

Stories И ПСИХОЛОГИЯ



В этом модуле:

- ☀ Как вести сторис так, чтобы аудитория любила и сыпала реакциями
- ☀ Экспертный контент: как не переборщить и использовать себе во благо
- ☀ Взаимодействие с аудиторией: как стать любимым экспертом, у которого будут покупать все?
- ☀ Что категорически нельзя показывать в сторис, чтобы не уничтожить свои охваты и продажи
- ☀ Схема прогрева по повышению лояльности



И – самое важное: начиная с просмотра этого урока вы уже будете снимать сторис, делать прогревы и применять новые знания в своем блоге – или блоге клиента

ПОЛЕЗНЫЙ И ЭКСПЕРТНЫЙ КОНТЕНТ

В чем разница?



👤👤 Нравится lena.rimm и ещё 209

nes.mars Пошаговый план продаж на 🌐 в маленьких блогах

Когда мне говорят, что

«У меня слишком маленькие Охваты для того, чтобы что-то продавать»
«У меня в блоге всего 300 человек!»

Я отвечаю, что у вас ЦЕЛЫХ 300 человек. Представьте, что вы выступаете на сцене, а зал из 300 человек смотрит на ваше выступление?

1000 подписчиков и Охваты в 300 не мешают мне работать с блогерами-миллионниками, ставить чек на консультации в 25к, а курс запустить на 2 миллиона

Давайте не будем упускать клиентов, которым вы можете быть полезны
И монетизировать те активы, которые уже есть сейчас?

А этот пошаговый план вам поможет, сохраняйте 🧡
Вы можете применить его в свой блог - и в блоги своих клиентов

Шаг 1
Включаем голову и думаем, что можете продавать. Это должно быть:

- 📍 Востребовано
- 📍 Рентабельно
- 📍 Нравится вам

Когда тяжело определиться — круто помогает распаковка экспертности. Я давала её своим ученикам в Академии

Полезность

Статистика Продвигать публикацию

👤👤 Нравится pr.an_har и ещё 176


nes.mars 5 советов smm-специалисту, которые я бы дала себе два года назад
... ещё


Смотреть все комментарии (26)


beau_as_fuck Настя, береги себя и отдыхай 🧡
прекрасный пост

10 сентября 2021 г.

Экспертность

 В своем контенте мы демонстрируем экспертность, делаем полезные разборы. Чтобы продать себя как эксперта

 Ваш блог не должен превращаться в сухой полезный контент для потребления. В идеале - сделать экспертную рубрику и выбрать 1-2 дня в неделю, когда вы делитесь с подписчиками пользой

 И даже полезный контент мы превращаем в прогрев и вставляем информационный голод

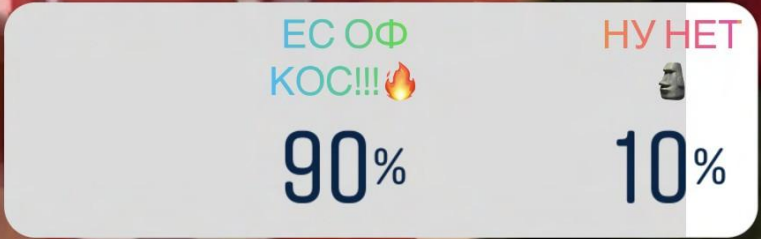


4 января 1:34 PM
zhanulka · ты похож на кота >

А давайте сегодня бахну **экспертного** контента и расскажу, как меня развёл Starbucks?

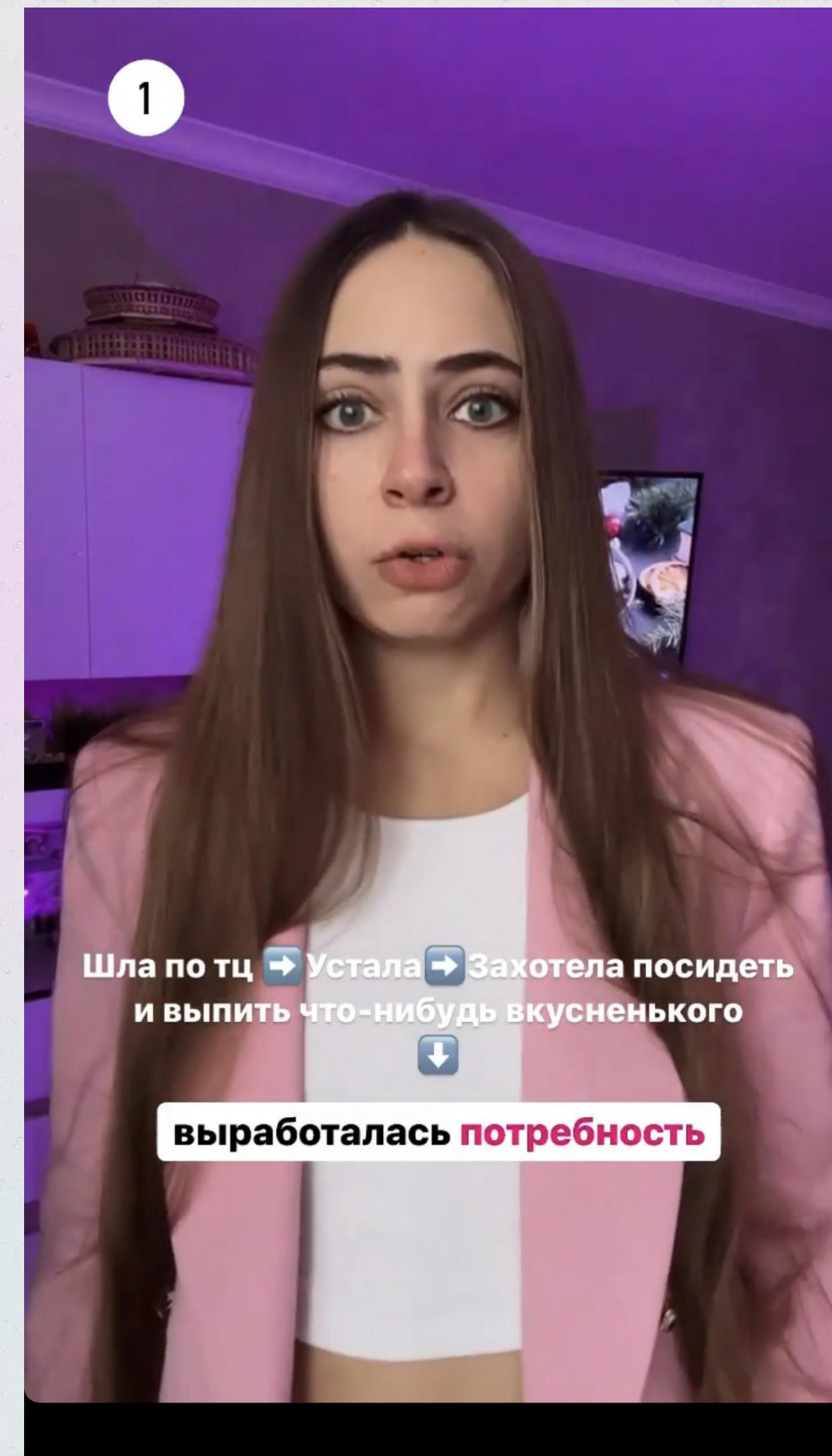
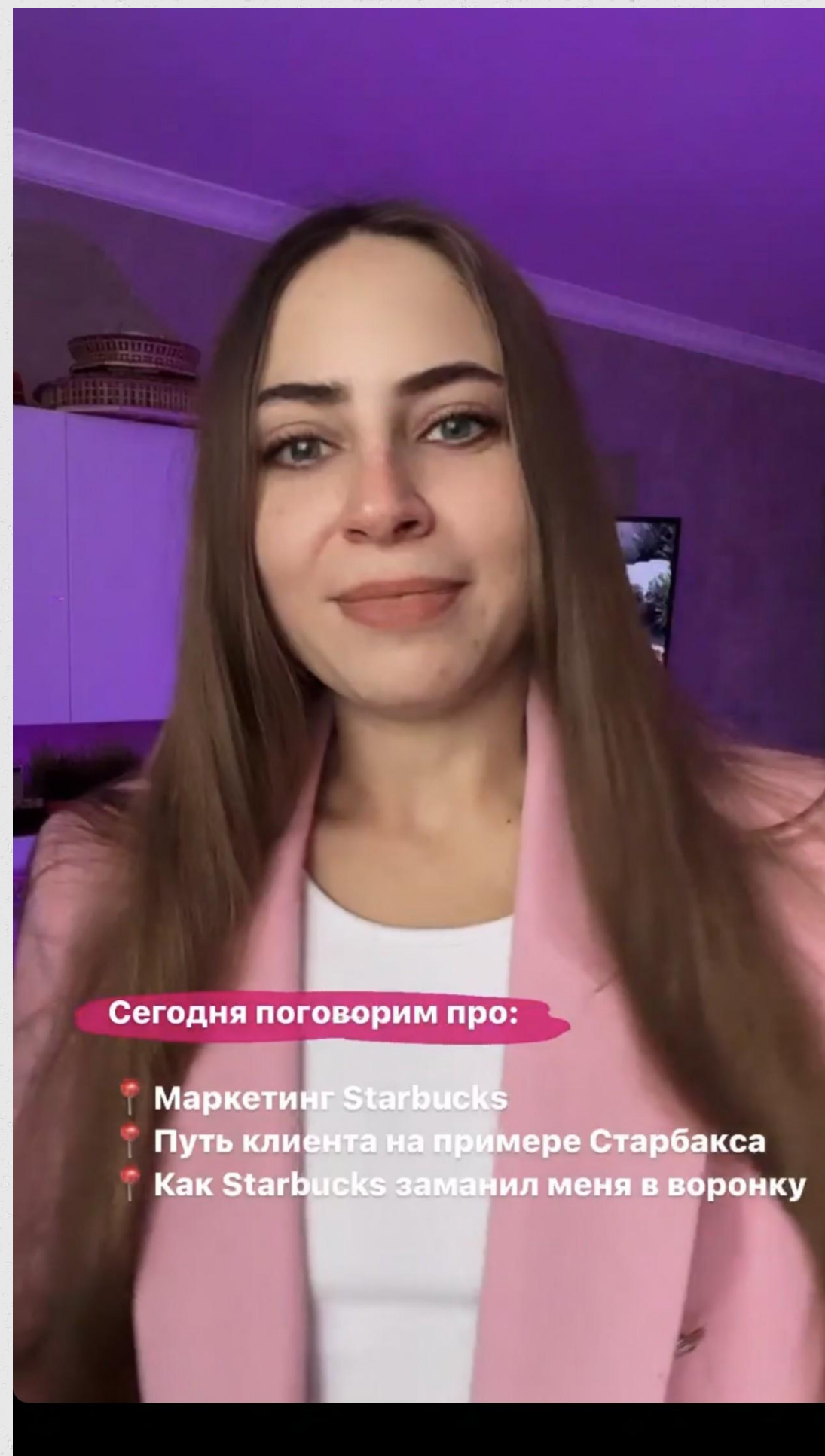
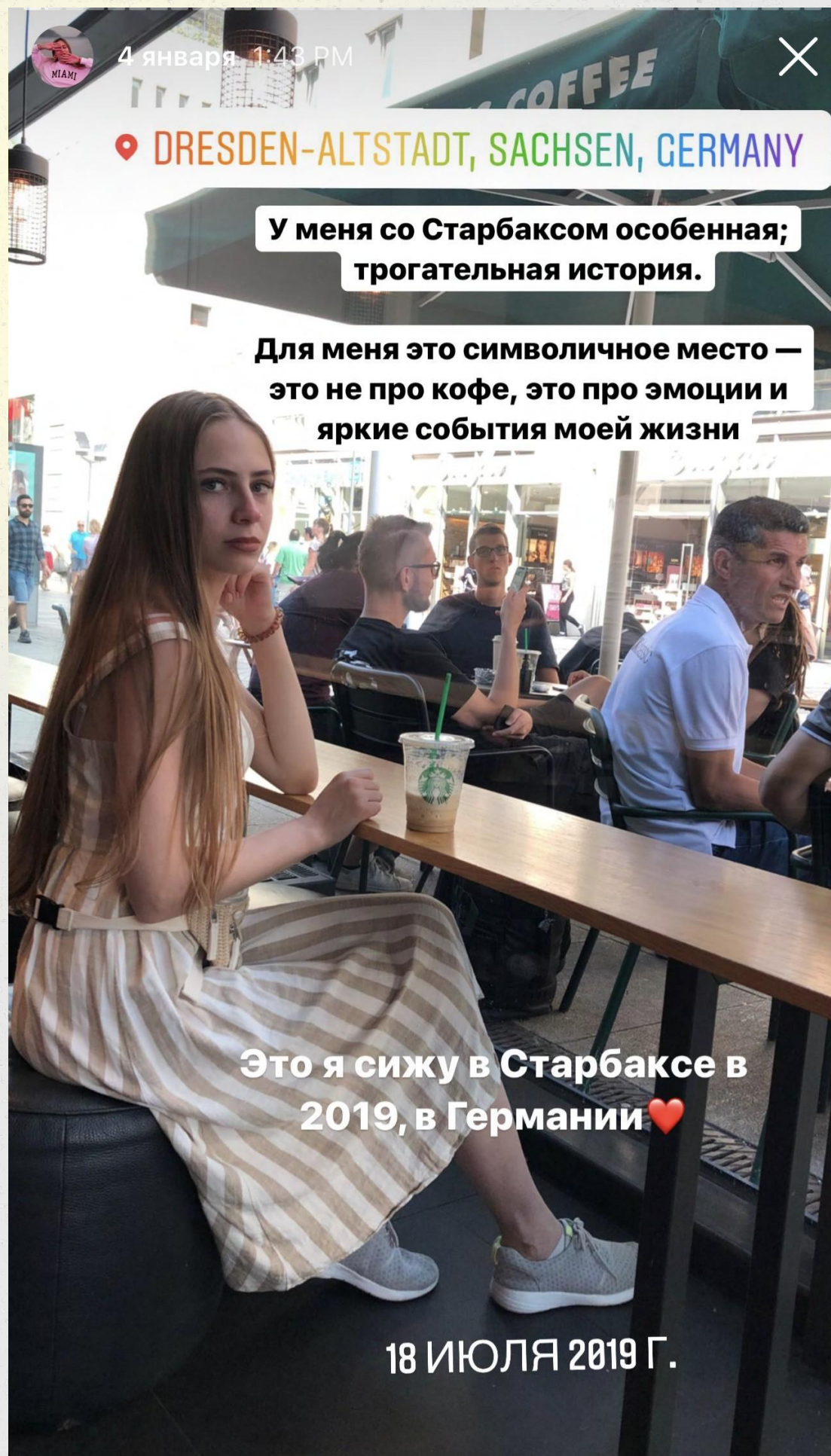
Спойлер: вы потом эту информацию в своих ргодажах применить сможете))

