

Интенсив по прогревам и продажам

Stories и психология



Академия Продвижения Анастасии Зубковой



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?



Польза

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 головушку и думаем, что можете продавать.
Это должно быть:

- Востребовано
- Рентабельно
- Нравиться вам

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



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

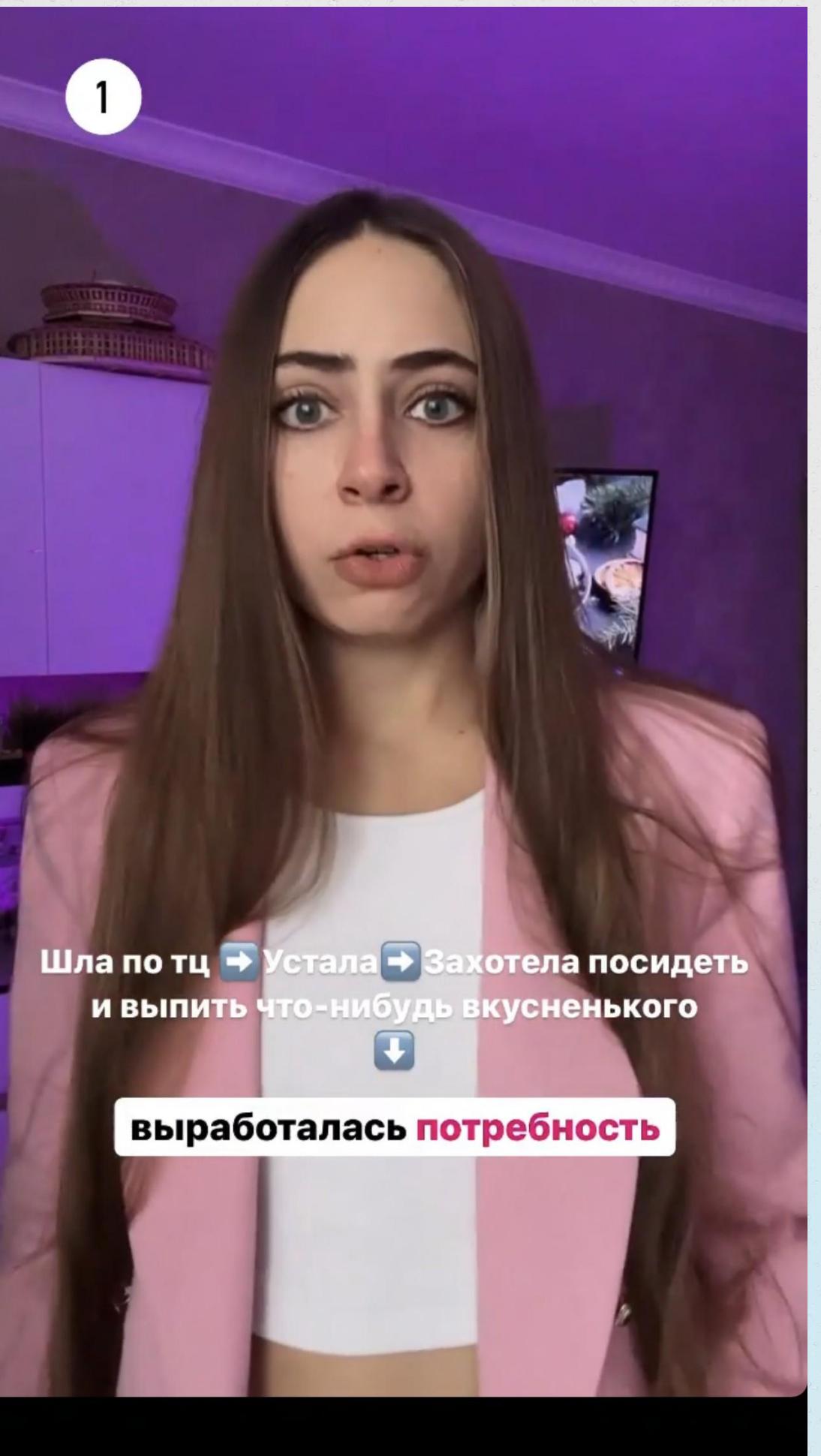
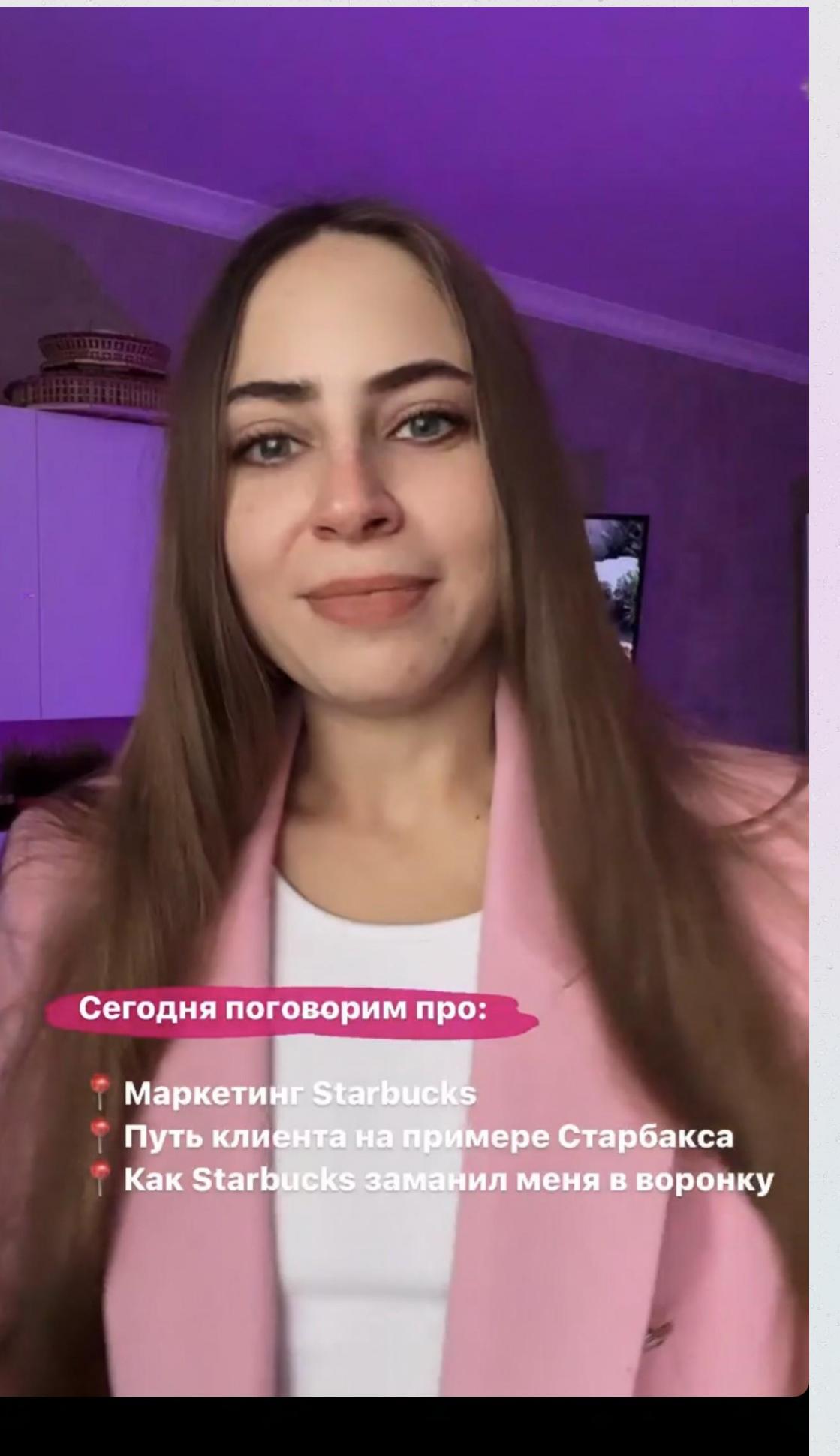
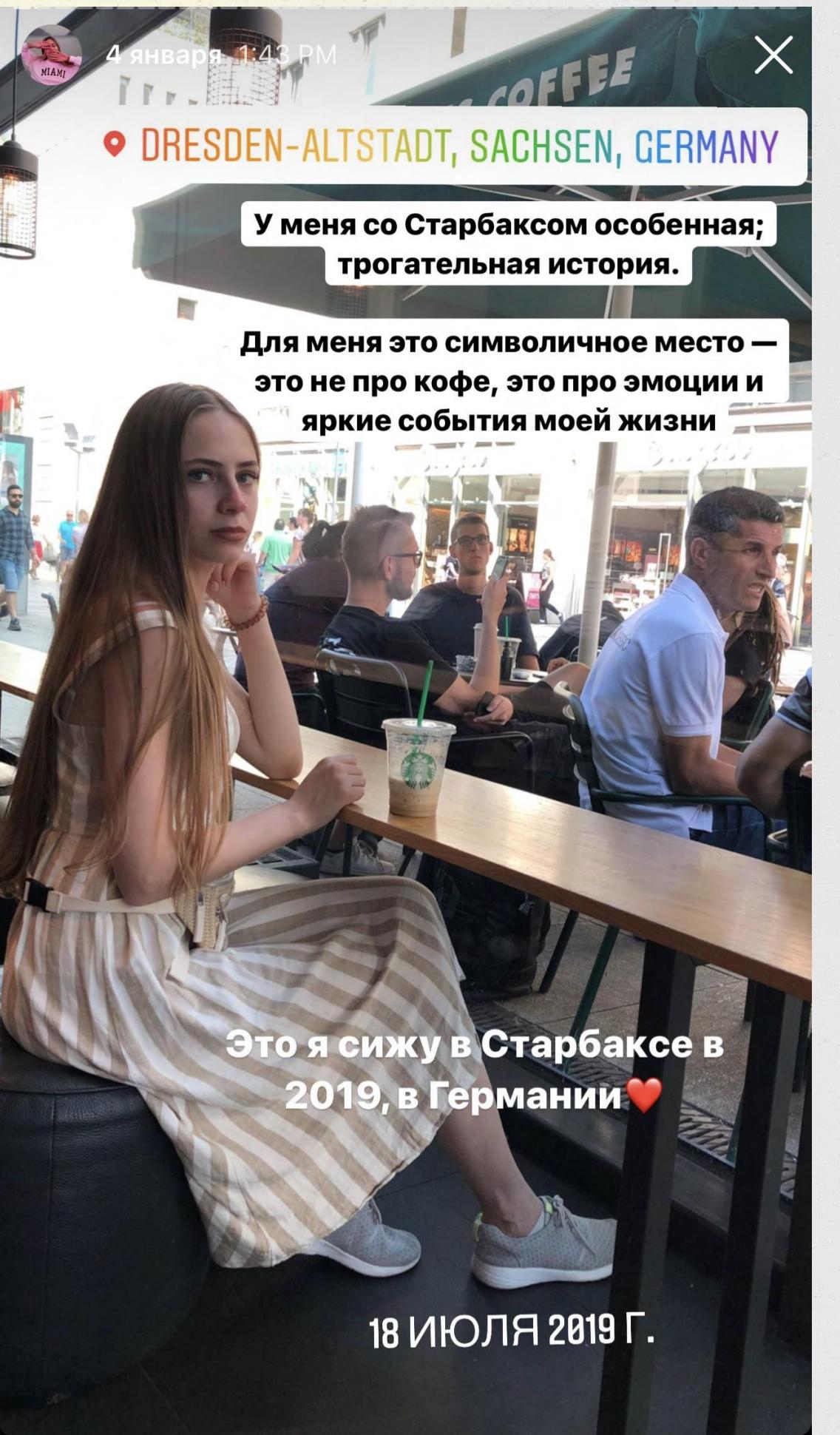


