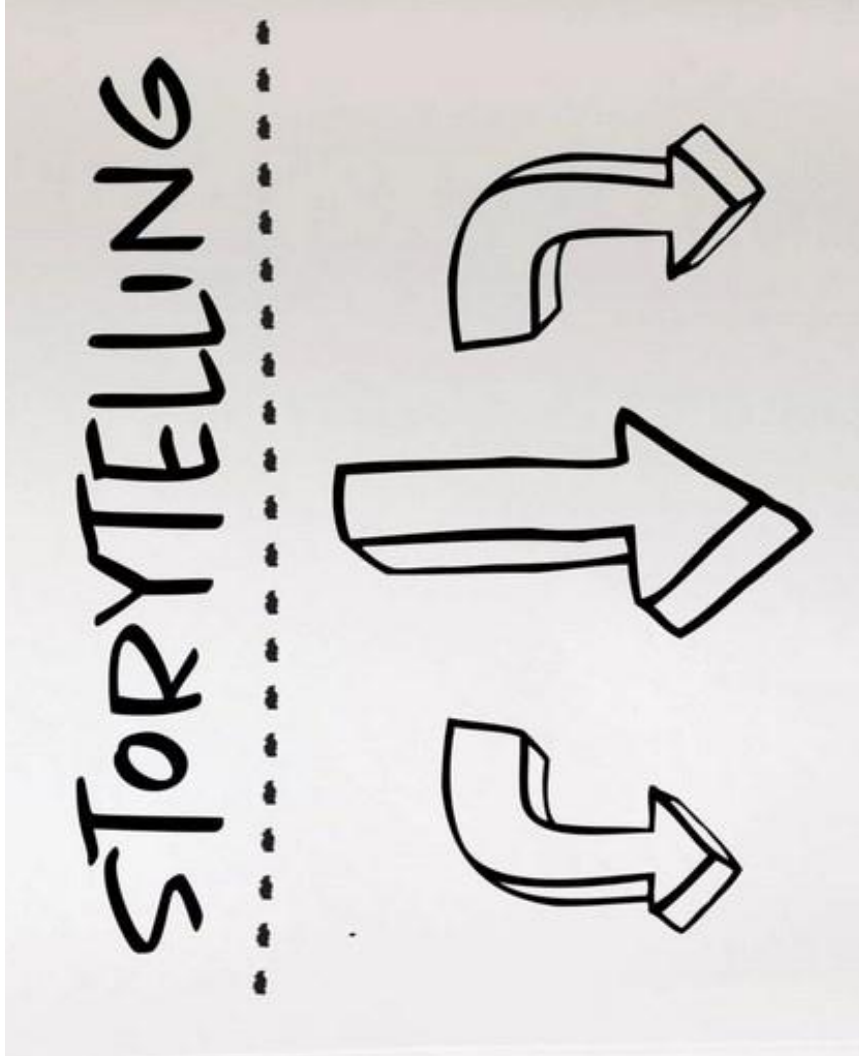
1 Поиск своей ЦА

2 Пост– знакомство



Как показывает практика, люди лучше запоминают информацию, если преподнести её в виде истории.

Сторителлинг – это способ передачи информации и нахождения смыслов через рассказывание истории



Зачем ?

- Вовлеченность
- Утепление
- Сопричастность
- Доверие

Задачи?

- Уникальность
- Экспертность
- Польза

Цели:

- Действия
- Мышление
- Поведение



Какую историю взять ???

Из собственного опыта.

Ваши воспоминания уже структурированы в форме повествования – осталось только причесать, **у вашей истории есть настроение – она эмоционально окрашена, в ней есть главный герой (вы), конфликт и финал.**

Вспомнить и написать 20 тем историй из жизни «Как я»