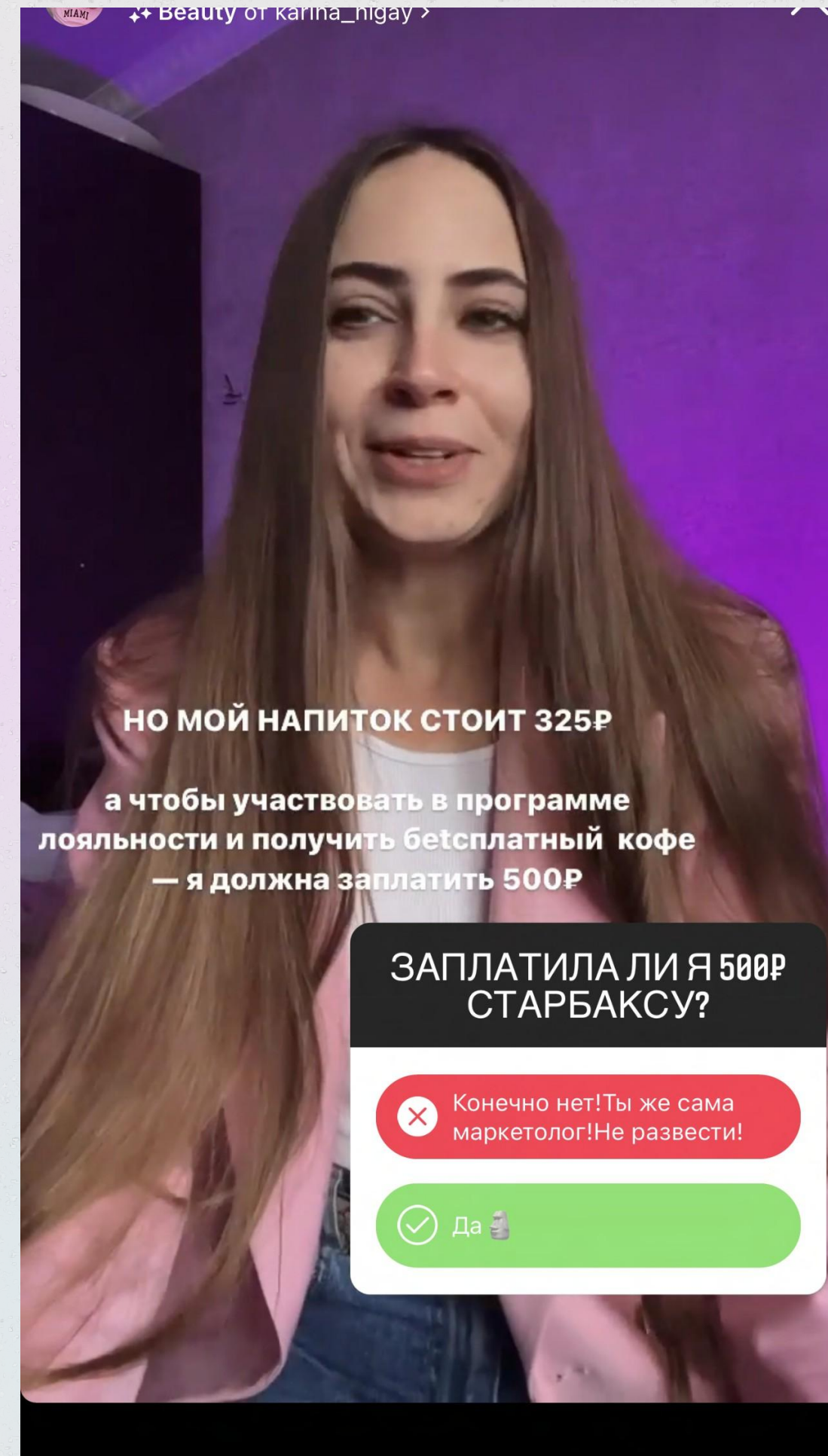
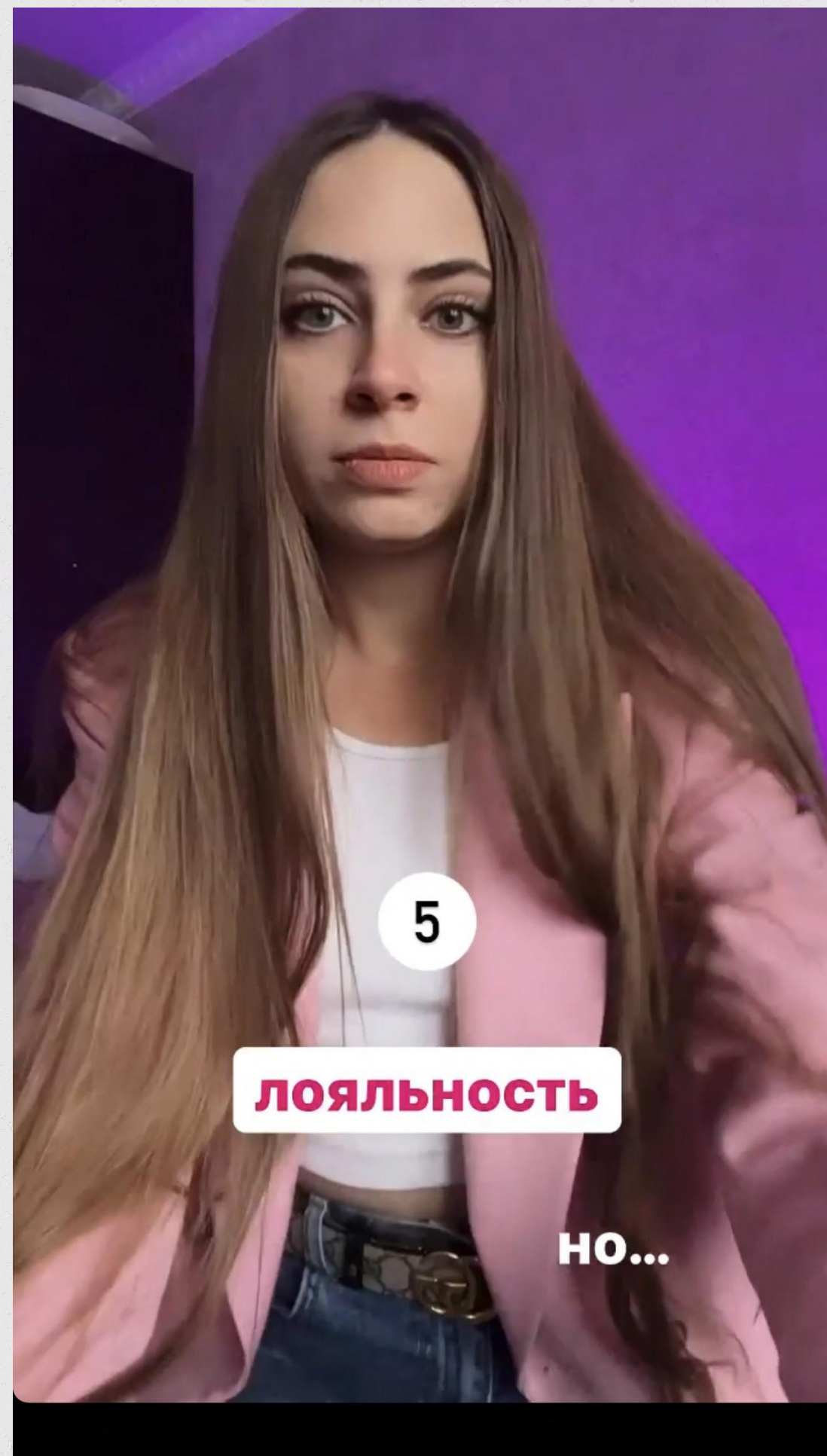
контенту быть?

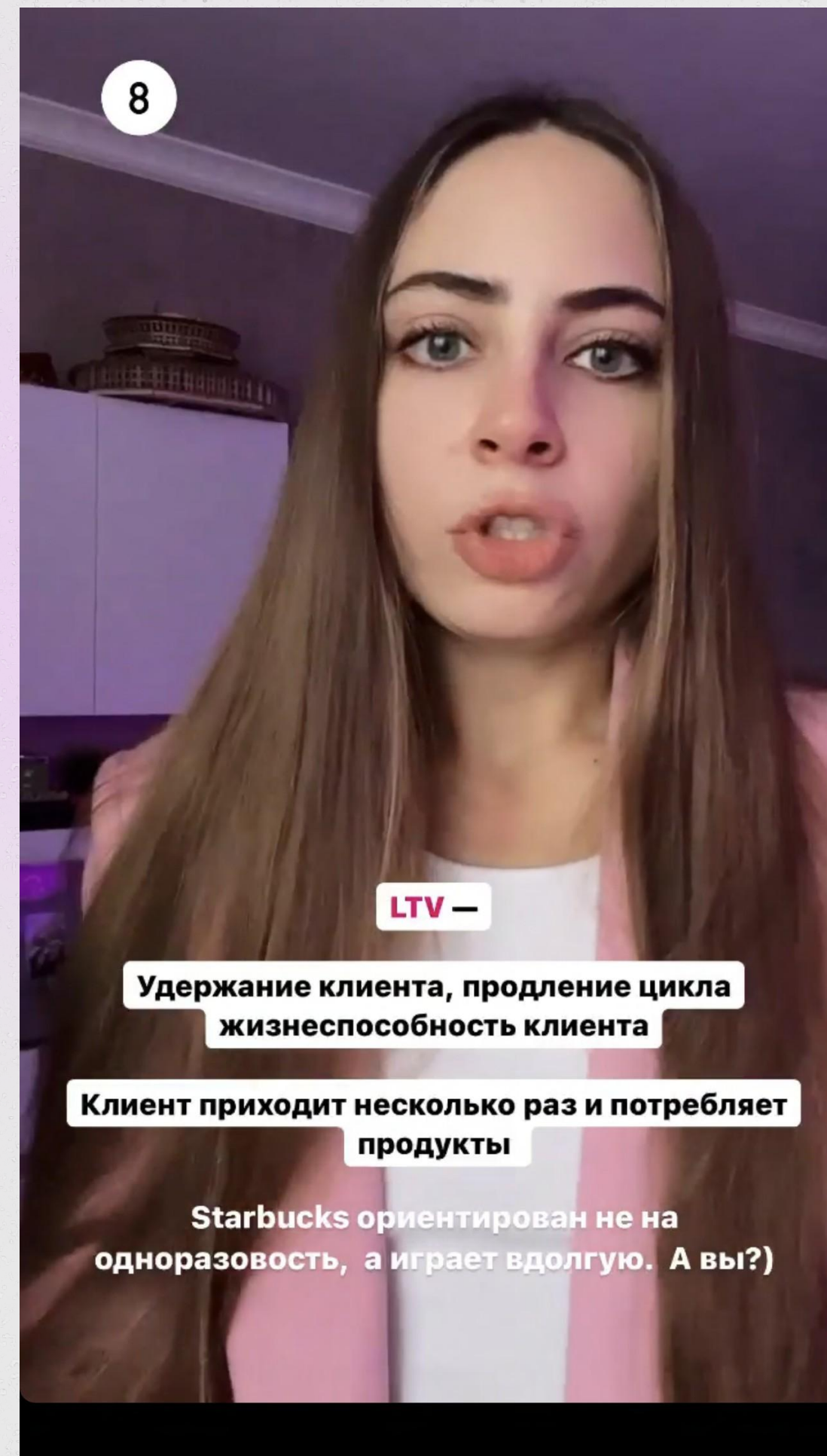
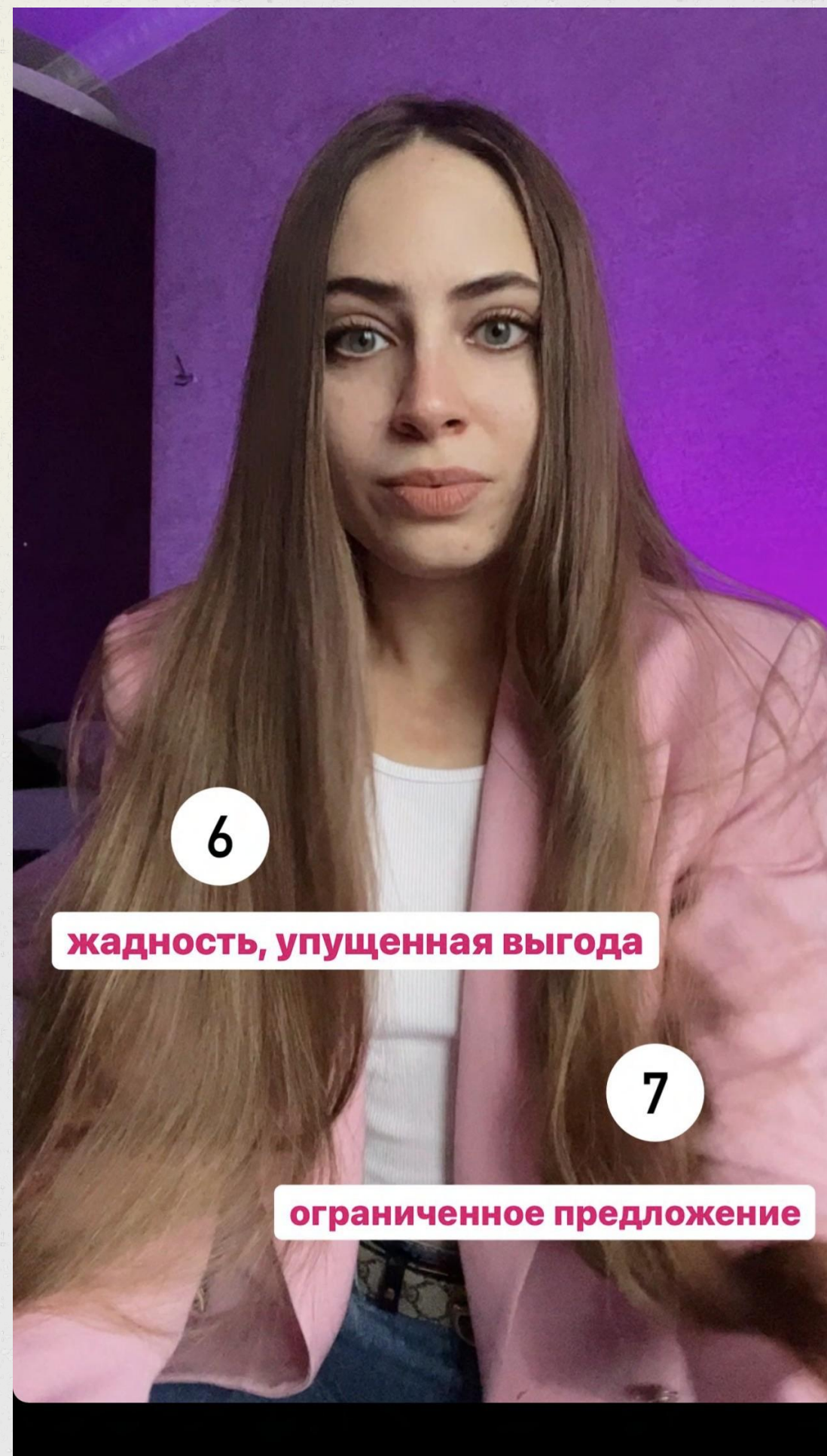