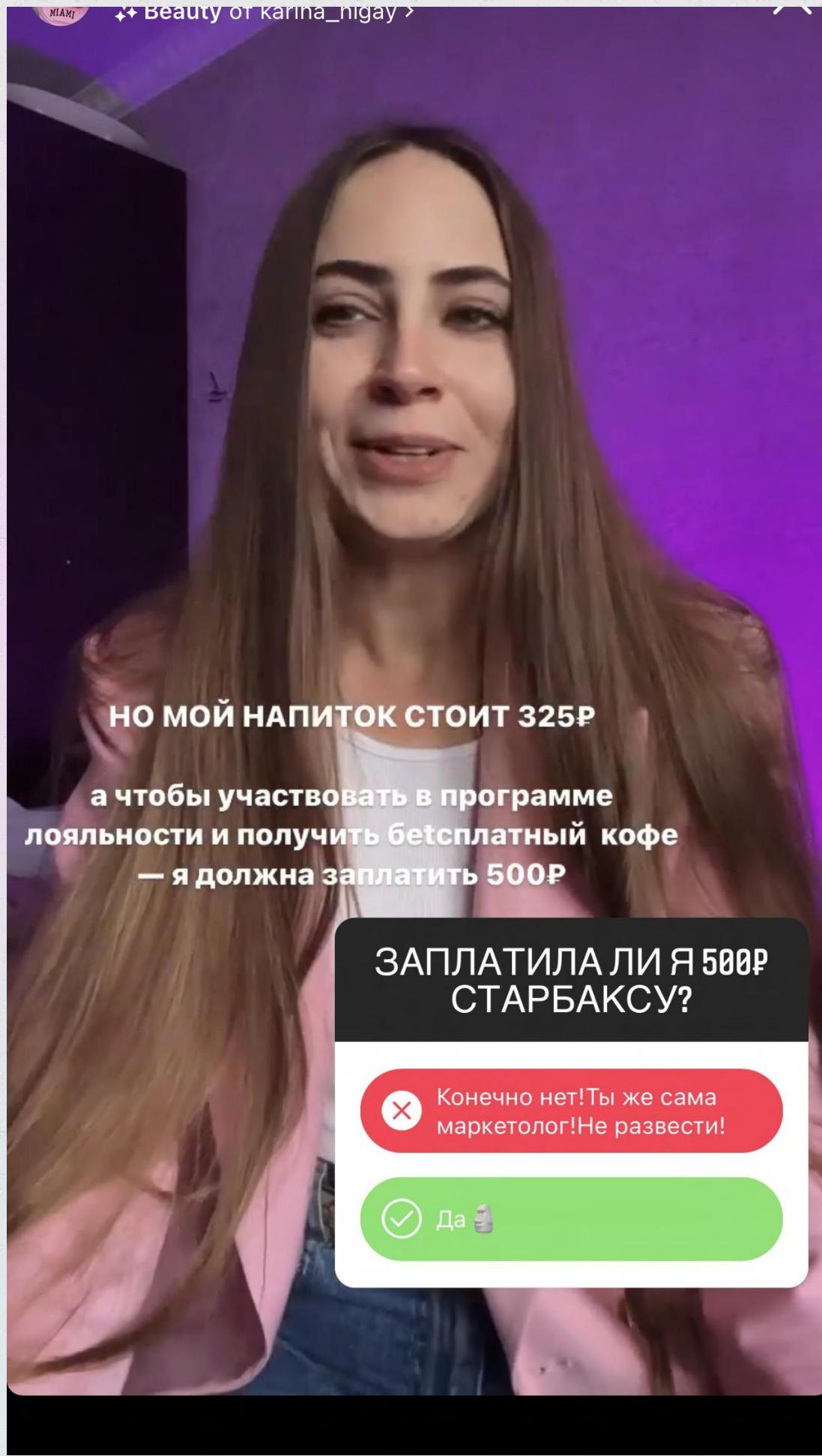
Ваш блог не должен превращаться в сухой полезный контент для потребления. В идеале - сделать экспертную рубрику и выбрать 1-2 дня в неделю, когда вы делитесь с подписчиками пользой

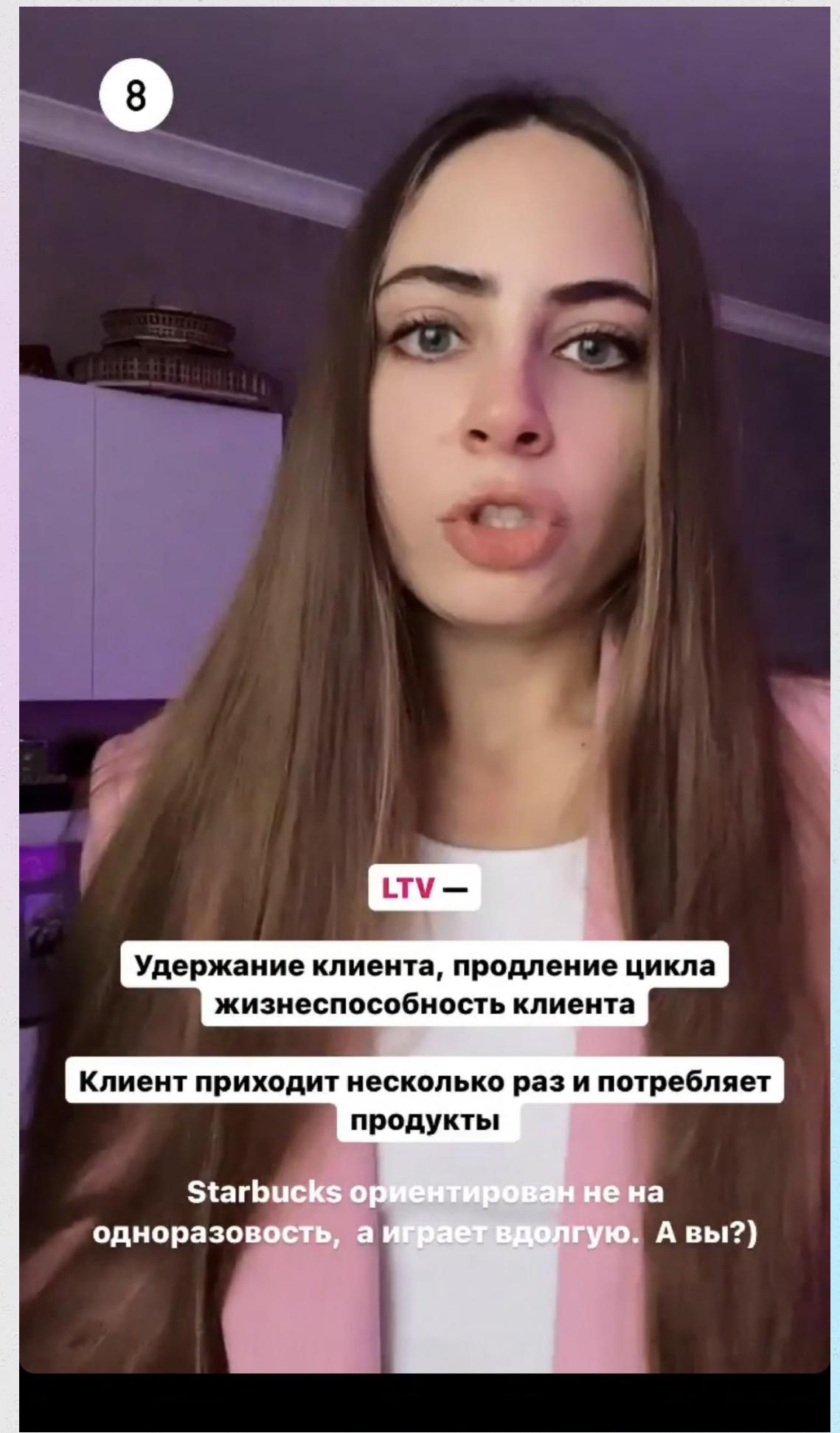


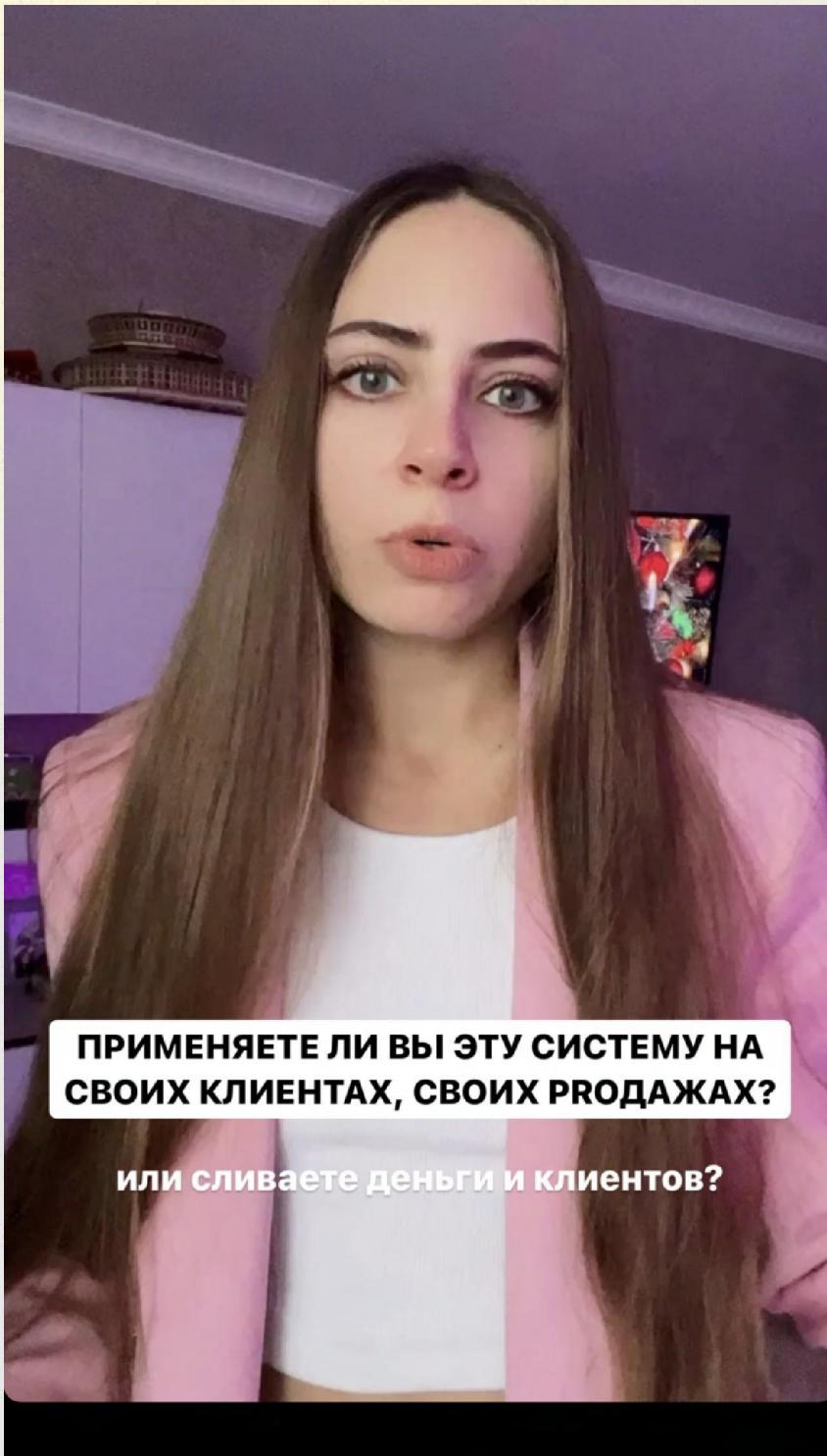
И даже полезный контент мы превращаем в прогрев и вставляем информационный голод











Умите 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?