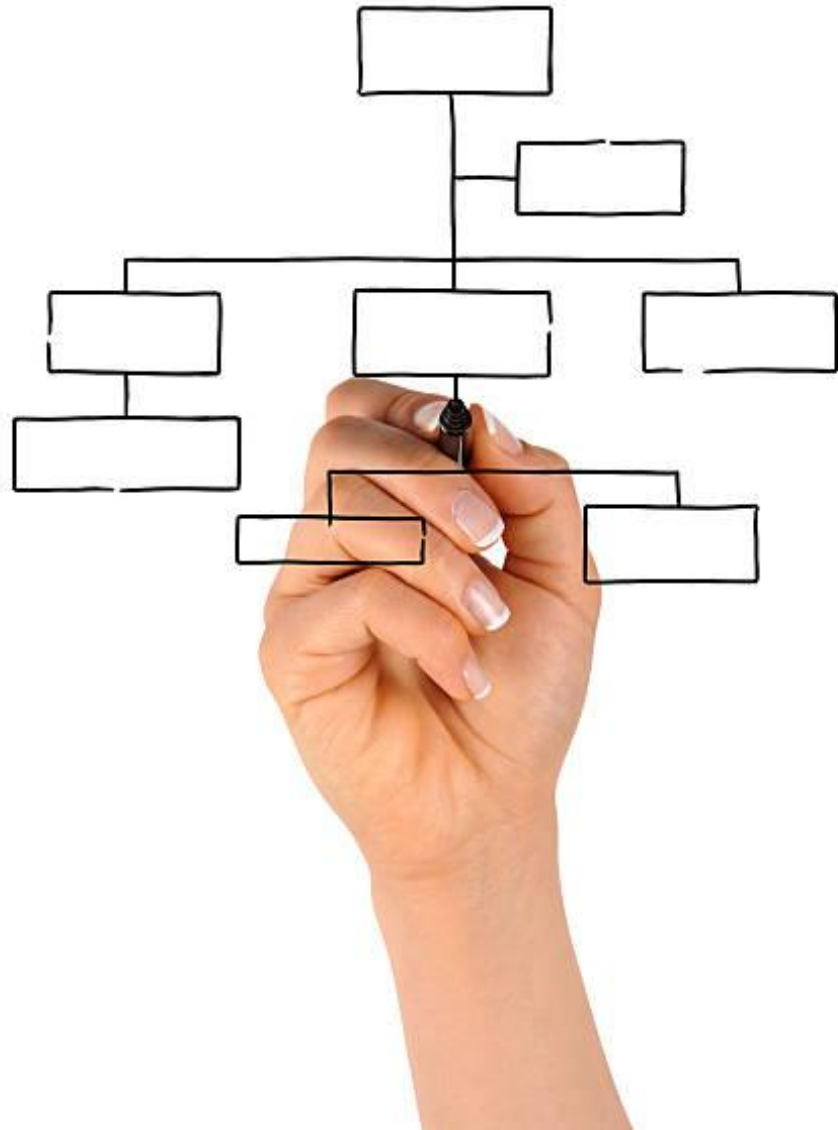
- 1 Как я поступала в театральный институт и мне сказали, что мне нужно продавать пирожки на рынке.**
- 2 Как я осталась без денег в Ялте**
- 3 Как я узнала, что беременна двойней**
- 4 Как я первый раз попала на съемки**
- 5 Как я встретила в лифте с Львом Лещенко**

Долгосрочная стратегия в социальных сетях:

- Пишем для целевой аудитории полезное
- В конце историй предлагаем написать что-то в комментариях «цели»
- Затягиваем аудиторию в сериалы
- Накапливаем аудиторию
- Продаем редко и немного



Структура сторителлинга:



- 1. Заголовок – раскрываем основную мысль**
- 2. Основная часть – история**
- 3. Выводы – призыв к действию (наши цели)**

Что будет сегодня?

1 Поиск своей ЦА

2 Пост– знакомство

3 Самопрезентация

ВОПРОС ОТВЕТ

ПОДГОТОВКА К
самопрезентации

- ✓ **Кому?** – аудитория
- ? **Что?** – о себе
- ✓ **Зачем?** - что получит аудитория

**ЧТО МНЕ ЗА ЭТО
БУДЕТ?**



Что? – о себе

Напиши 20 фактов о себе

* ВАШ ОПЫТ

- скачок в доходах, бизнесе, карьере и т. д.
- смена работы: с нелюбимой на любимую
- изменение образа жизни, здоровья
- кардинальные изменения в жизни
- образование, ваши супер учителя
- отношения, семья
- переезд, увлечение, интеллект

Пример:

2 года работала управляющей офлайн школы актерского мастерства, за это время повысила прибыль школы на 70% с помощью привлечения новых клиентов, и внедрения новых обучающих программ.