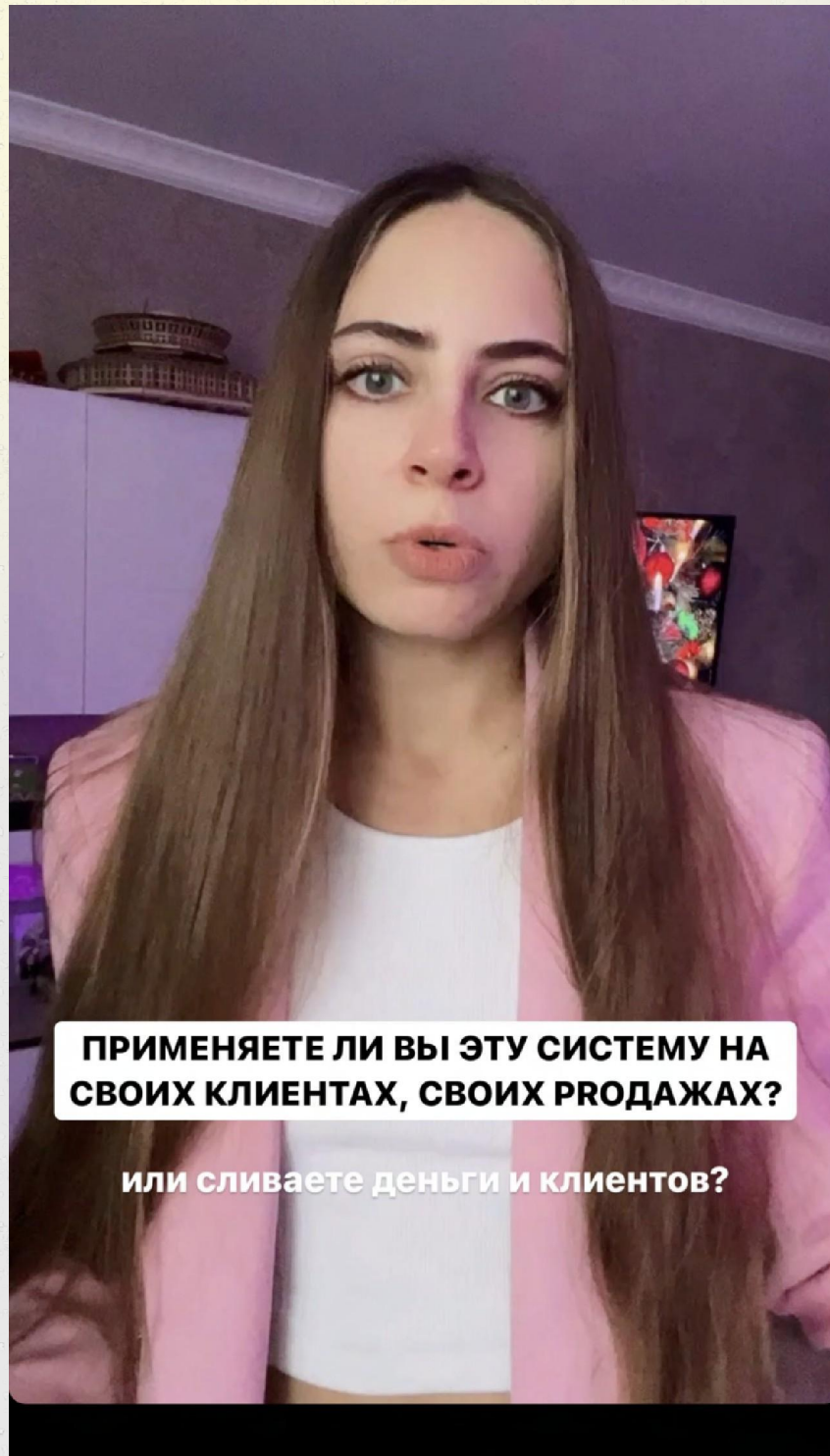
Настя, я скучала по твоим полезным сторкам!

давай лучше про переезд, Питер, мужиков...









ПРИМЕНЯЕТЕ ЛИ ВЫ ЭТУ СИСТЕМУ НА СВОИХ КЛИЕНТАХ, СВОИХ ПРОДАЖАХ?

или сливаете деньги и клиентов?

Умете ли вы работать с клиентами так, как маркетологи Starbucks?

Возвращается ли один и тот же клиент к вам снова и снова? Или вы сливаете клиентов и деньги?

Есть ли у вас программа лояльности?

Простроена ли ваша продуктовая линейка так, что у клиента не остаётся выбора, кроме как снова прийти к вам?))

Чистосердечное признание:

ДА! 😊	НЕТ.. 🙄
35%	65%
Я молодец	Упс...

Или вы думаете о том, где же найти новых клиентов — когда можно спокойно работать с теми клиентами, что у вас уже есть?

Провести клиента по воронке и заработать с одного 10-50-100-200к и более

Потребность есть и клиент все равно купит)) только если вам нечего ему предложить, если у вас нет воронки — купят не у вас, а у другого.

Настя, очень интересно, спасибо! Осталось хоть что то из этого использовать 😊 А то у меня получается слив клиентов почему-то - клиент приходит на консультацию и все

Ничего из этого не использую...

Вы не одни такие)) я в самом начале своего smm- пути тоже сливала клиентов

Блогеры и эксперты приходили ко мне на консультации (причём коиенты состоятельные: я быстро выросла в чеках и скоро мои консультации стали стоить 10-15 тыс рублей, и люди были готовы отдать эти деньги за 2 часа времени)

И вместо того, чтобы:

- 📍 на консультации закрыть клиента на личное Менторство
- 📍 собрать клиентов на групповое менторство (что очень выгодно, кстати)

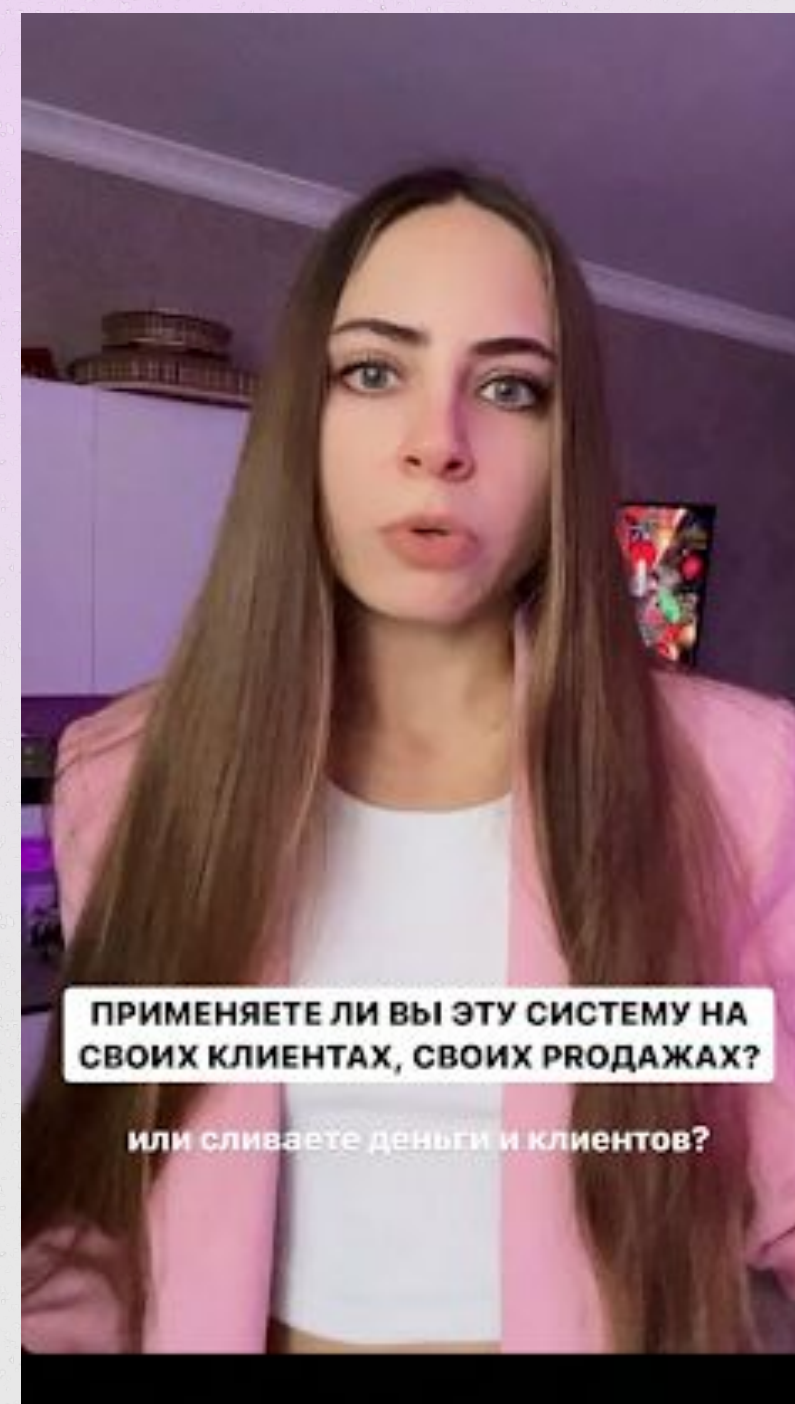
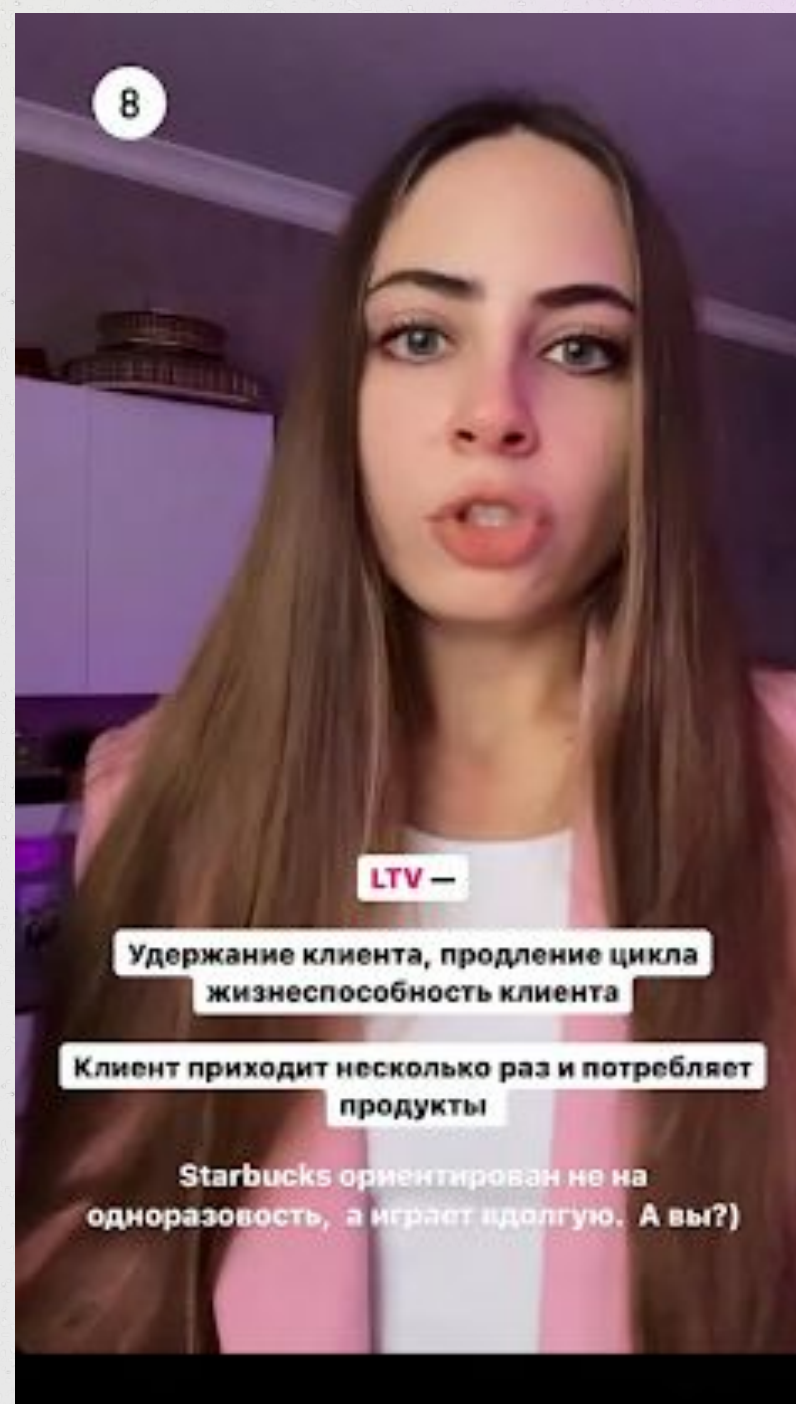
Я старалась решить все проблемы клиента на одной консультации (что невозможно) и не закрывала на дальнейшее сотрудничество 😊

Сколько клиентов и денег я упустила — даже считать не буду, чтобы так больно не было 😊😊😊

Не просто даем пользу, а затрагиваем боль ЦА:

“Старбакс ориентирован не на одноразовость, а играет вдолгую. А вы? Применяете ли вы эту систему или сливаете деньги и клиентов?”