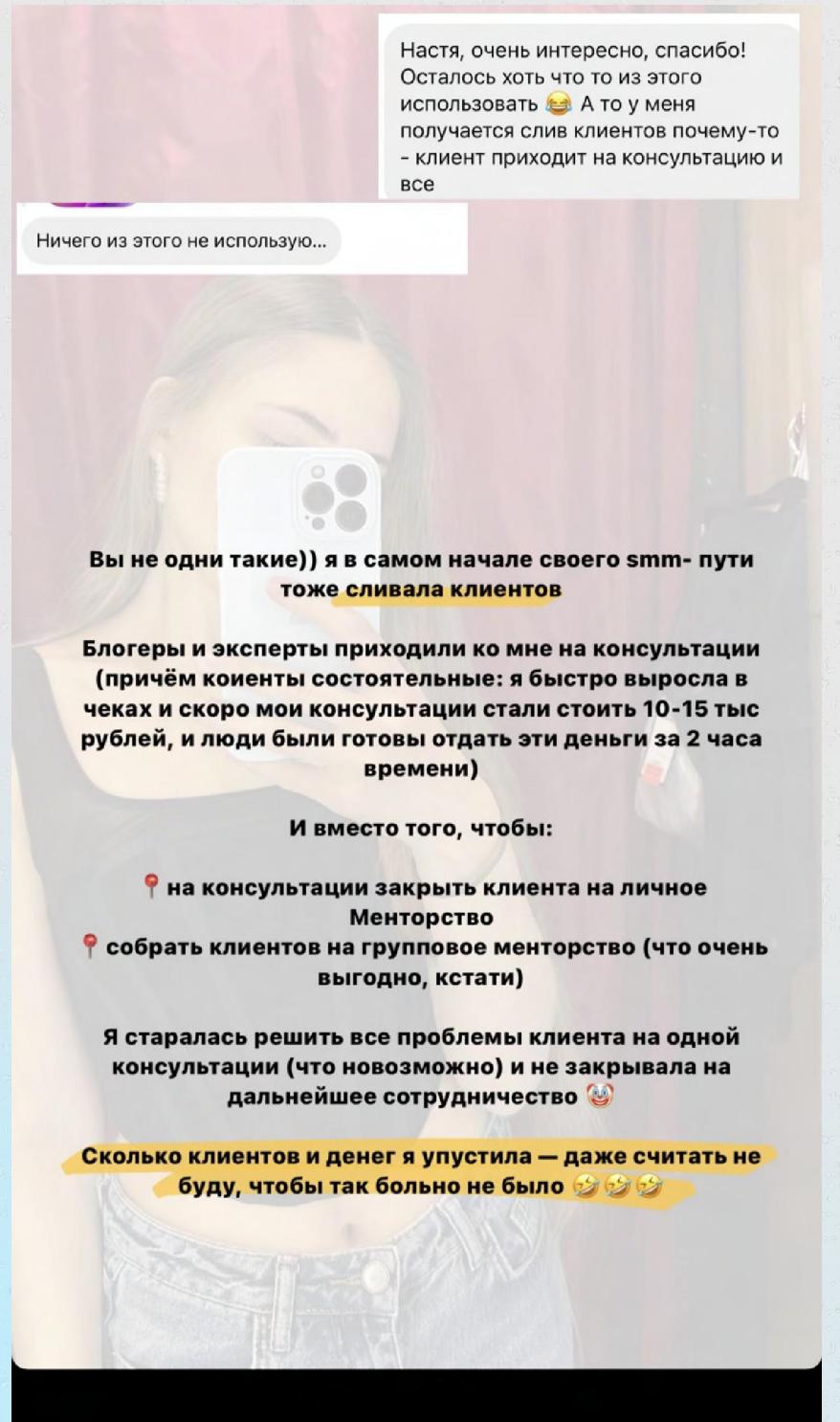
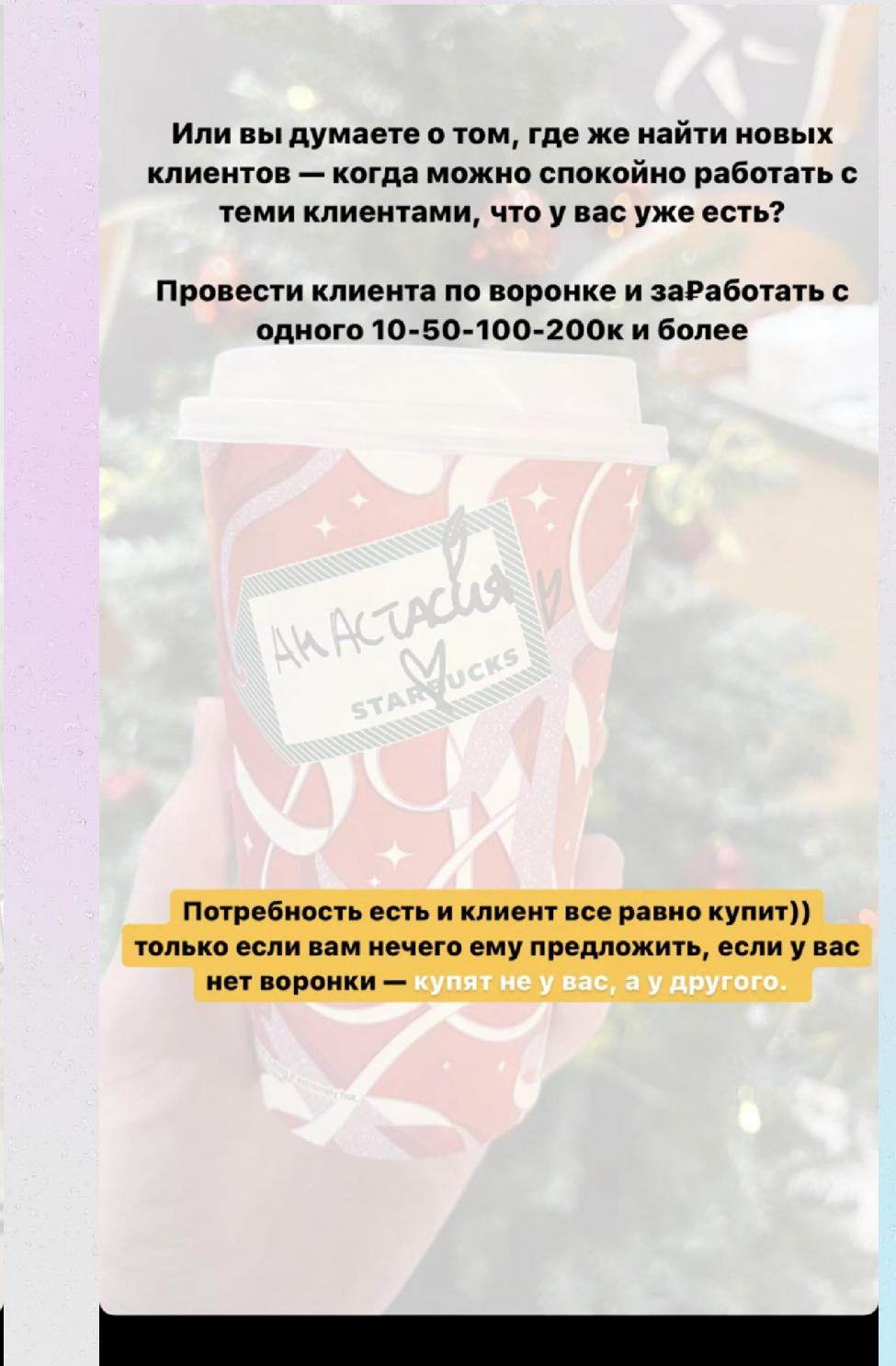
Простроена ли ваша продуктовая линейка так, что у клиента не остается выбора, кроме как снова прийти к вам?)

Чистосердечное признание:

ДА! 😊	НЕТ.. 🙄
35%	65%

Я молодец

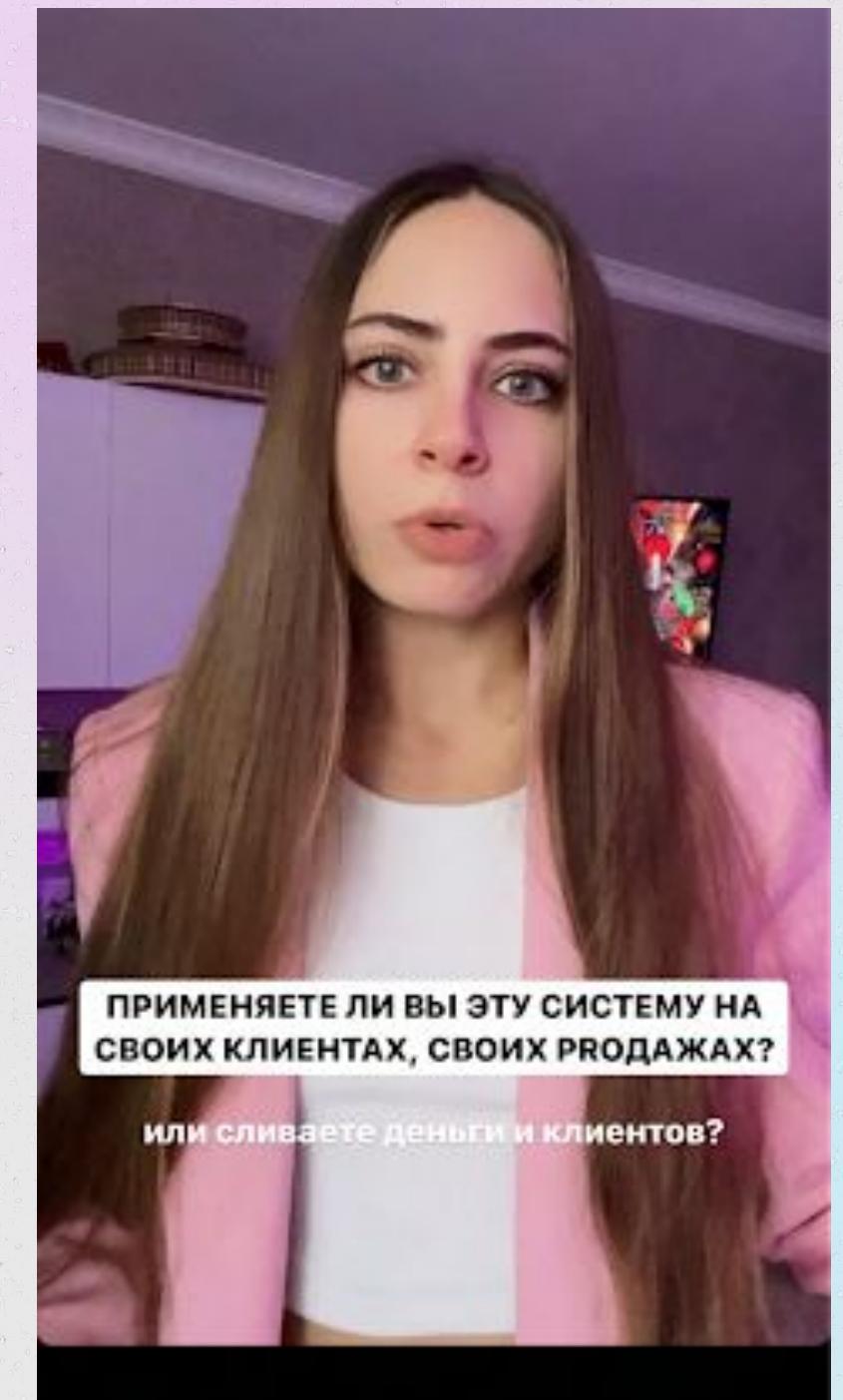
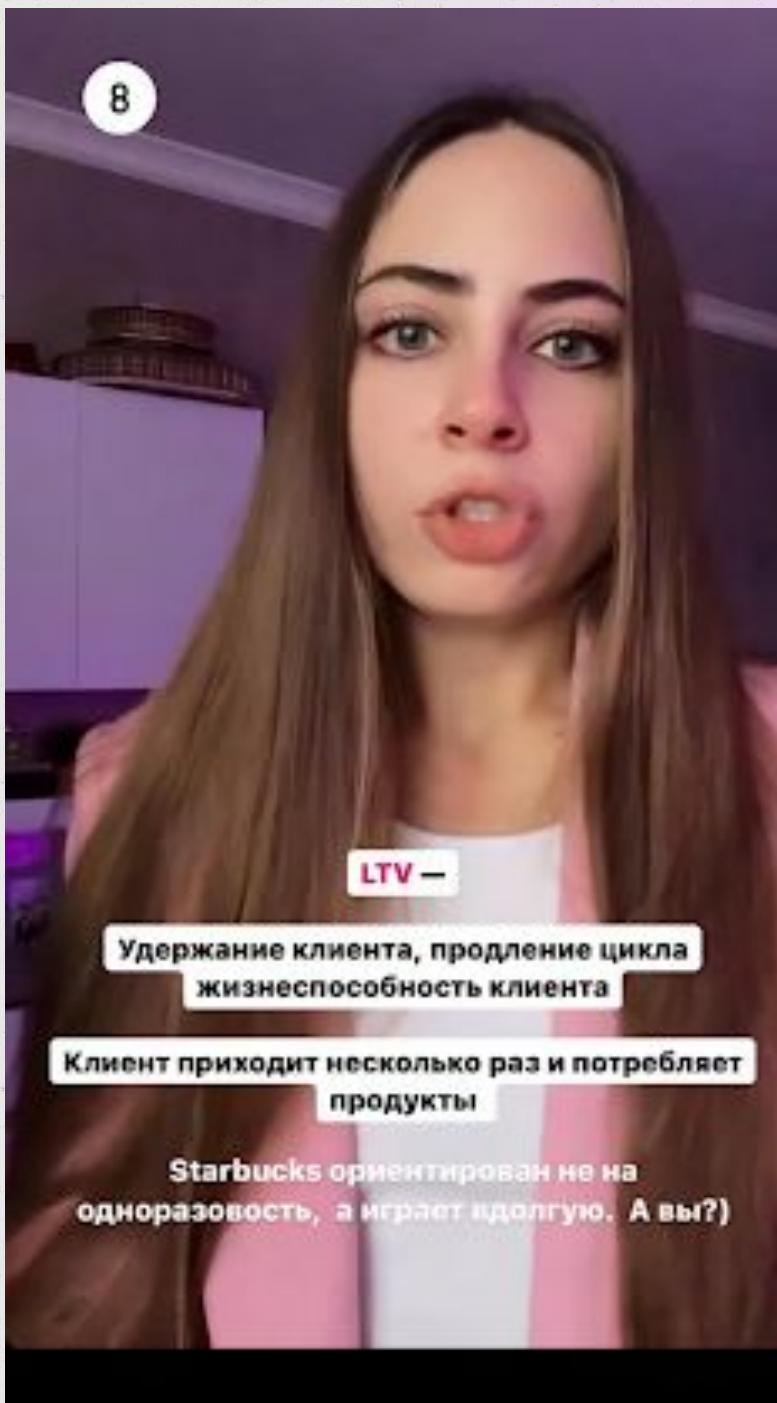
Упс...