Эффектная формулировка опыта

- **Описываем в активных глаголах: внедрила, разработала, инициировала, увеличила, запустила**
- **Делаем логическую связь между нашими действиями и результатами: внедрил — это позволило**
- **Используем цифры и сравнения: было — стало**



Структура самопрезентации:

1. Представиться, рассказать, что вы делаете?
2. Для кого вы это делаете?
3. Какую выгоду получают клиенты от вашего продукта?
4. Чем вы отличаетесь от других?



ПРИМЕР

Всем, привет 🙌

- 1. Я Юлия Денисова – специалист публичных выступлений и коммуникаций.**
- 2. Помогает предпринимателям, экспертам, специалистам**
- 3. устанавливать связь с клиентами, выстраивать продуктивные отношения и добиваться успеха как в бизнесе, так и в личной жизни.**
- 4. Делаю это с помощью техник ораторского мастерства, навыкам публичных выступлений и коучинговых инструментов.**

Несколько правил:

- Понятность - не употребляйте сложных экспертных терминов, говорите простыми словами понятными всем
- Ясность - должно быть понятно, кто вы, чем занимаетесь, кому можете быть полезны
- Аудитория - вы должны понимать, какая публика перед вами, в чем ее интересы, и подстраивать свою речь под них;
- Подтверждение ваших слов - примеры, цифры, ссылки на клиентов
- Эмоциональная зацепка - фишка, креатив, уникальность
- Призыв к действию!

Краткость
сестра
таланта

ВИЗИТКА для соцсетей в описании

Структура самопрезентации:

1. Вид деятельности + ИМЯ.
2. Ваша ЦА .
3. Что получают.

P.S

**Ничто так не волнует человека как он сам
Боли и скрытые желания клиентов**

Что будет сегодня?

1 Поиск своей ЦА

2 Пост– знакомство

3 Самопрезентация

4 Видео визитка



первое впечатление

Возникает и формируется оно ровно за 3 секунды.

У нас нет второго шанса произвести первое впечатление.



Варианты мыслей в голове аудитории:

Девушки:

- **Отличница** - готова много работать и не требует денег
- **Училка** - постоянная критика и образ не про деньги
- **Стерва** - отличницу можно перевести в стерву и тут появляются деньги, главное не перегнуть
- **Мамочка, домохозяйка** ...

Мужчины:

- **Ботаник** - много работает и ооочень умный, но мало денег.
- **Мачо** - этакий альфа-самец, тут деньги и женщины и все
- **Думает, что он мачо** - это отдельный вид мужчин и вы, я думаю, понимаете, о чем я.



УЛЫБКА + ЖЕСТЫ
=
искренность и
естественность

Жесты

Основные правила:

1. Открытые жесты. Аудитория хочет видеть ваши ладони.
2. Симметричные жесты. Жесты должны быть обеими руками. Можно по очереди, но обе руки участвуют.
3. Широкие жесты. Жесты должны идти от плеча. Широко!
4. Слова должны соответствовать жестам. Описывайте свои слова руками, это украшает вашу речь.
5. Руки в карманах лучше не держать.
6. «Белый шум» - это когда нет паузы в жестах.
7. Жесты-паразиты отслеживаем и стараемся исключить.

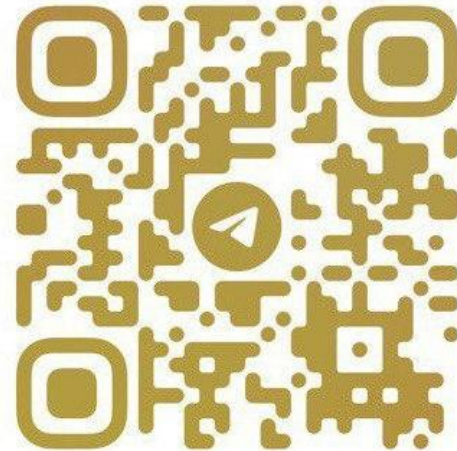
Домашнее задание:

1. Сформируйте свою самопрезентацию по структуре
2. Напишите пост знакомство с помощью сторителлинга
3. Снимите свою видеовизитку

Как связаться со мной



Сайт
orator-jd.ru



@ORATOR_JD

Телеграмм канал

oratorjd@yandex.ru



WhatsApp
+7(977) 746-03-06