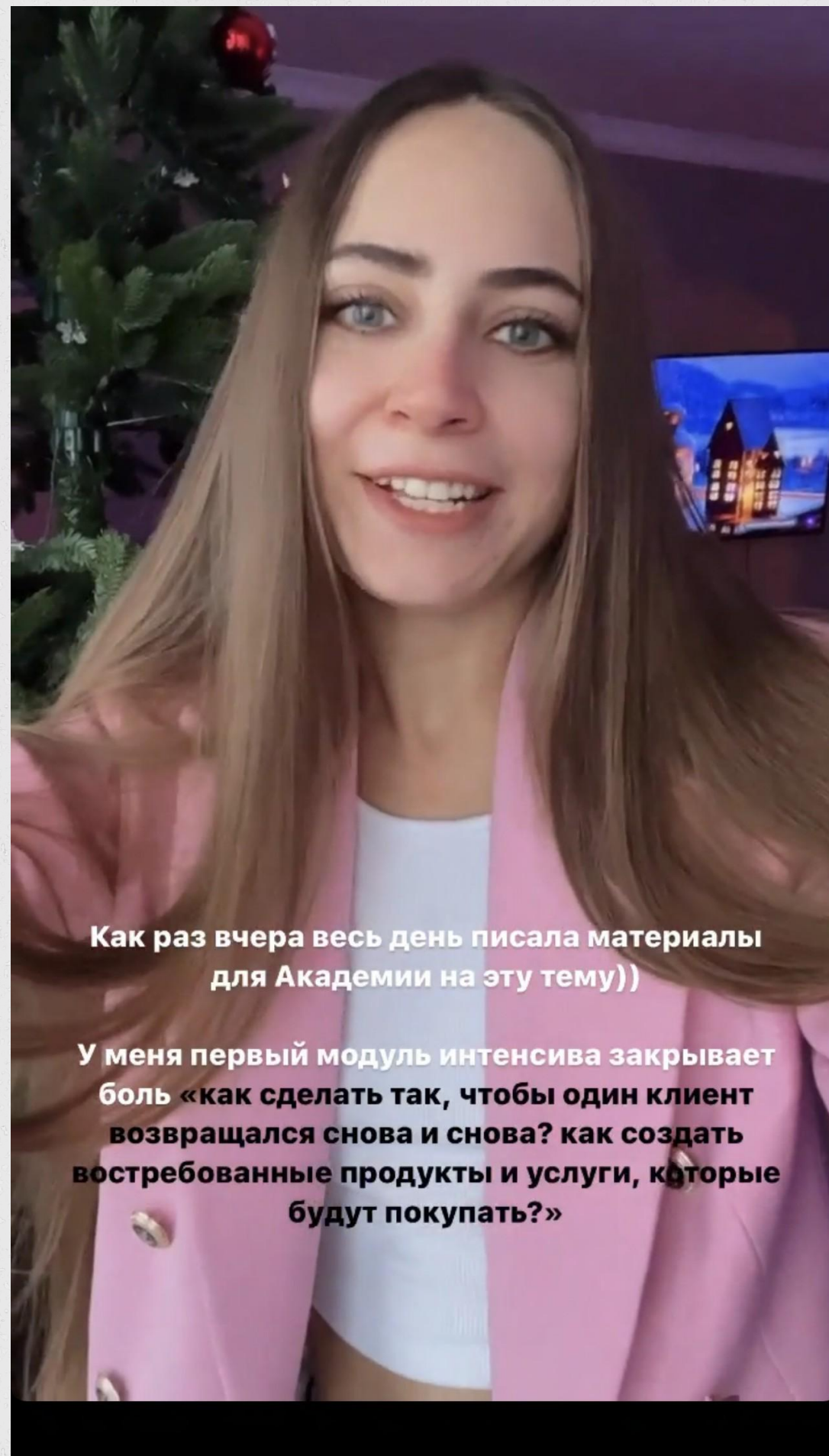
Возвращается ли к вам клиент снова и снова или вы сливаете деньги?”



Использую триггер:

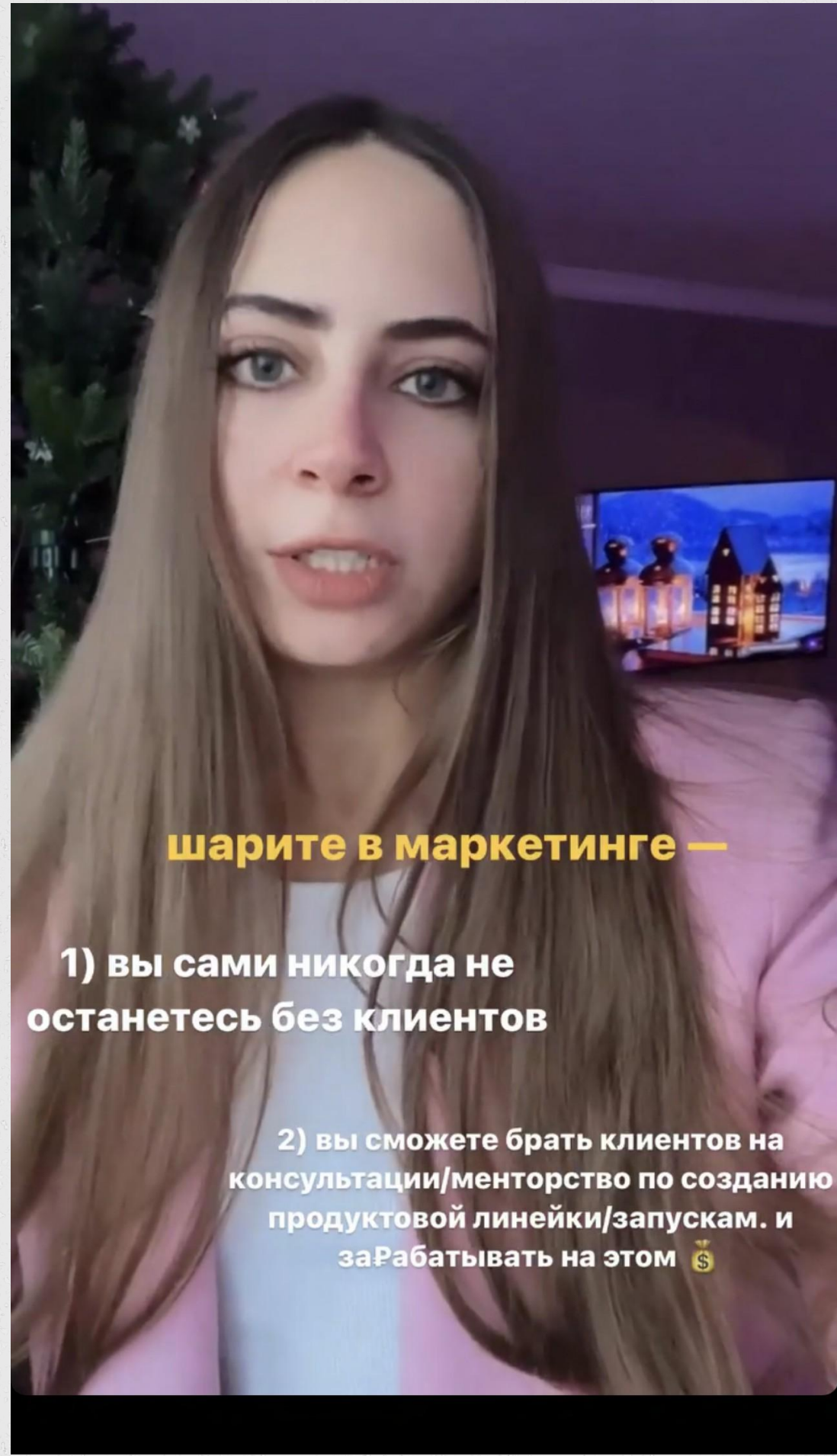
“Клиент все равно купит. Не у вас – так у другого”





Как раз вчера весь день писала материалы для Академии на эту тему))

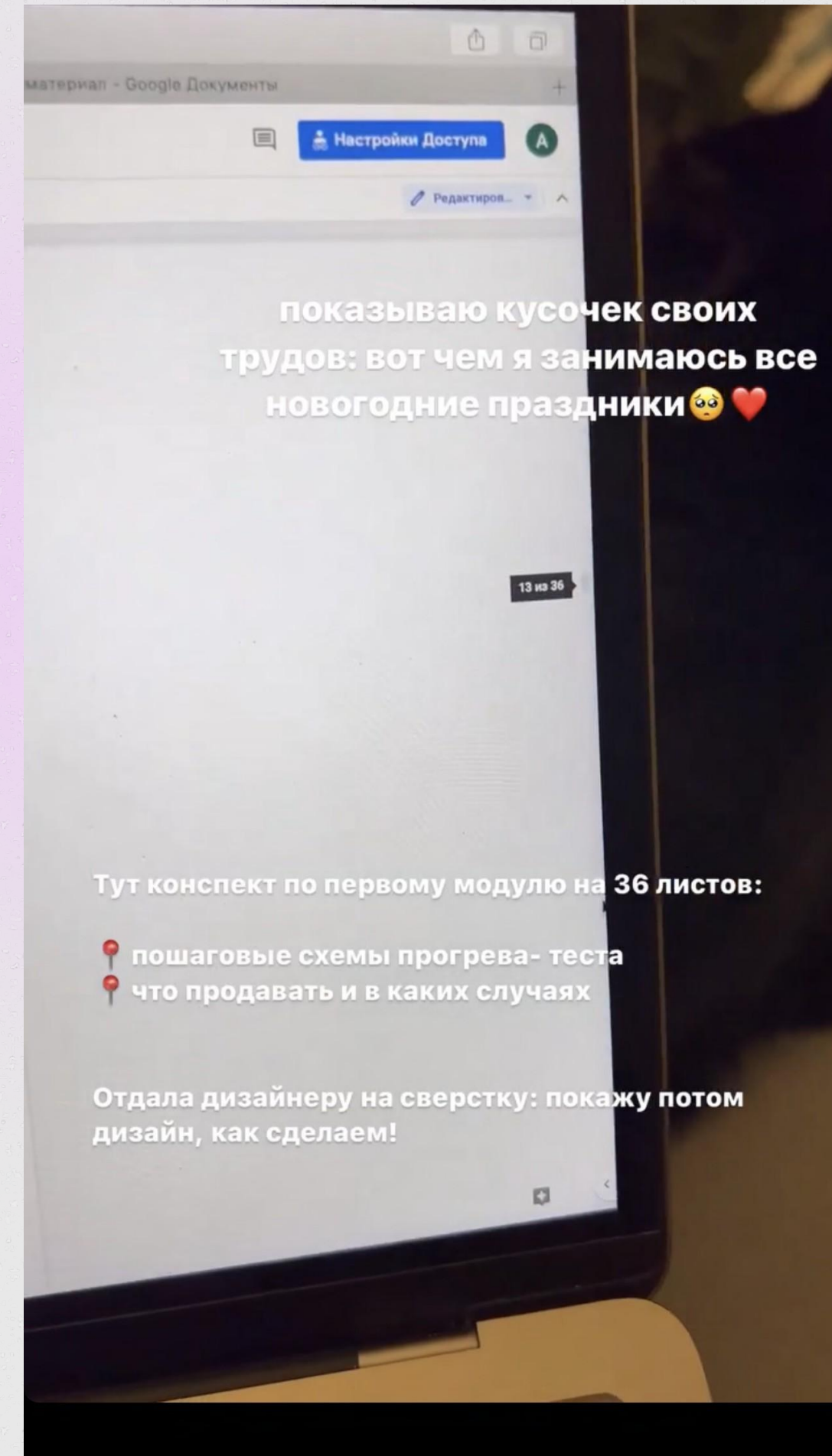
У меня первый модуль интенсива закрывает боль «как сделать так, чтобы один клиент возвращался снова и снова? как создать востребованные продукты и услуги, которые будут покупать?»