Не просто даем пользу, а затрагиваем боль ЦА:

**"Старбакс ориентирован не на одноразовость, а играет вдлгую. А вы?
Применяете ли вы эту систему или сливаеете деньги и клиентов?**

Возвращается ли к вам клиент снова и снова или вы сливаеете деньги?"



Использую тригер:

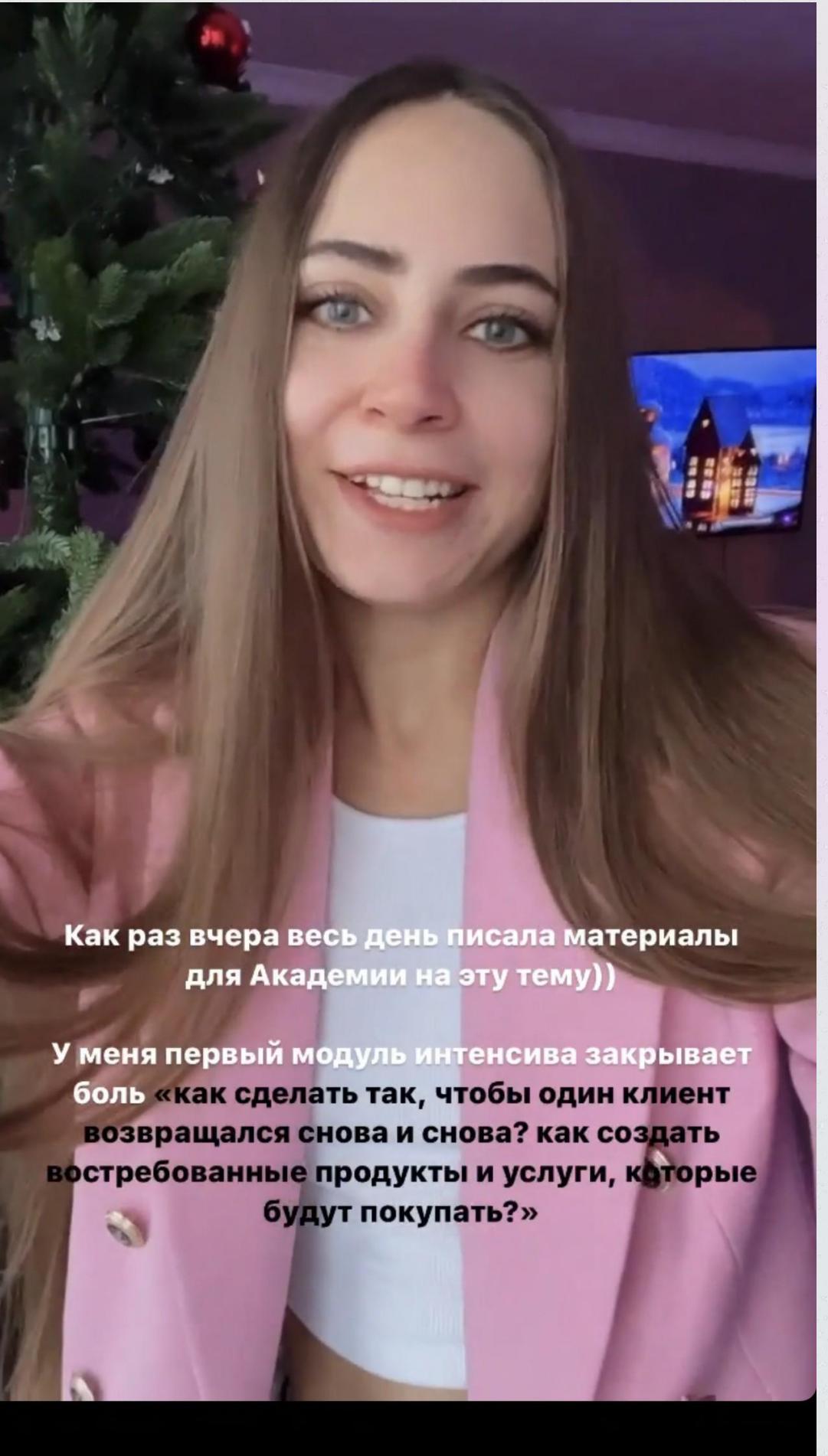
"Клиент все равно купит. Не у вас - так у другого"

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

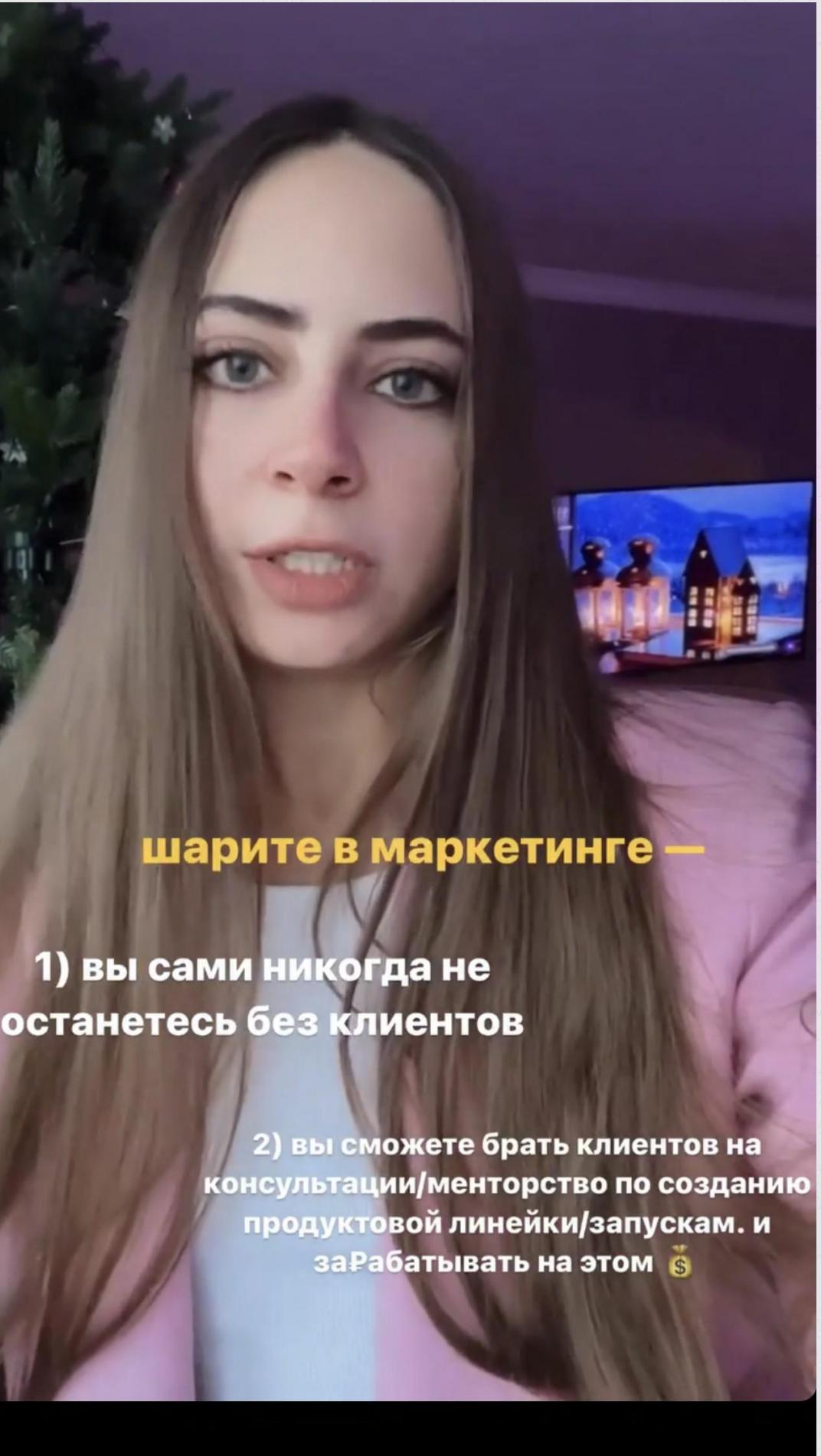
Потребность есть и клиент все равно купит))
только если вам нечего ему предложить, если у вас
нет воронки — купят не у вас, а у другого.





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

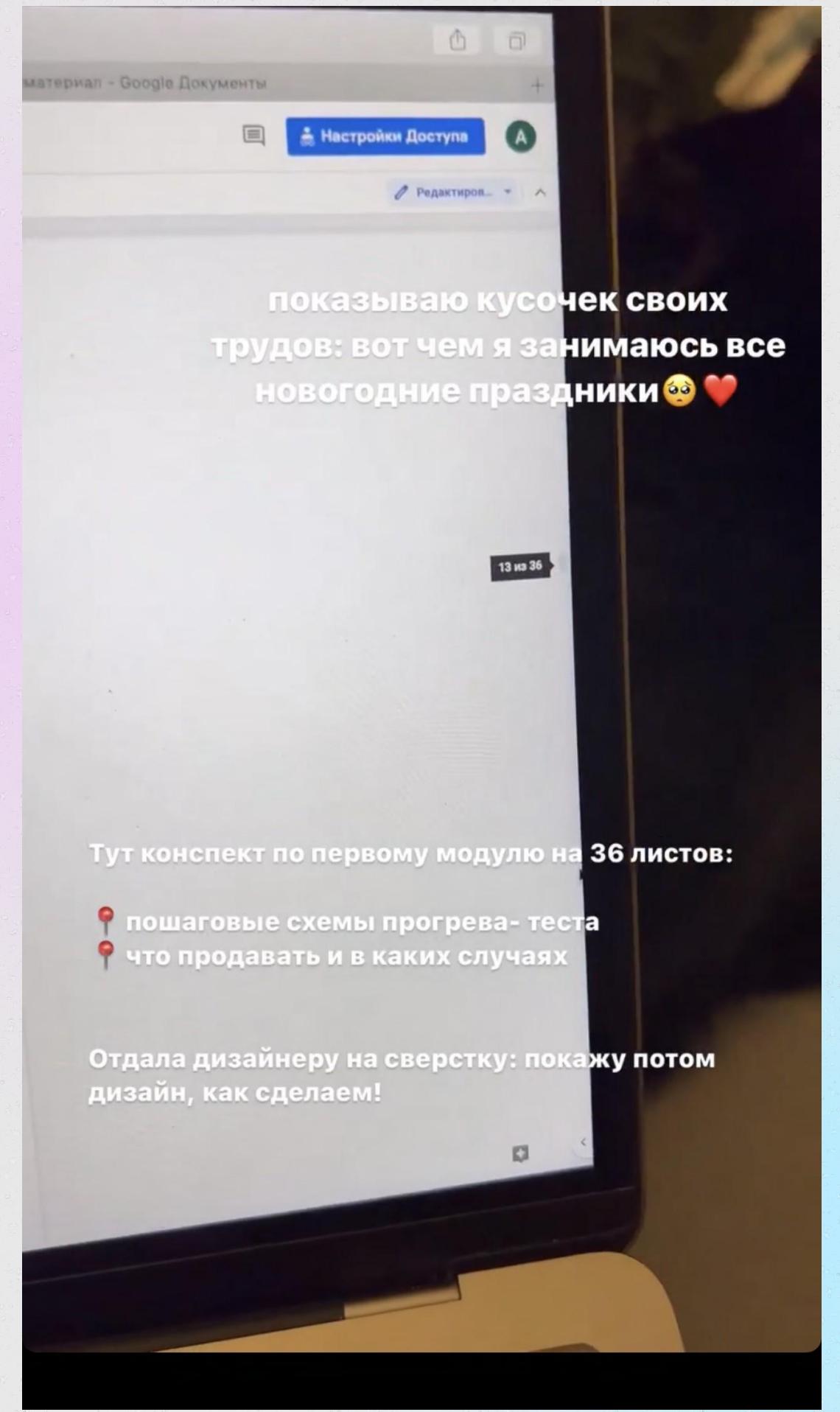
**У меня первый модуль интенсива закрывает
боль «как сделать так, чтобы один клиент
возвращался снова и снова? как создать
востребованные продукты и услуги, которые
будут покупать?»**

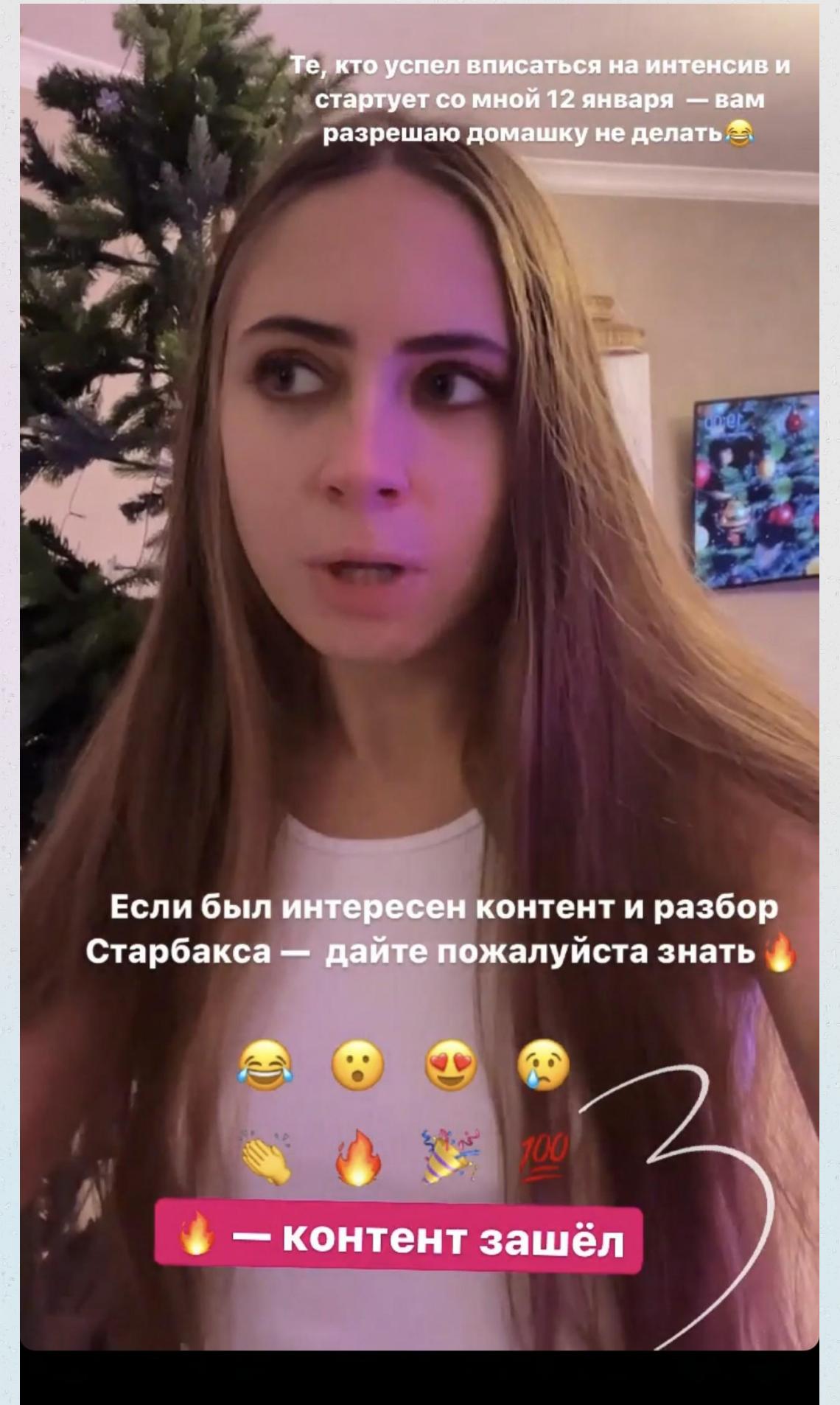
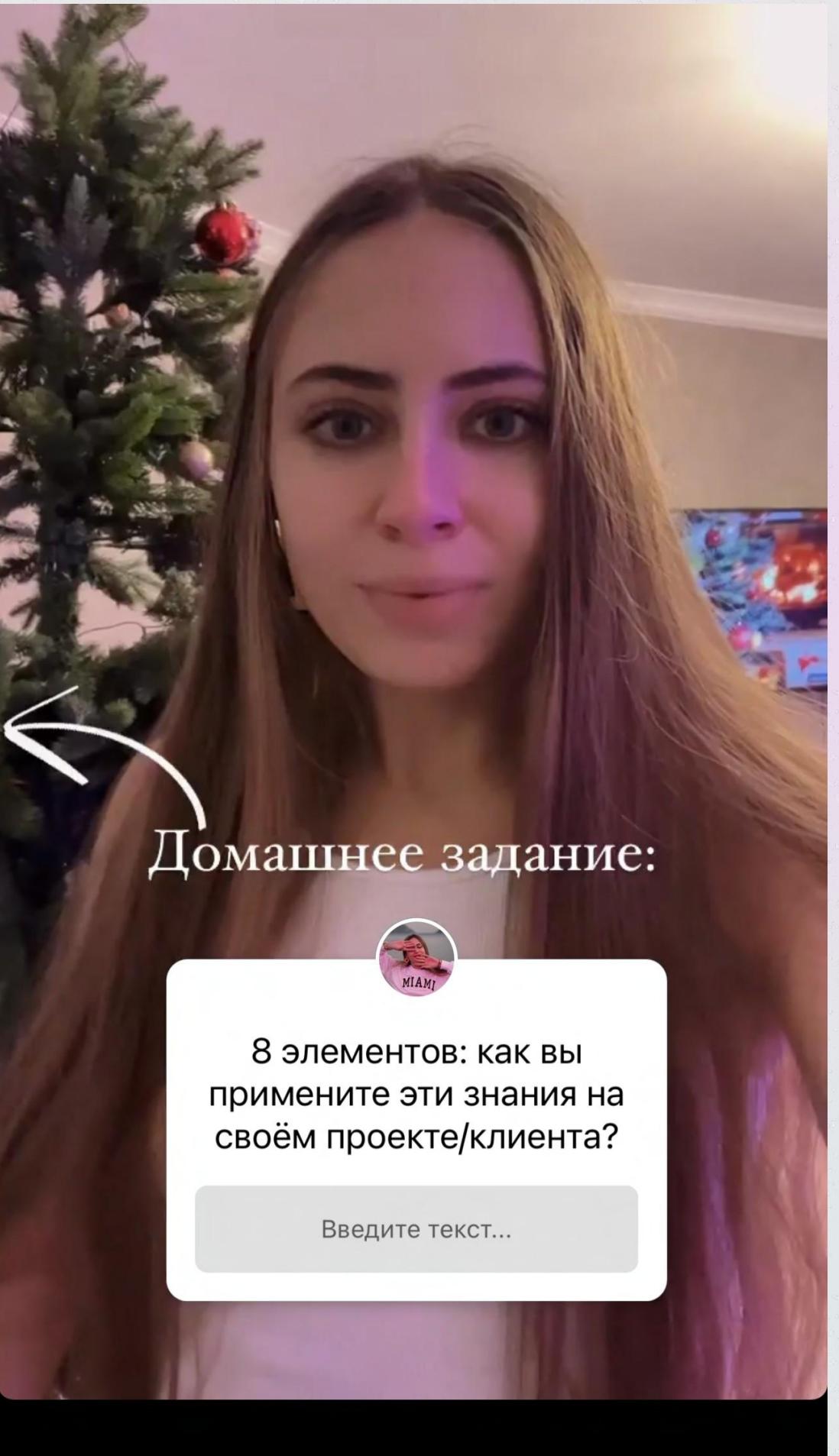
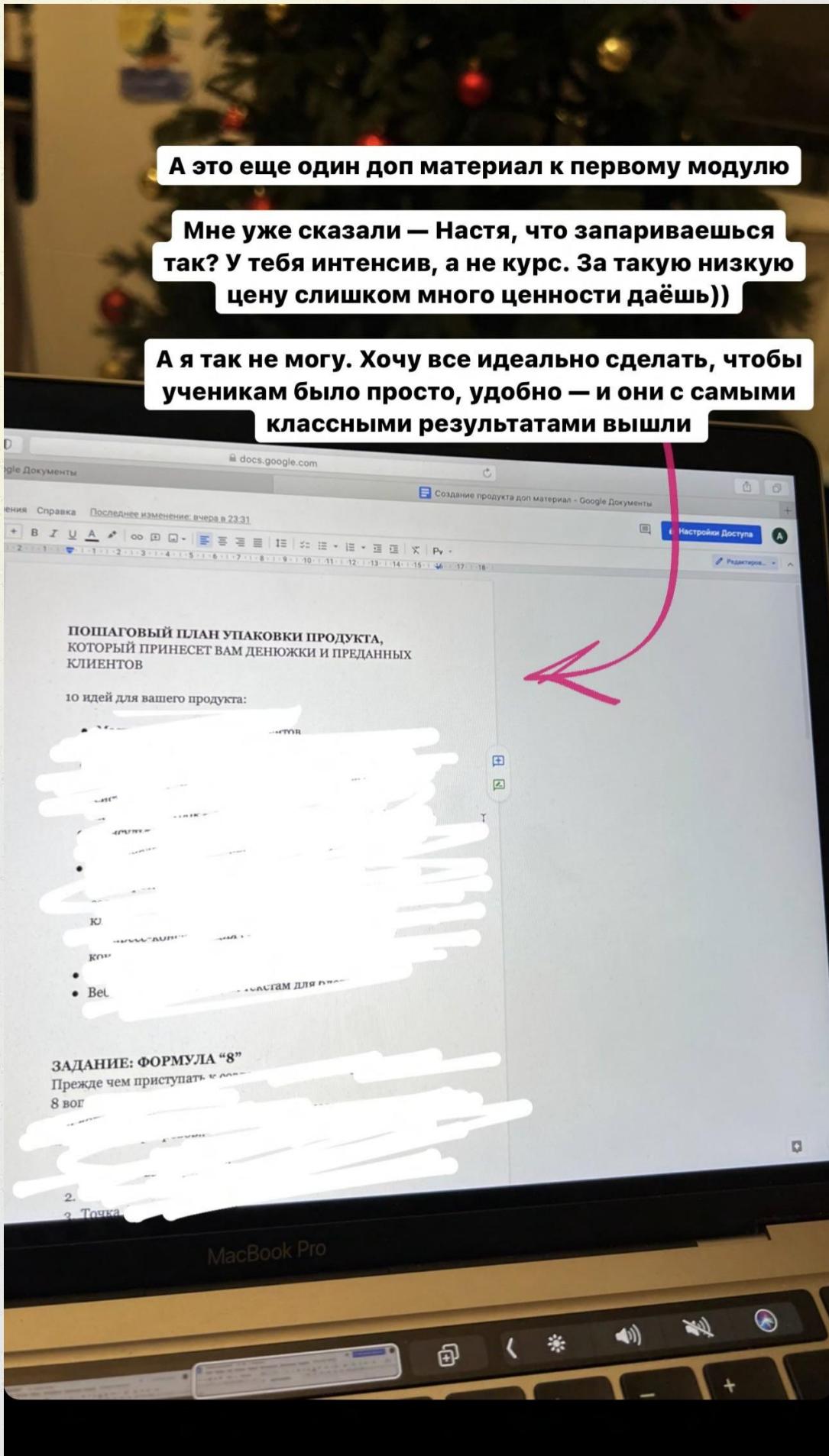