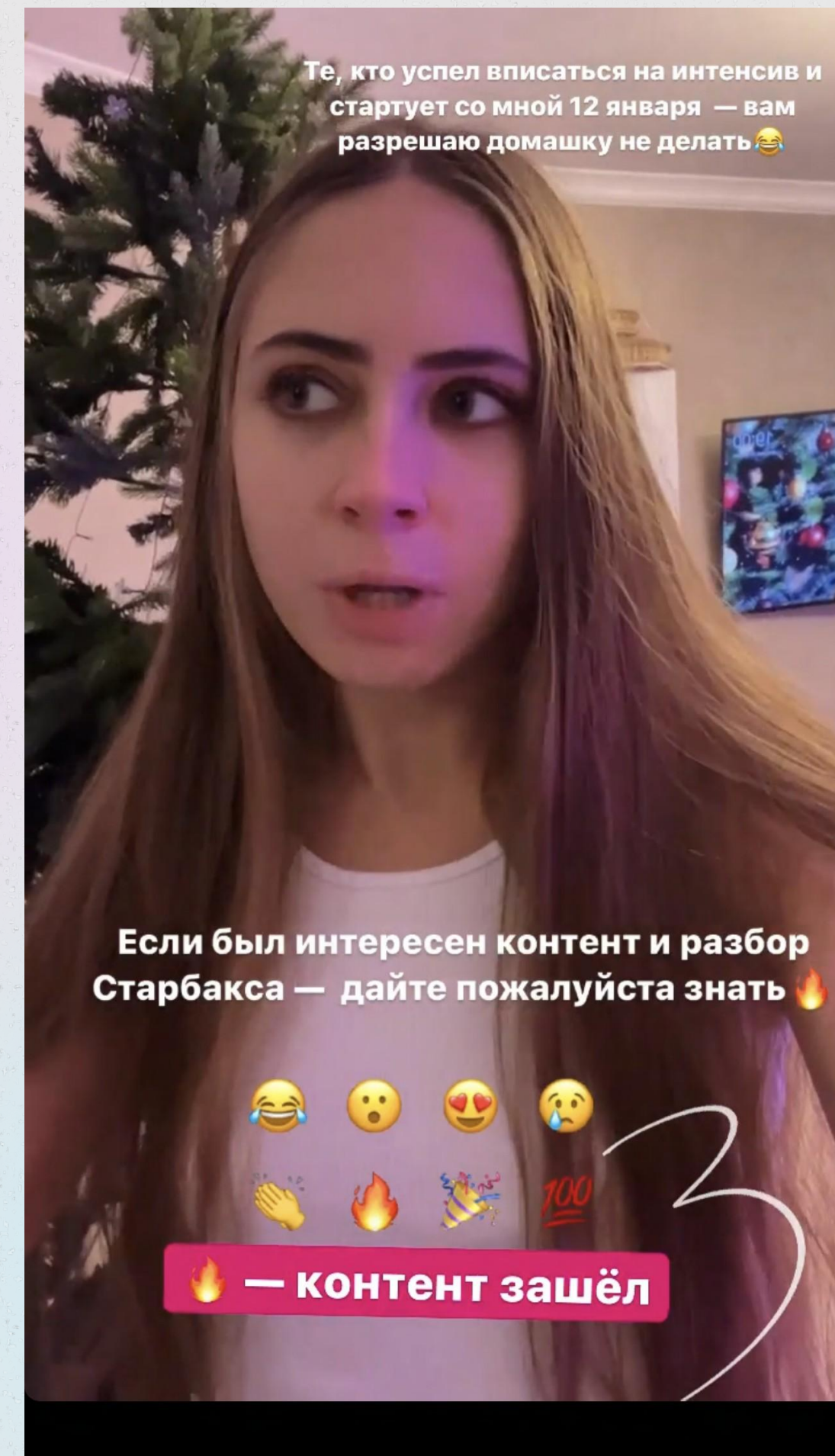
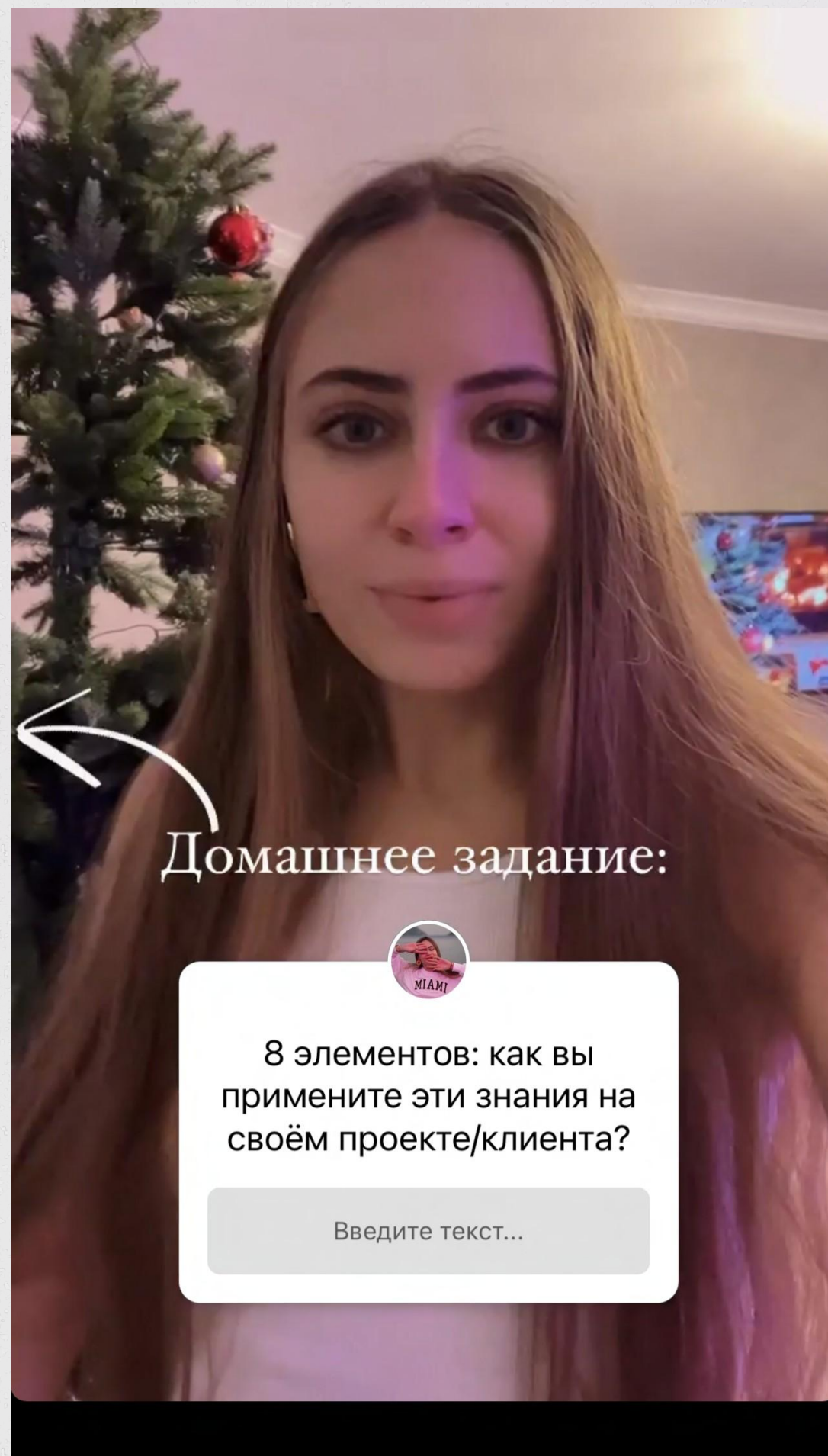
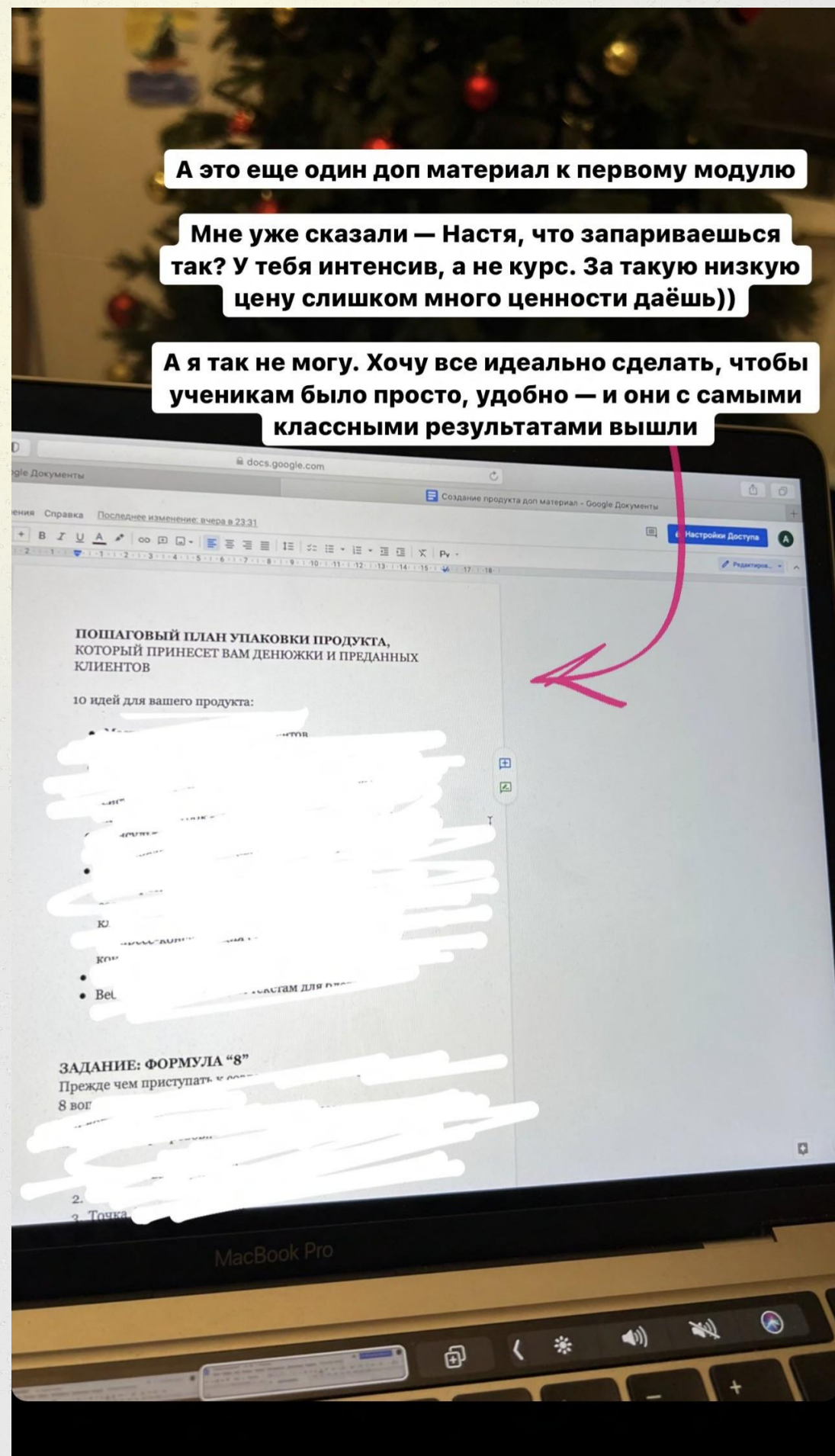


шарите в маркетинге —

1) вы сами никогда не останетесь без клиентов

2) вы сможете брать клиентов на консультации/менторство по созданию продуктовой линейки/запускам. и зарабатывать на этом 💰



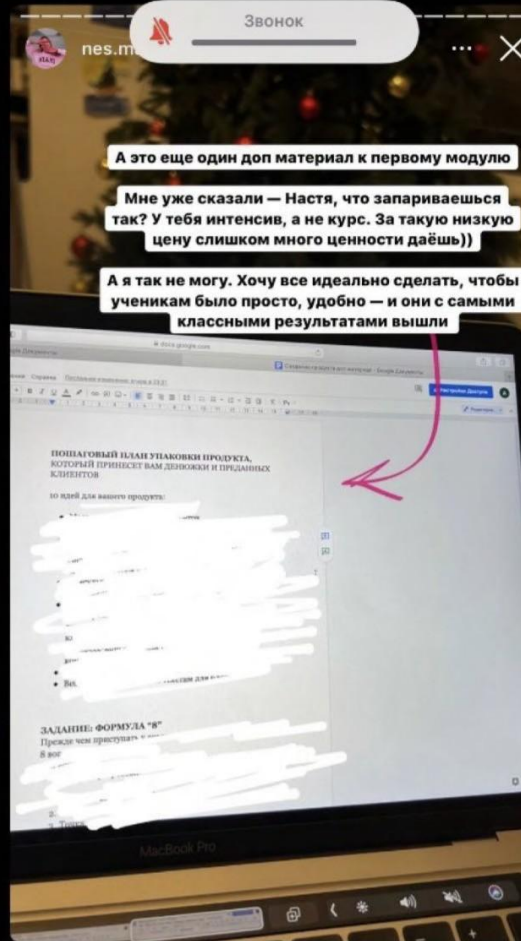




ka.te_fly

20:02

Звонок



А это еще один доп материал к первому модулю

Мне уже сказали — Настя, что запариваешься так? У тебя интенсив, а не курс. За такую низкую цену слишком много ценности даешь))

А я так не могу. Хочу все идеально сделать, чтобы ученикам было просто, удобно — и они с самыми классными результатами вышли

Отправить сообщение

совсем скоро начнется 🔥🔥🔥

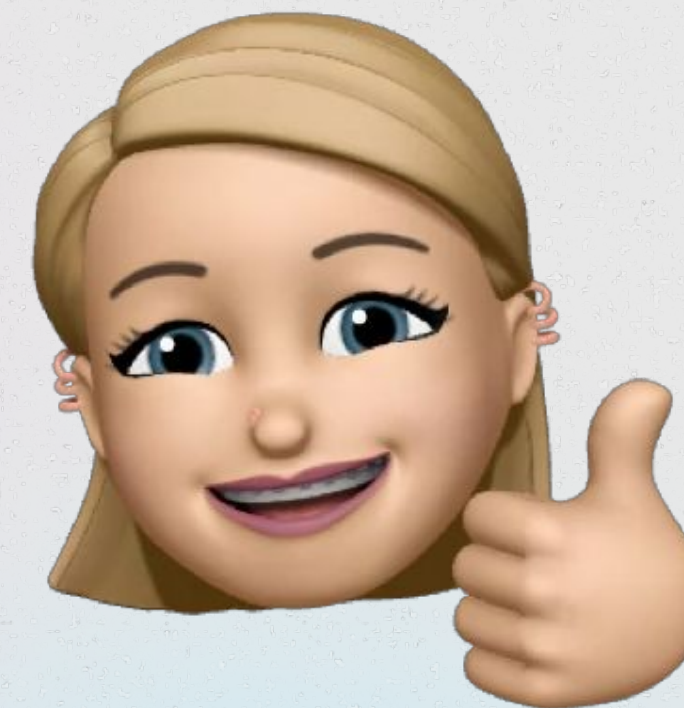
@NES.MARS

Академцы в предвкушении.

Я тоже 🥺❤️

Итого, помимо просто полезного контента, мы вшили в прогрев...

- ☀ Продажу себя как эксперта
- ☀ Попали в боль аудитории
- ☀ Я показала, что тоже совершала ошибку и сливала клиентов
- ☀ Показала свое отношение к своей работе и ученикам
- ☀ Показала, что мое обучение востребовано и его ждут



ЧТО ТАКОЕ ЭКСПЕРТНЫЙ ПРОДАЮЩИЙ КОНТЕНТ И КАКОЙ КОНТЕНТ БУДЕТ ВАС ПРОДАВАТЬ КАК ЭКСПЕРТА?

Экспертный контент – это весь контент, который продает вас как эксперта. Он включает у людей желание учиться у вас, прикоснуться к вам и вашему продукту.

Таким контентом вы также должны научиться закрывать возражения, которые возникают в голове у ваших потенциальных клиентов.



Действительно ли вы эксперт? Почему именно вы? Почему я должен у вас учиться?

ТИПЫ ЭКСПЕРТНОГО КОНТЕНТА

"Я уже там, где вы мечтаете быть"

Для этого мы проводим анализ целевой аудитории и задаем себе вопрос: О ЧЕМ МЕЧТАЕТ ВАША ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ? ЧТО ОНА ХОЧЕТ ВИДЕТЬ В СВОЕЙ ЖИЗНИ?

Пример: ЦА СММ-специалистов и экспертов

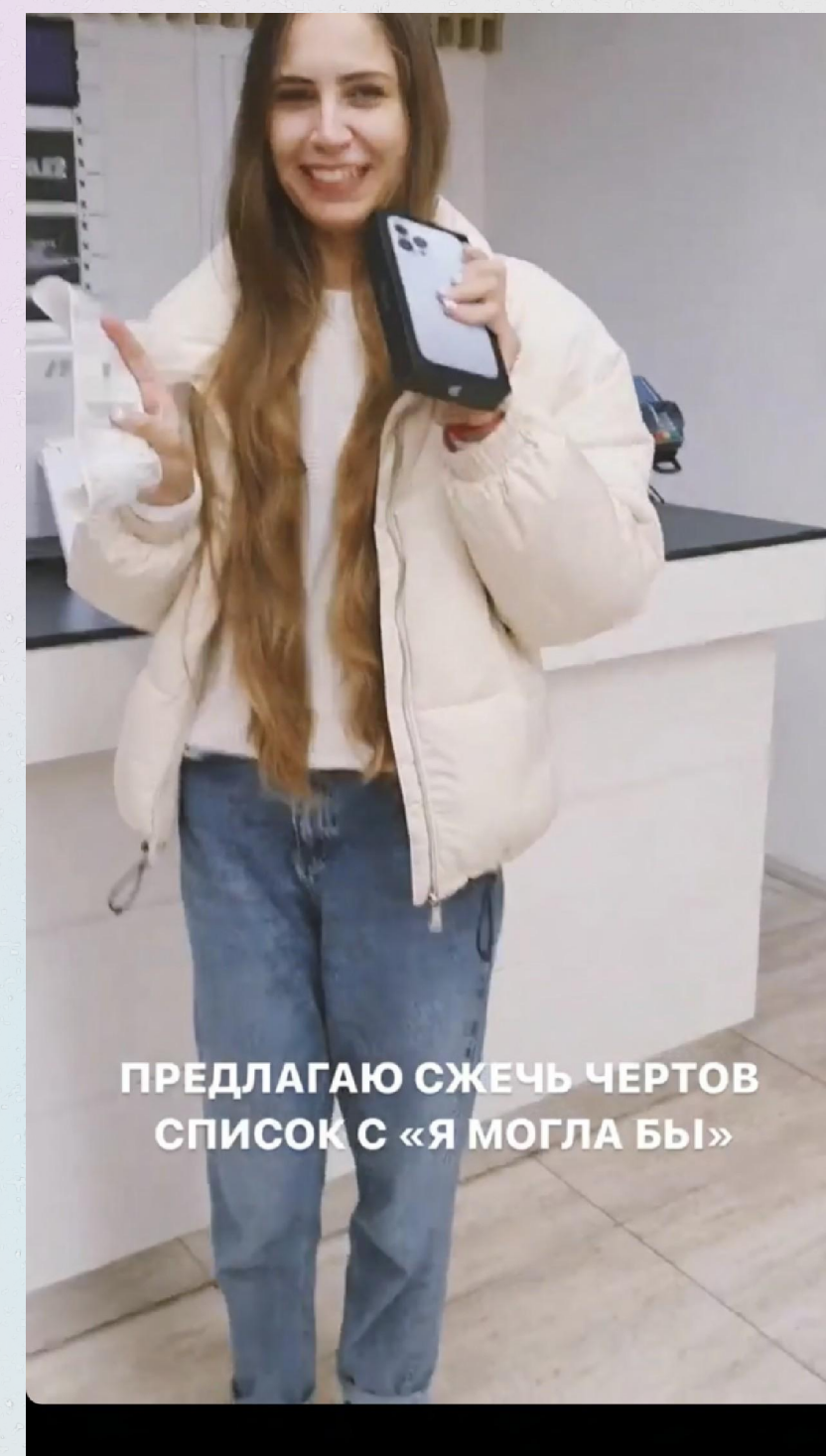
Чего они хотят?