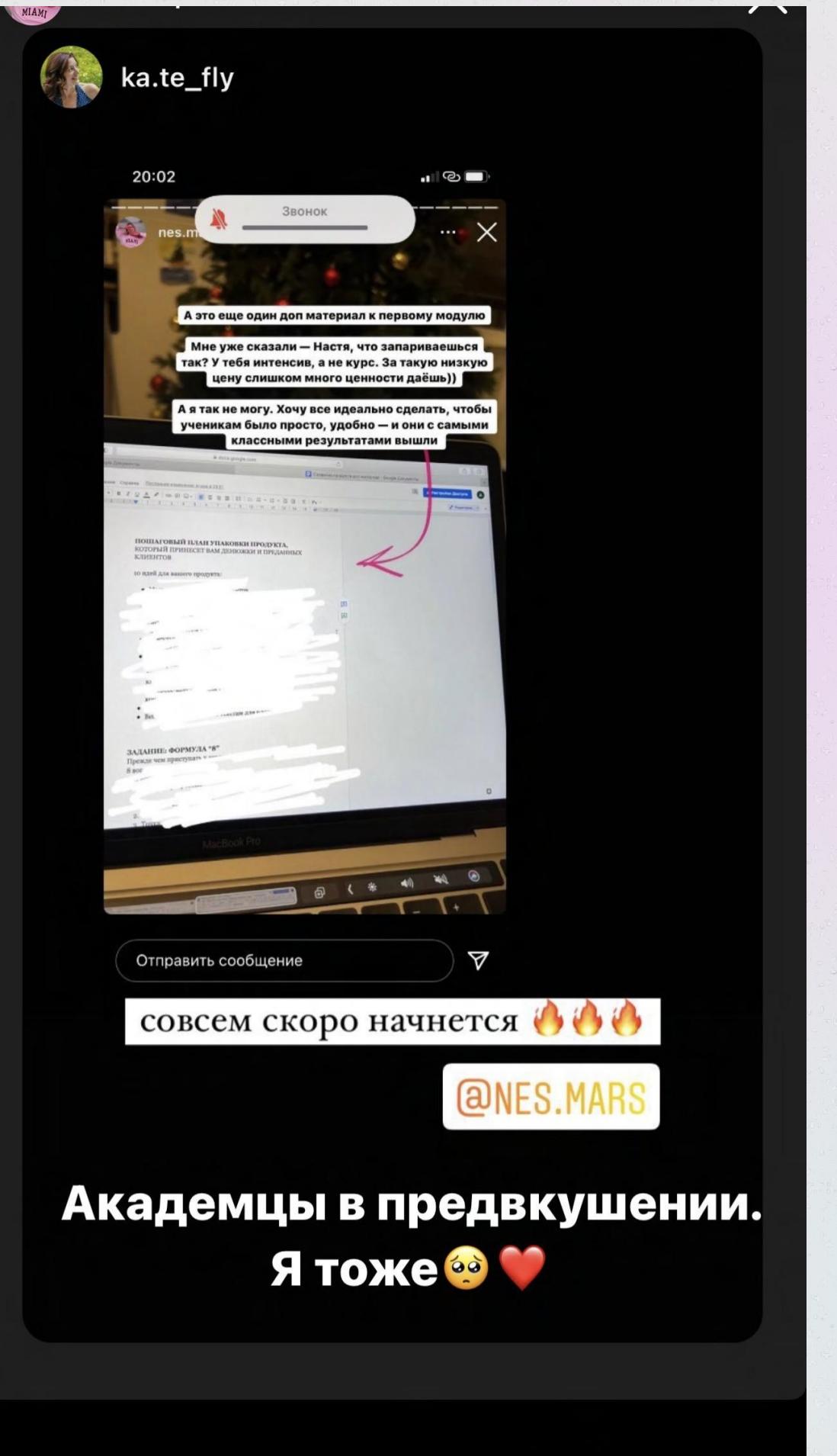
шарите в маркетинге —

**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 💰**

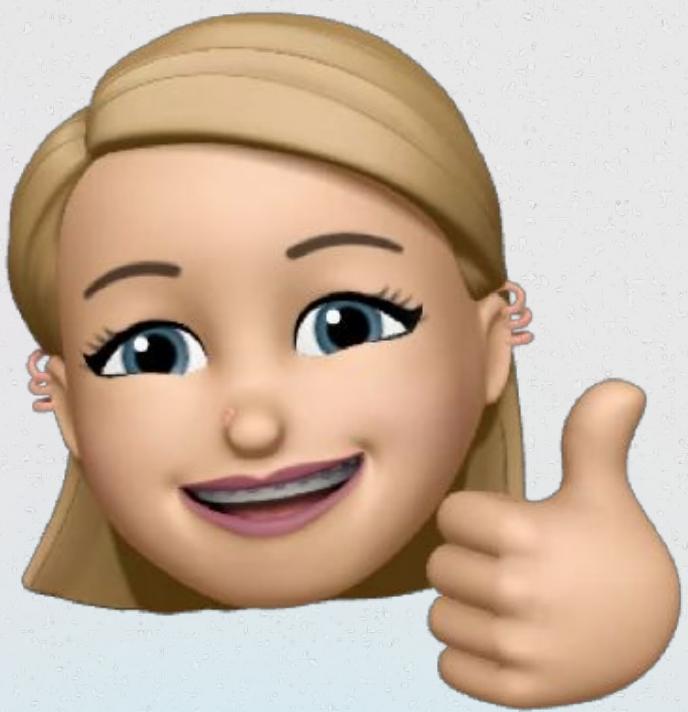






Итого, помимо просто полезного контента, мы вшли в прогрев...

- ★ Продажу себя как эксперта
- ★ Попали в боль аудитории
- ★ Я показала, что тоже совершала ошибку и сливалась 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?

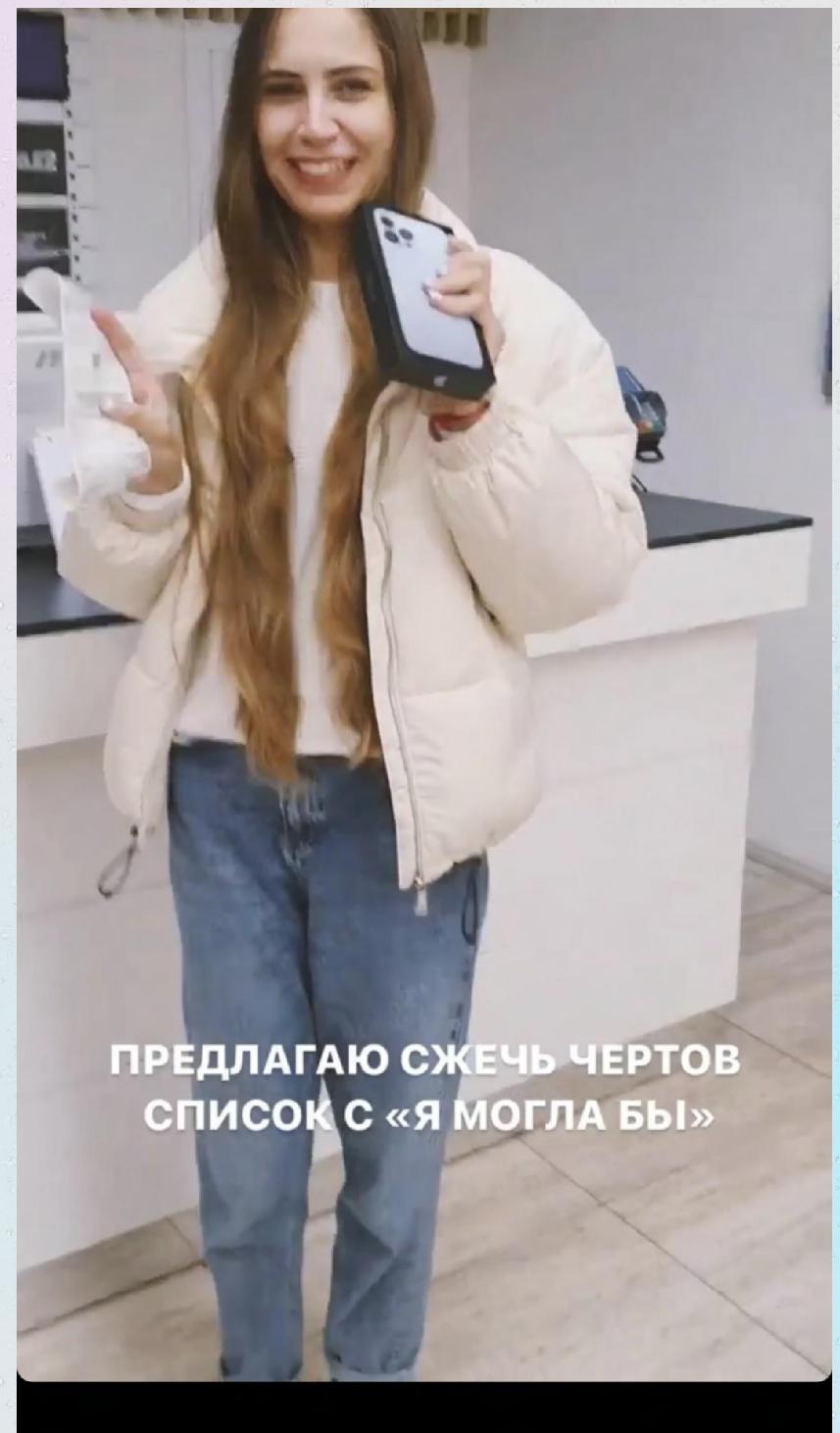
Пример: ЦА СММ-специалистов и экспертов
Чего они хотят?

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?

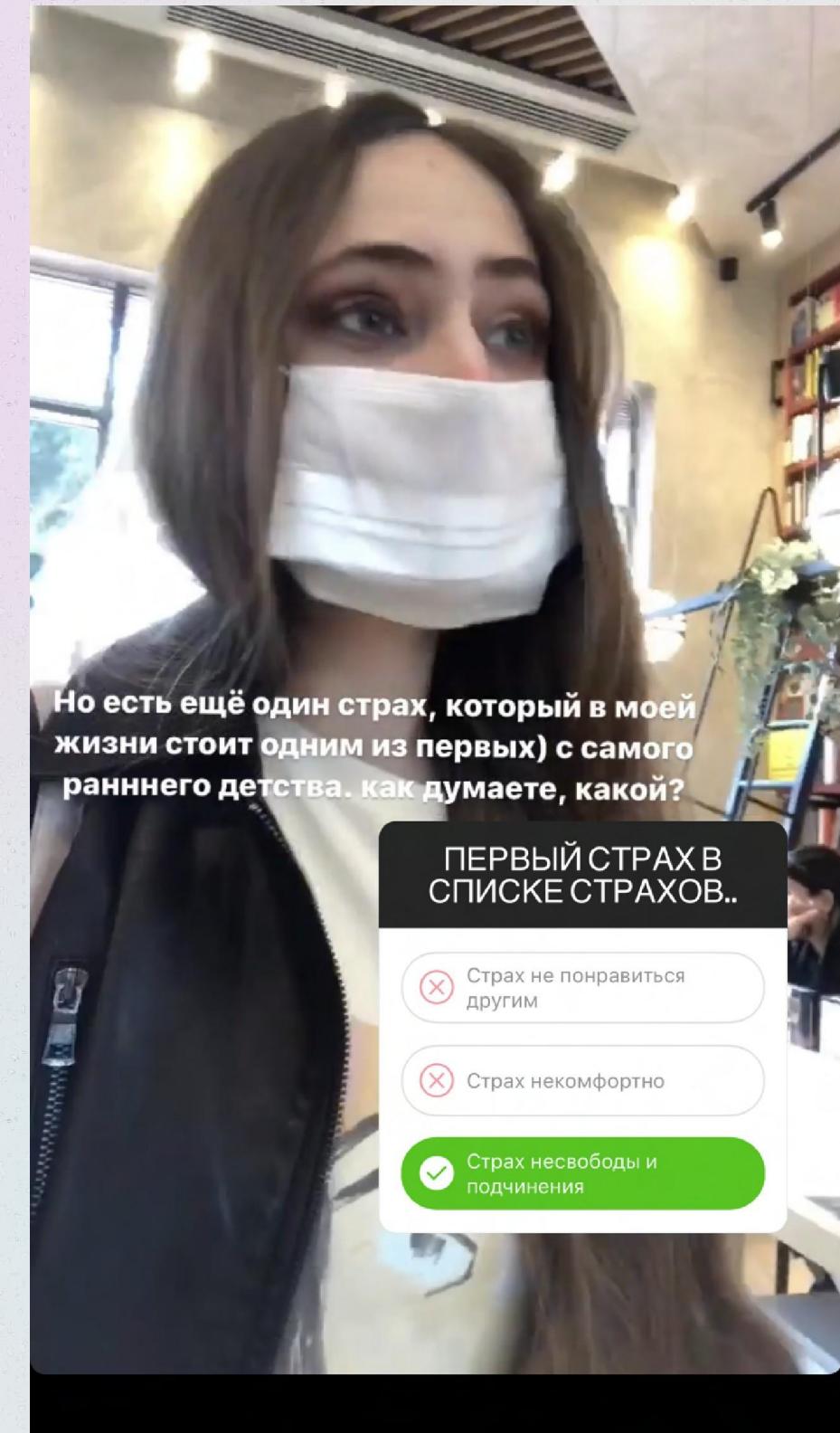
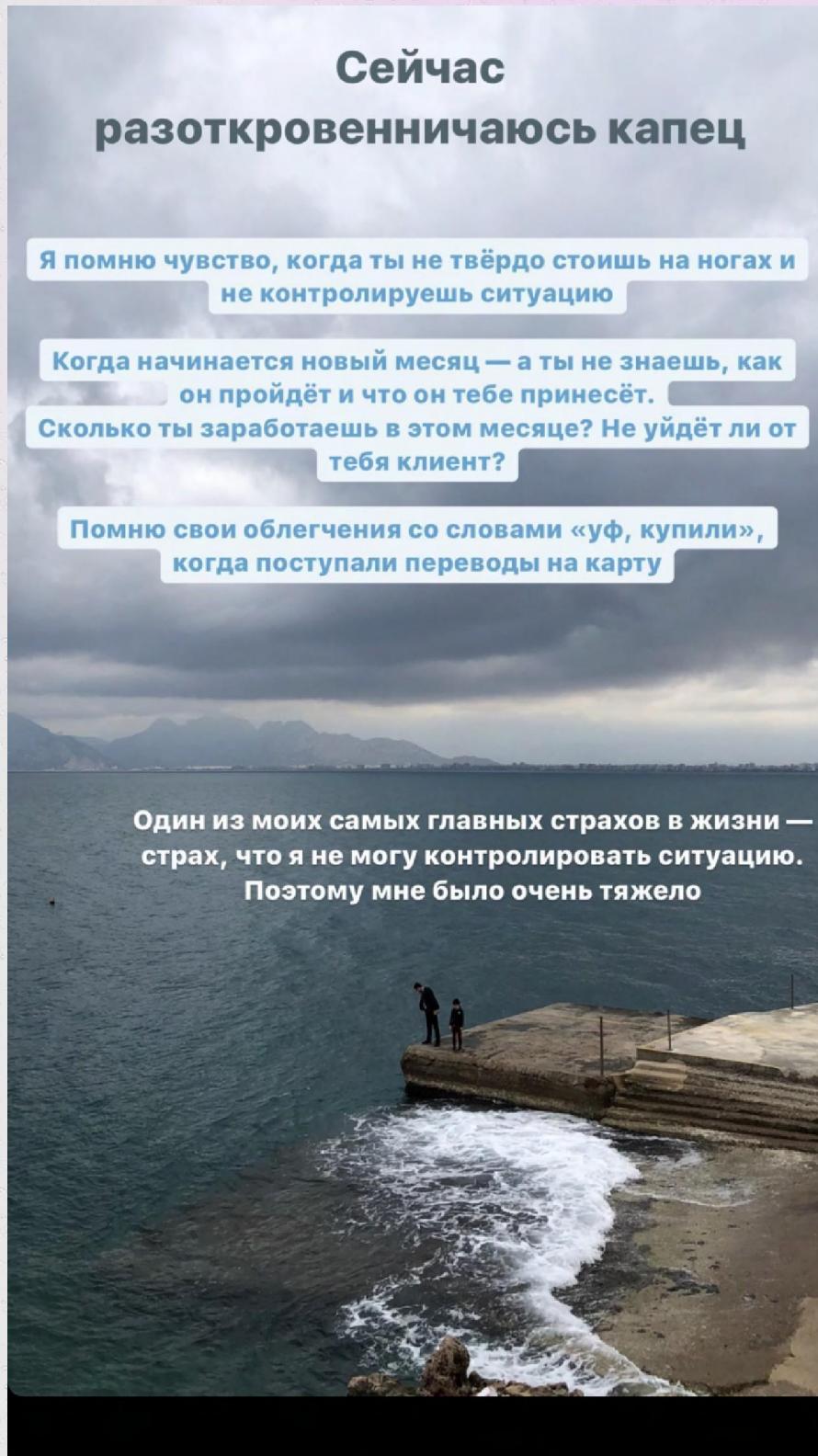
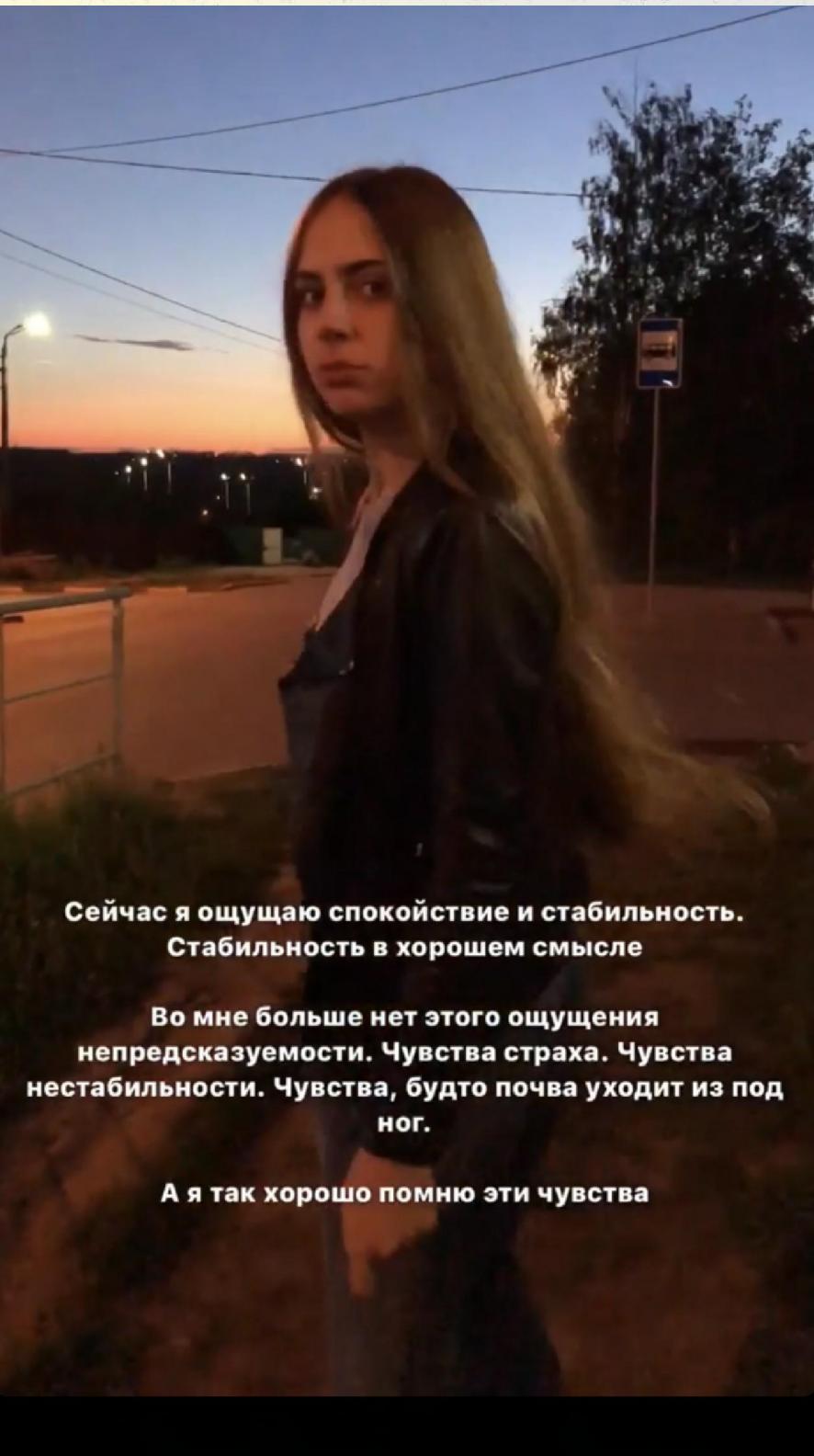