Не хотят работать за копейки и вести аккаунты за 10к рублей. Хотят достойную оплату своей работы, стабильный поток клиентов. Хотят работать с крутыми клиентами. Высокий уровень жизни и заработка. Крутое окружение.

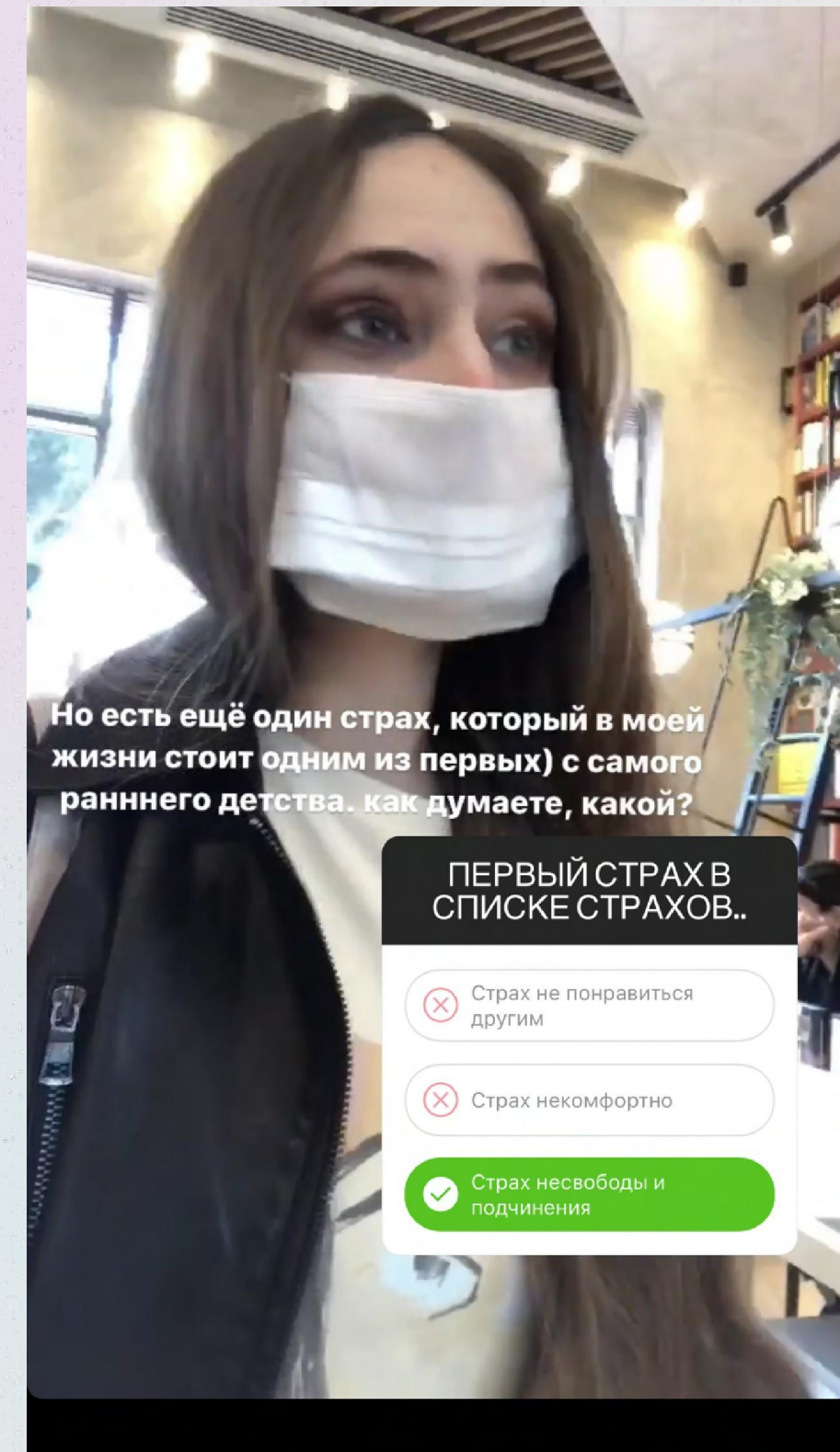
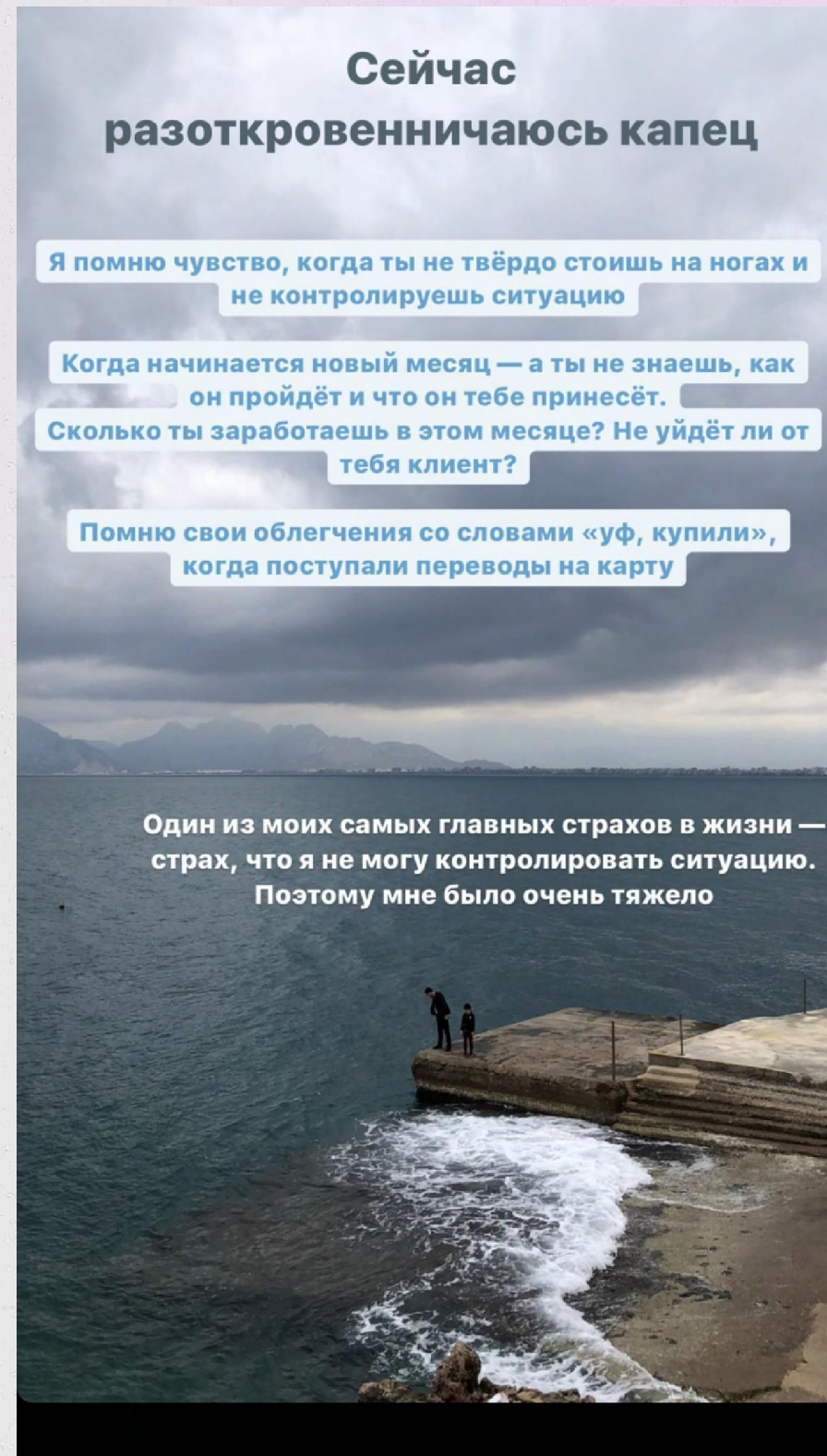
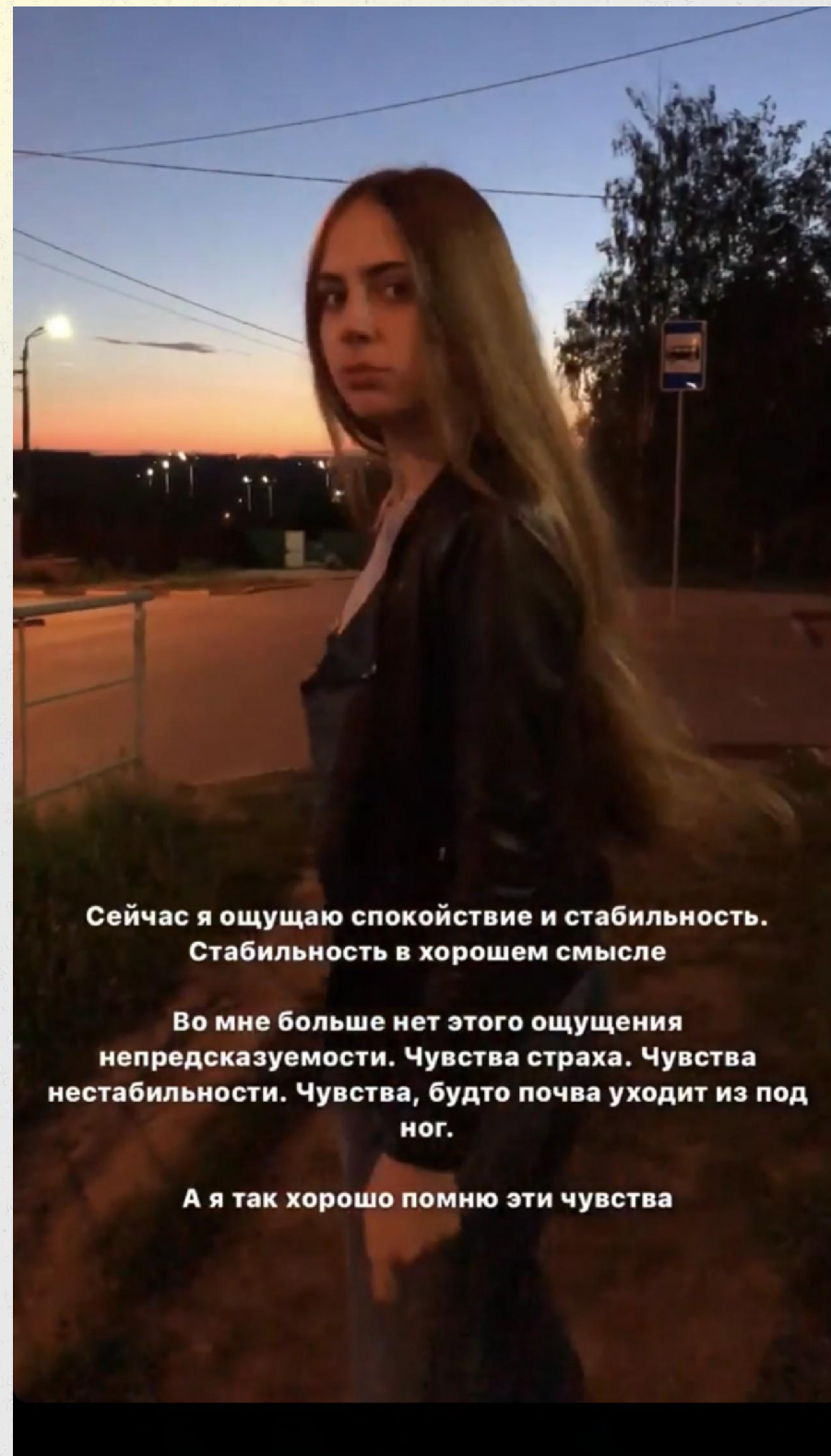
Что показываем?

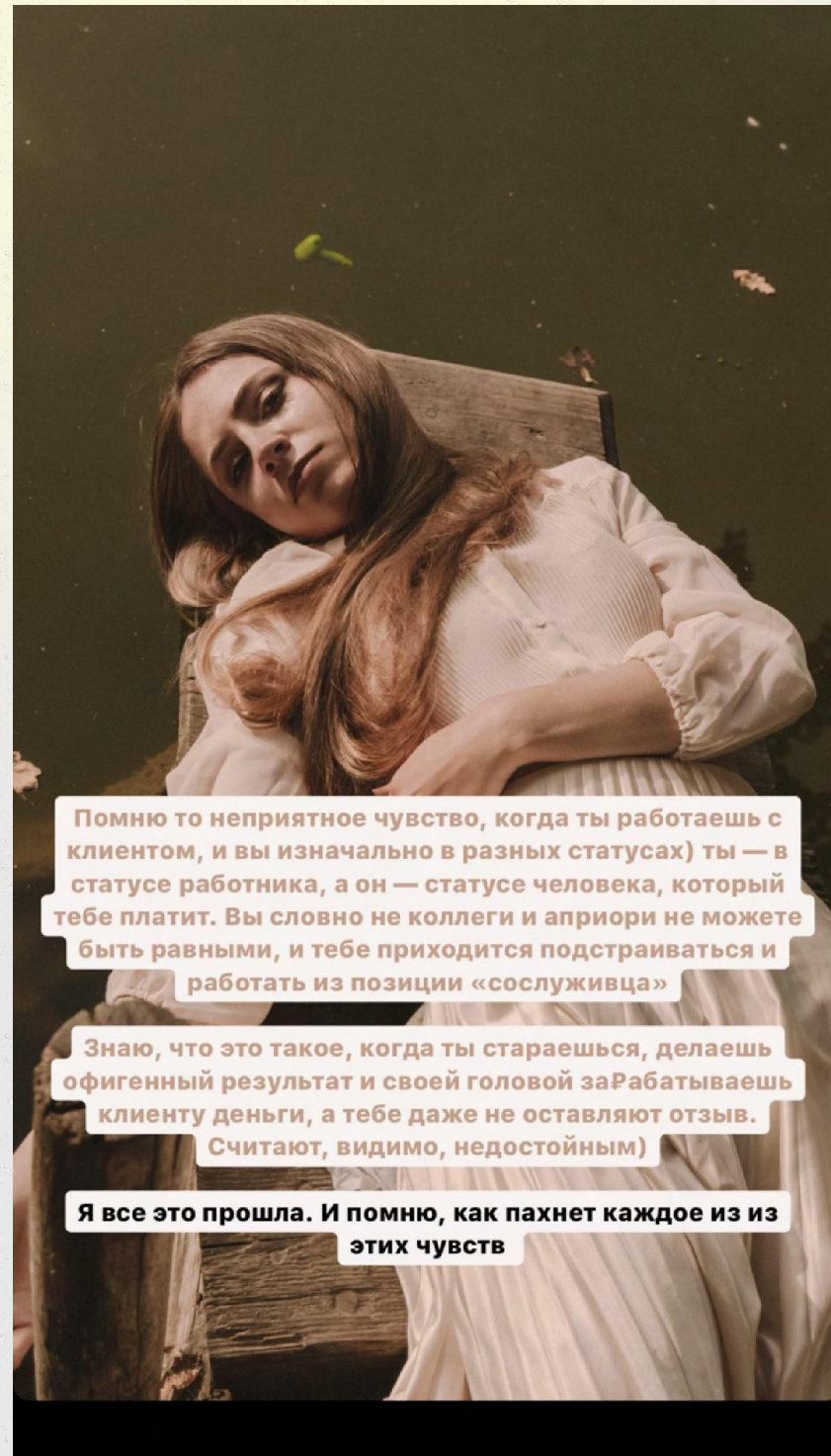
Уровень своей жизни и дохода. Маркеры богатства. Все то, что доказывает, что вы уже там.

☀ Не надо кричать о том, что вы хорошо живете – достаточно просто ненавязчиво показывать это в сторис



☀ Показываем через сторителлинг, что вы тоже были там, где сейчас ваша аудитория.
Какие эмоции вы испытывали тогда и какие – сейчас





Помню то неприятное чувство, когда ты работаешь с клиентом, и вы изначально в разных статусах) ты — в статусе работника, а он — статусе человека, который тебе платит. Вы словно не коллеги и априори не можете быть равными, и тебе приходится подстраиваться и работать из позиции «сослуживца»

Знаю, что это такое, когда ты стараешься, делаешь офигенный результат и своей головой зарабатываешь клиенту деньги, а тебе даже не оставляют отзыв. (Считают, видимо, недостойным)

Я все это прошла. И помню, как пахнет каждое из этих чувств



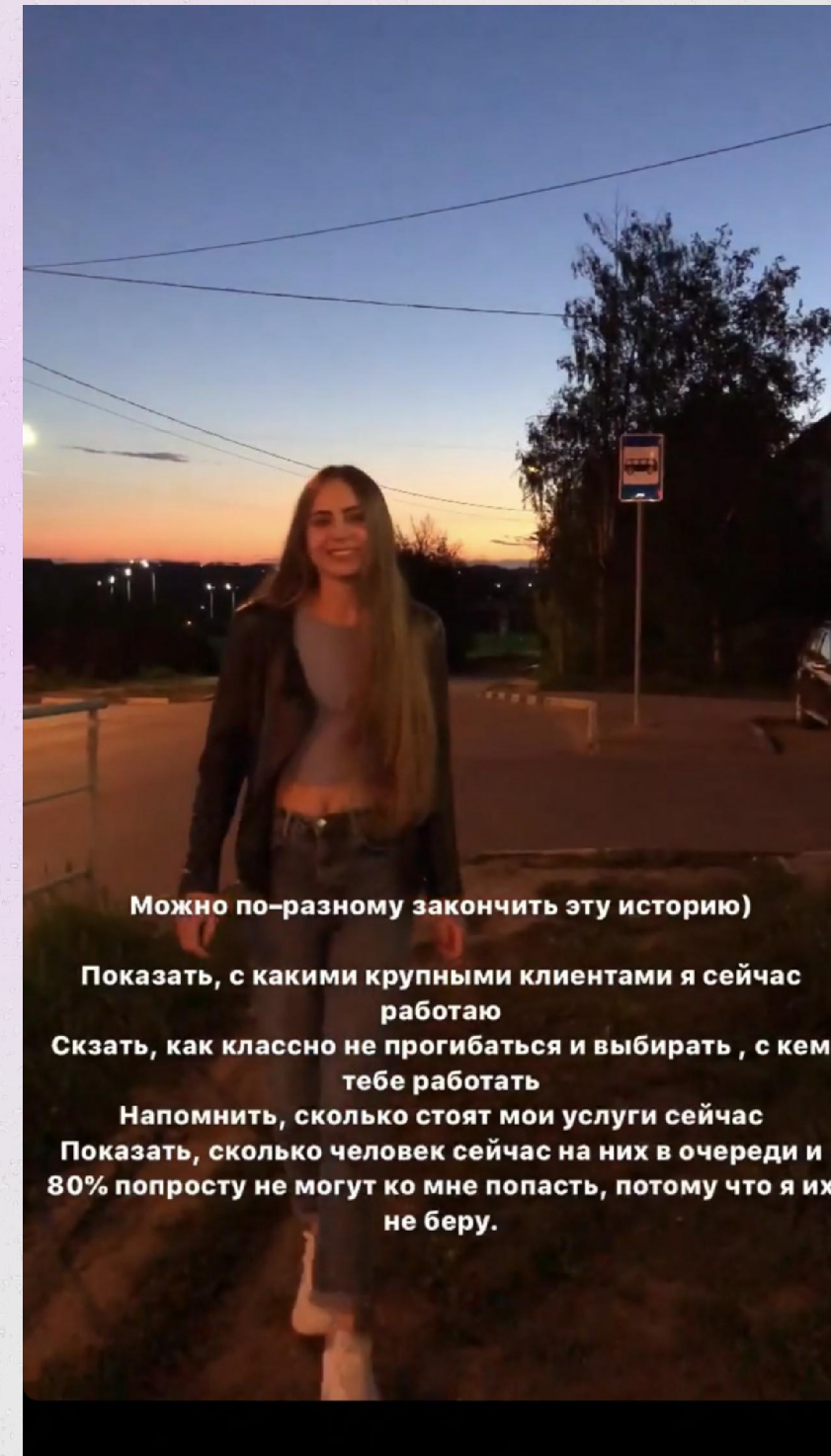
INTERNATIONAL AIRPORT DAVID BEN-GURION

25 ЯНВ. 2020 Г.

И конечно, мне не забыть, как в самом начале своего пути я на 2 месяца осталась без работы и без копейки в кармане. От меня просто отказались оба клиента со словами «сотрудничество с вами я прекращаю»

Помню, как угнетенно, обесценено и раздавлено я себя чувствовала.

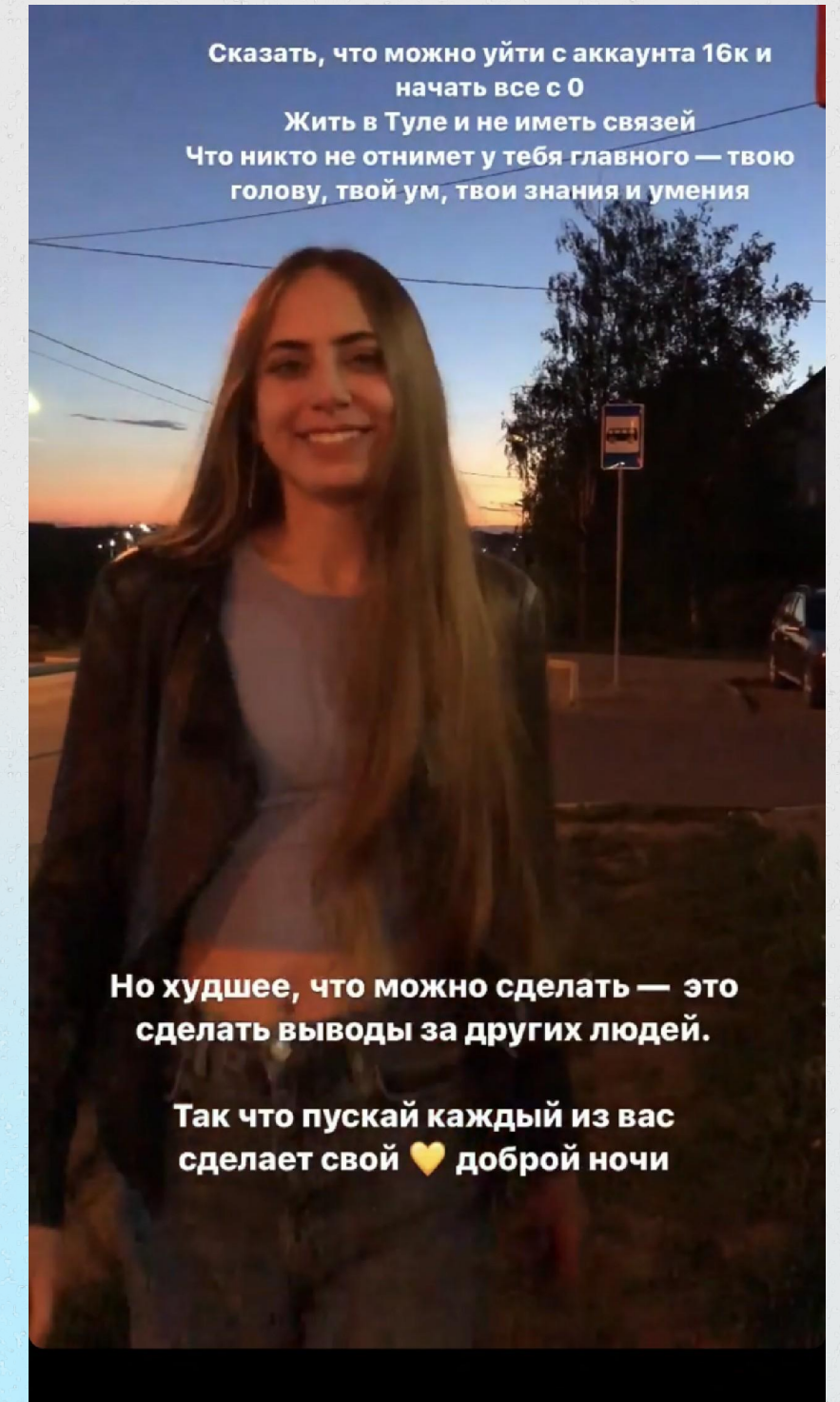
Это фото было как раз сделано в этот период: у меня куплены билеты в одну из самых дорогих стран, а я понятия не имею, на что мне жить, когда приеду обратно



Можно по-разному закончить эту историю)

Показать, с какими крупными клиентами я сейчас работаю
Сказать, как классно не прогибаться и выбирать, с кем тебе работать

Напомнить, сколько стоят мои услуги сейчас
Показать, сколько человек сейчас на них в очереди и 80% попросту не могут ко мне попасть, потому что я их не беру.



Сказать, что можно уйти с аккаунта 16к и начать все с 0
Жить в Туле и не иметь связей
Что никто не отнимет у тебя главного — твою голову, твой ум, твои знания и умения

Но худшее, что можно сделать — это сделать выводы за других людей.

Так что пускай каждый из вас сделает свой ♥ доброй ночи



вот больше всего в нашей инфобиз тусовке конечно мне нравится эта легкость

все моментально подхватывают любую идею, приходят в халатах, встают танцуют, ноль снобизма

"Ребята, я в этом шарю"

Что показываем?

- ☀️ Ответы на вопросы аудитории по вашей экспертной теме.
- ☀️ Полезные разборы по вашей теме, которые люди будут скринить

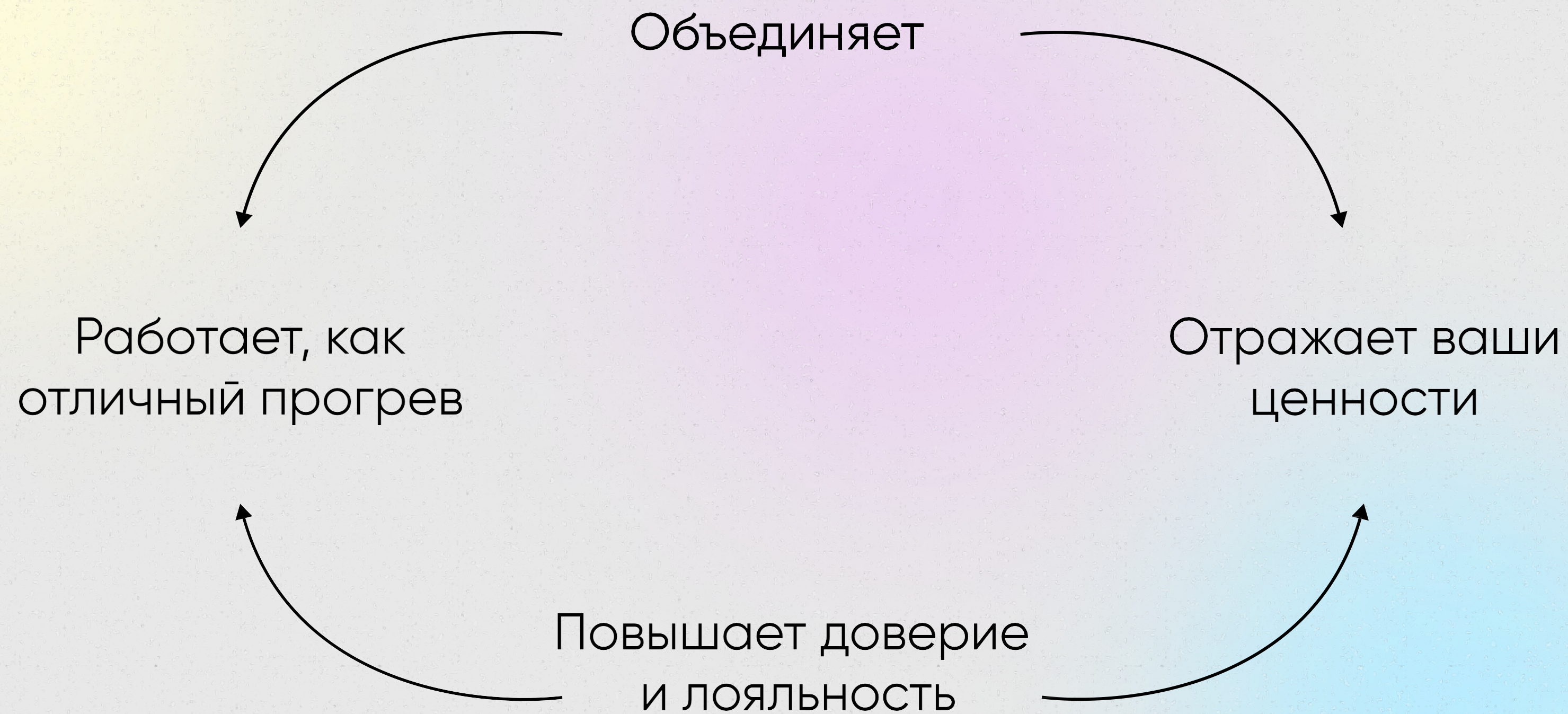


"Внутрянка"

Люди любят смотреть, как все устроено изнутри. Скучно сразу показать конечный результат - сделайте настоящее шоу!



Такой контент:



"Мои эмоции, состояние"

Люди покупают состояние эксперта. То состояние, в котором вы находитесь. Если вы кайфуете от своего дела, своей работы, жизни, которая у вас есть благодаря вашей работе, если вы показываете это.

Люди все считывают

Люди не будут покупать у нытика, даже если он сильный эксперт



Что показываем?

- ☀ Эмоции от создания продукта
- ☀ Эмоции от своей работы
- ☀ Свое состояние спокойствия, уверенности в себе

Если вы не уверены в себе, люди не будут покупать у такого эксперта

"Мой продукт – бомба, и об этом говорю не только я"

Это отзывы ваших учеников и клиентов, ваши кейсы, результаты людей, кто у вас уже купил – в деле триггер "социальное доказательство"

Вы можете сколько угодно говорить о том, что ваш курс классный, но сработает только то, сколько раз об этом скажут другие



Что показываем?

- ☀ Отзывы ваших клиентов
- ☀ Видеотзывы
- ☀ Кейсы - до/после в цифрах. Цифры продают лучше всего
- ☀ Любые теплые слова о вашем продукте
- ☀ Трансформации ваших учеников и клиентов
- ☀ Сообщения от подписчиков о том, как просто/интересно вы объясняете
- ☀ Сообщения подписчиков о том, что они хотят прийти к вам на обучение/попасть на курс

“Прогрев – это вся моя жизнь”

ПОЛЕЗНЫЙ КОНТЕНТ – это не просто полезные посты и сторис по вашей теме

Полезный контент – это все то, что несет ценность вашему зрителю

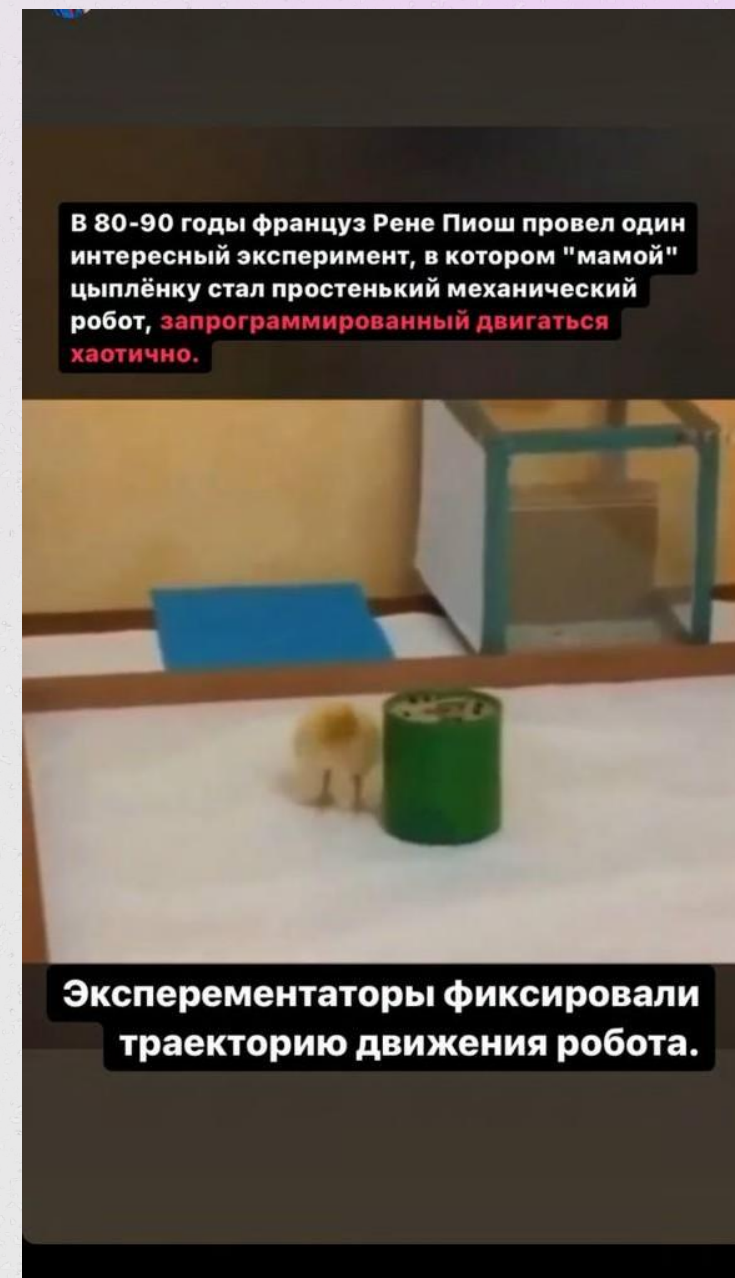


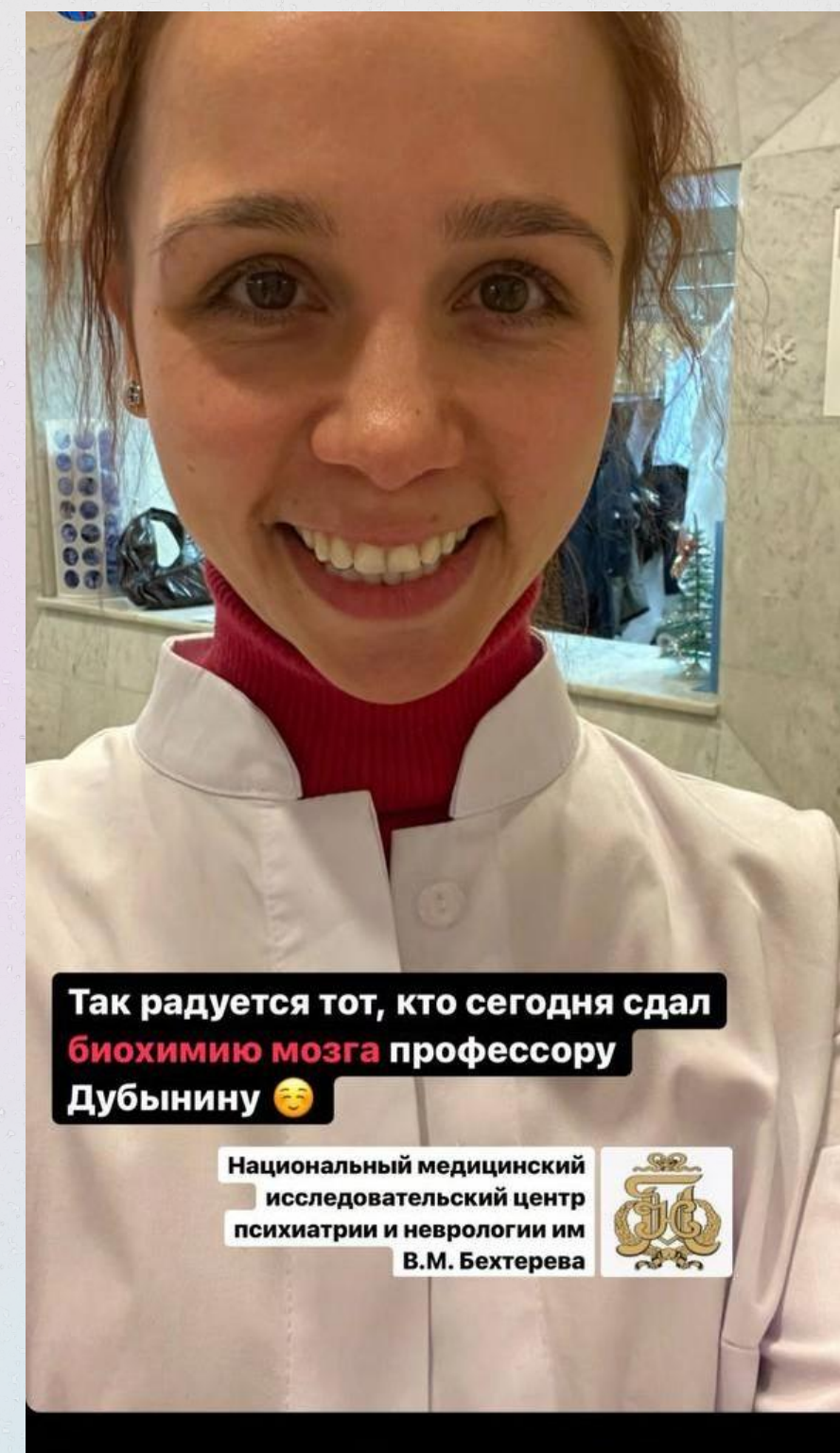
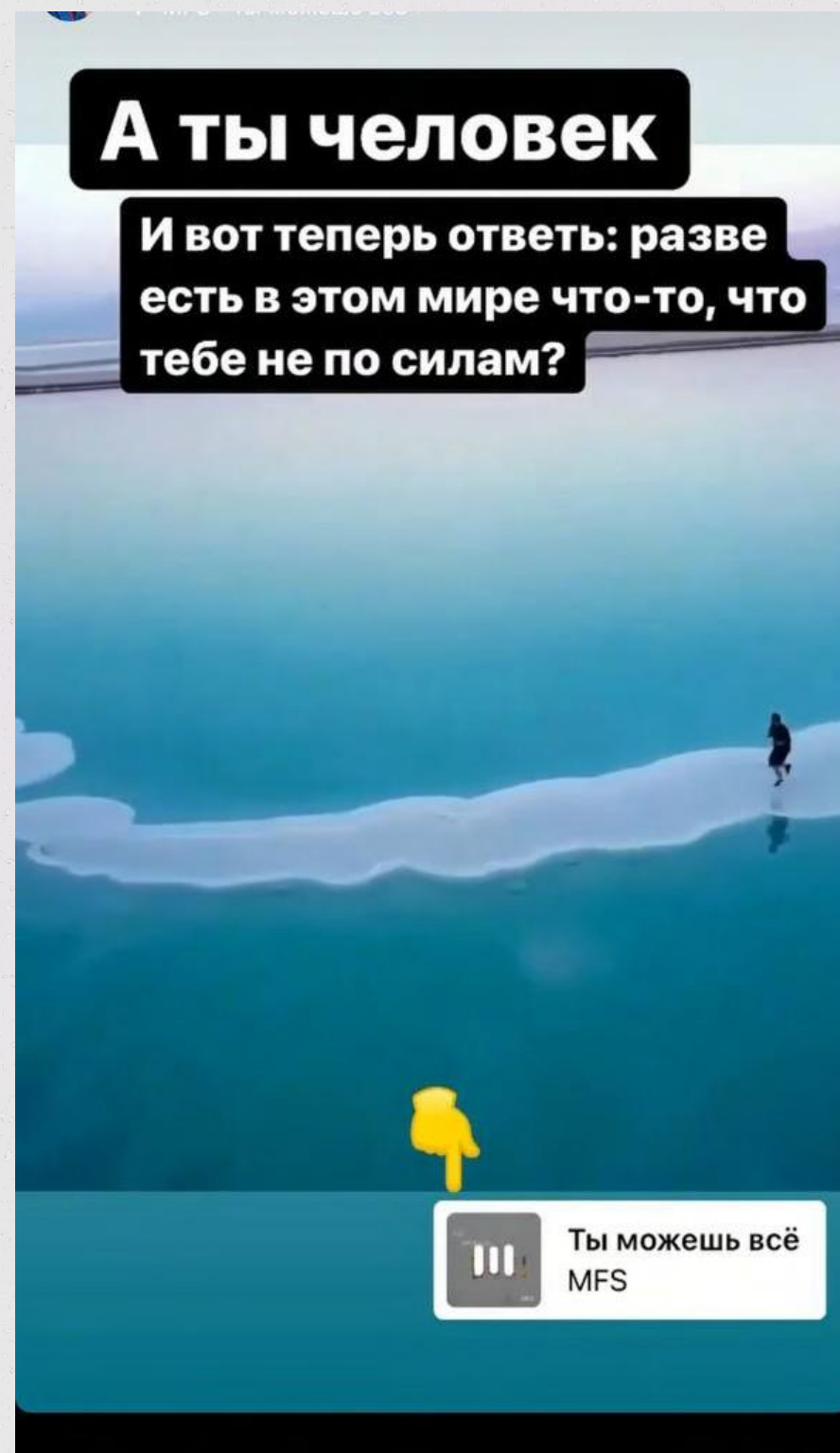
Что относим к такому контенту:

Мотивационный контент. Он мотивирует, заставляет действовать, вселяет надежду.





- ☀️ Сторителлинг с каким-то событием и вашими инсайтами
- ☀️ Контент, который вызывает у зрителя эмоции
- ☀️ Контент, который вдохновляет





Мораль сторителлинга – мы и наше подсознание сами управляем своими обстоятельствами. И если цыплёнок смог притянуть робота, то и нам подвластно все

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ ИНТЕНСИВА

-  Сделать прогрев через экспертный контент и повышение своей квалификации. Расскажите, почему вы пришли в Академию на интенсив по прогревам? Чему хотите здесь научиться? Какая точка А у вас сейчас, и к какой точке Б вы хотите прийти?
-  Пропишите по 1-2 примеру, как вы будете показывать каждый из 6 типов экспертного контента. Ваша задача - начиная с этого дня и всю неделю каждый день вставлять в сторис по одному из типов экспертного контента. Экспертный контент должен занимать у вас по 2-5 сторис.