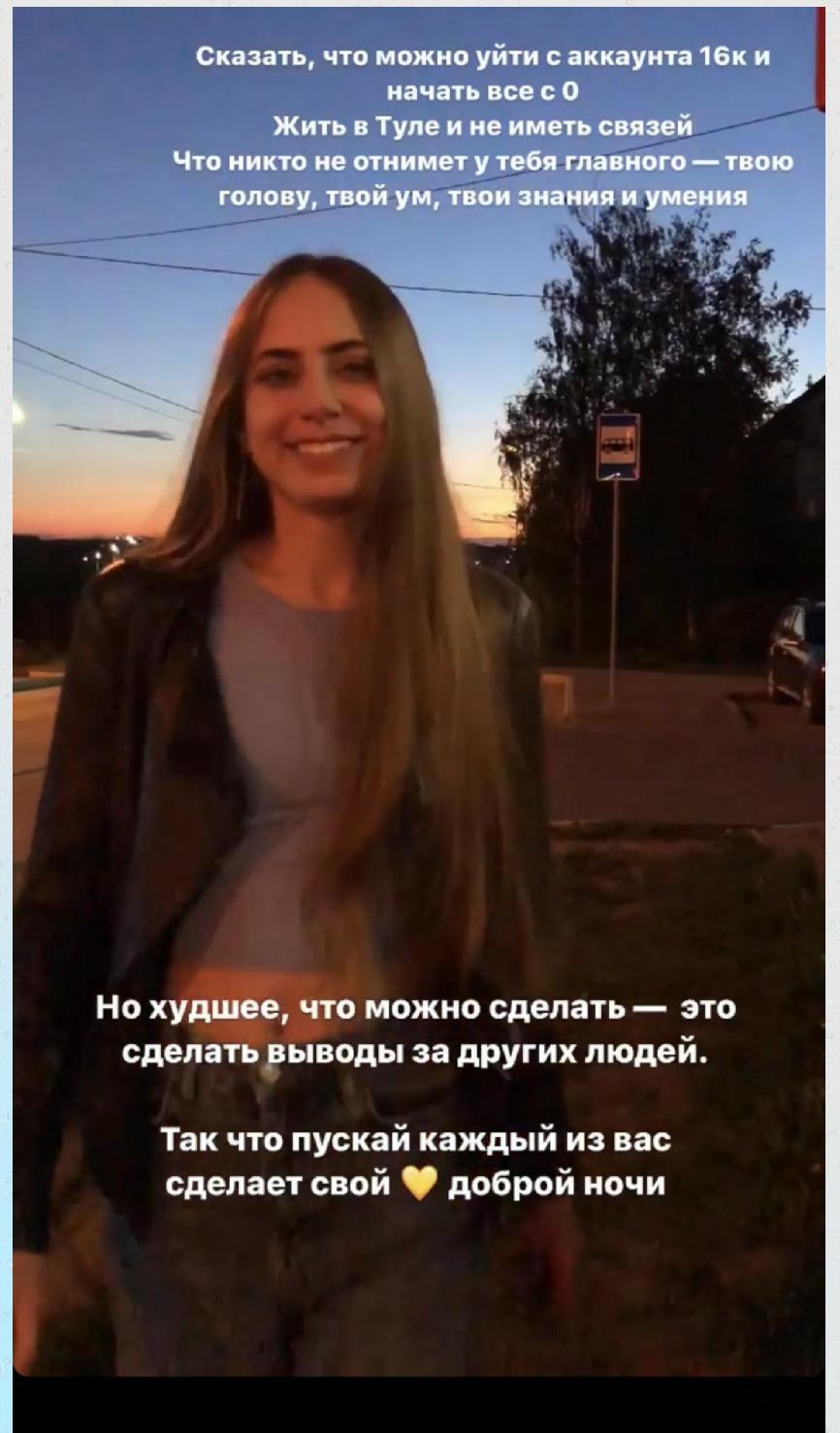
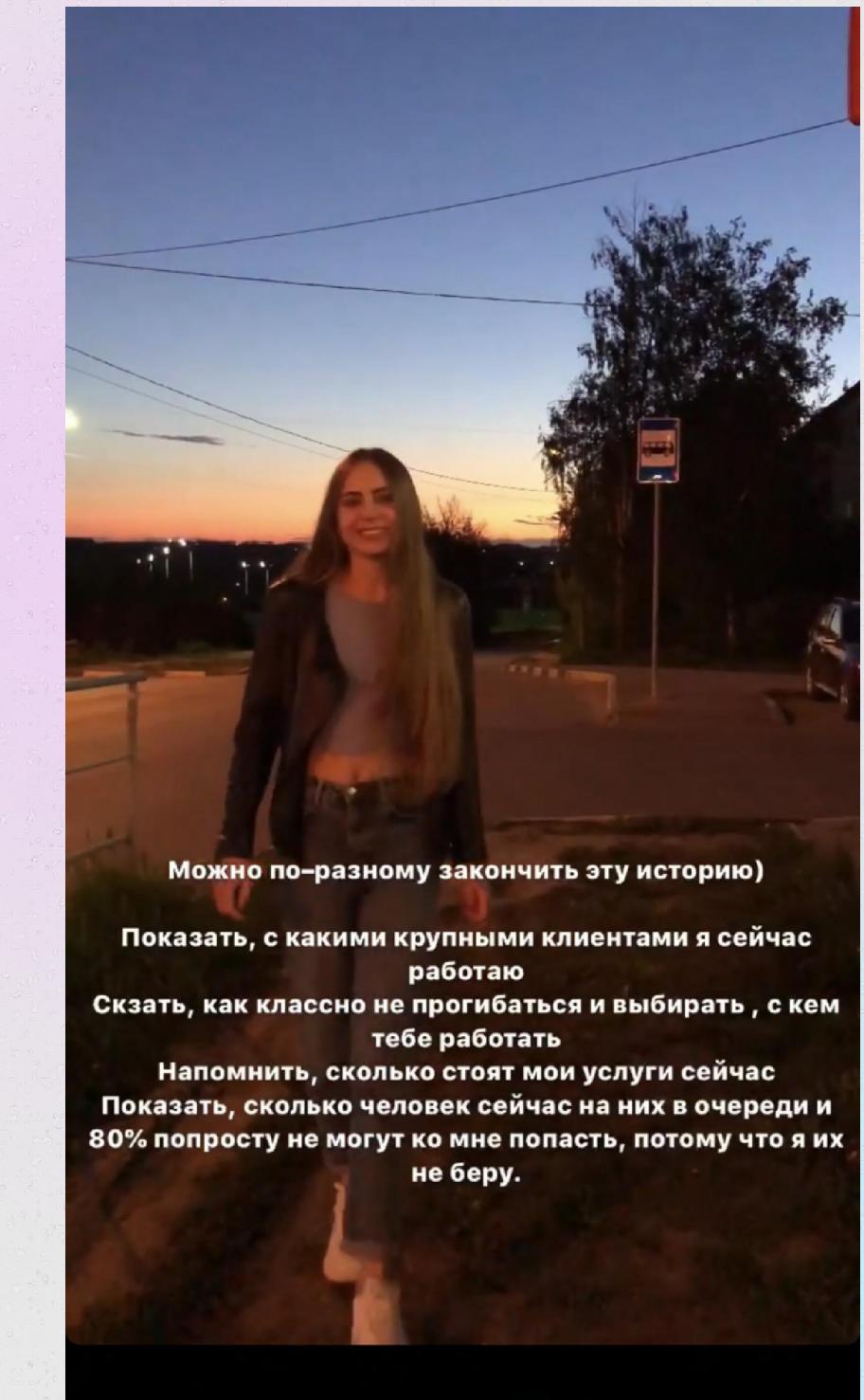
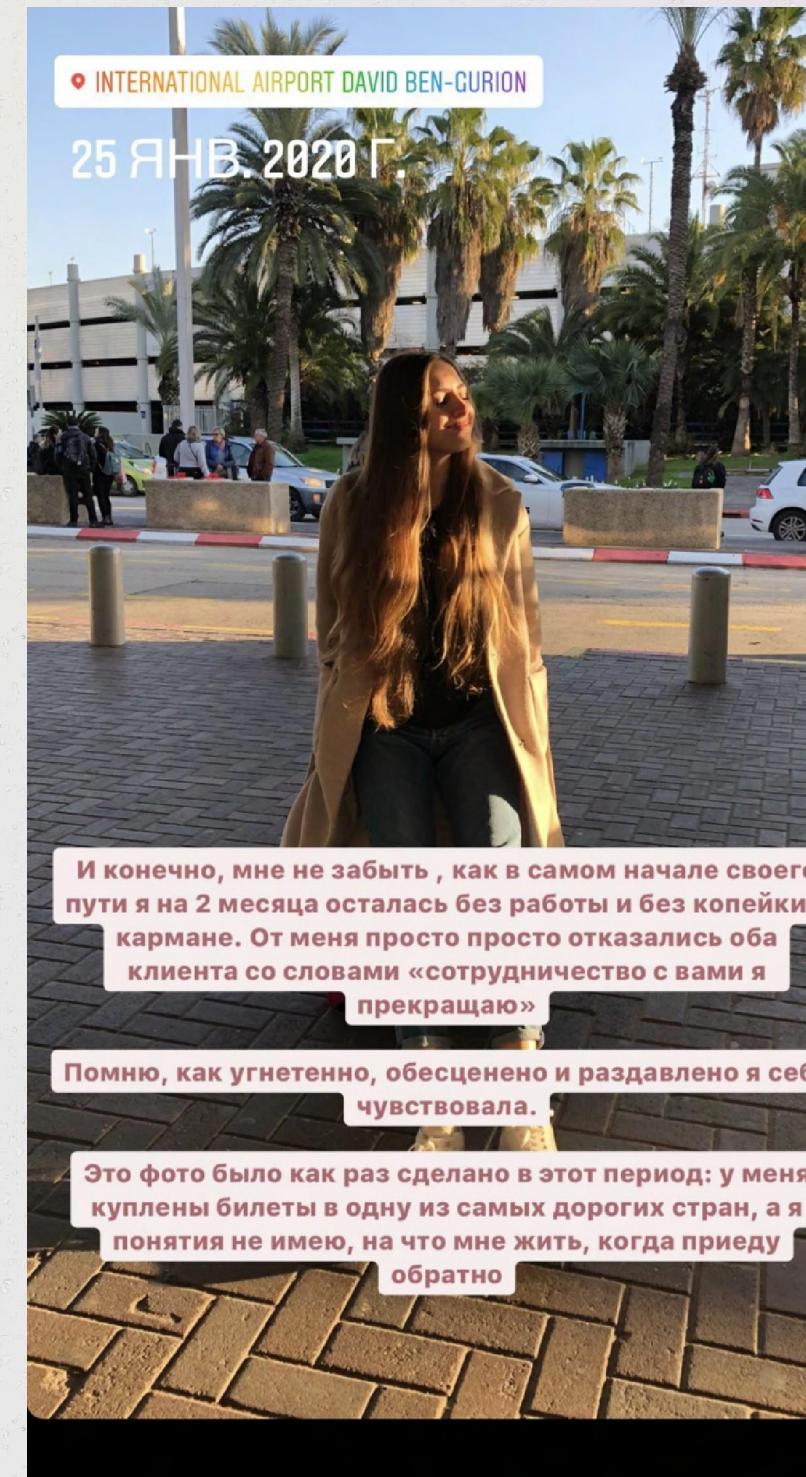
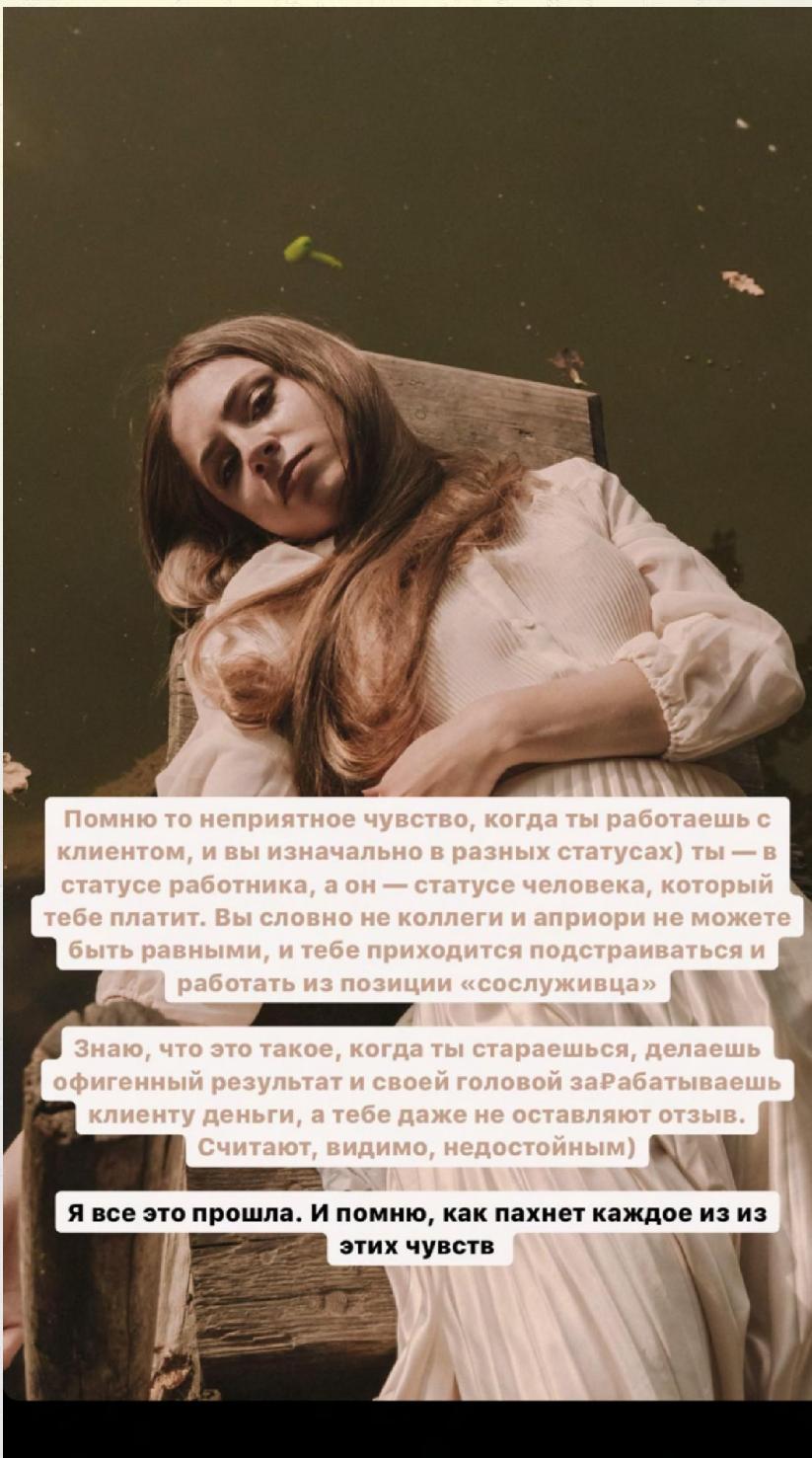
Уровень своей жизни и дохода. Маркеры богатства. Все то, что доказывает, что вы уже там.
Не надо кричать о том, что вы хорошо живете - достаточно просто ненавязчиво показывать это в сторис





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







"Ребята, я в этом шарю"

Что показываем?

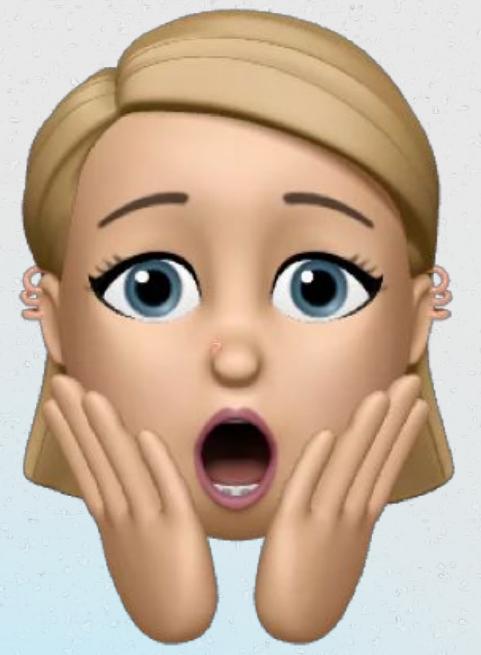
★ Ответы на вопросы аудитории по вашей экспертной теме.

★ 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:

Работает, как
отличный прогрев

Объединяет

Отражает ваши
ценности

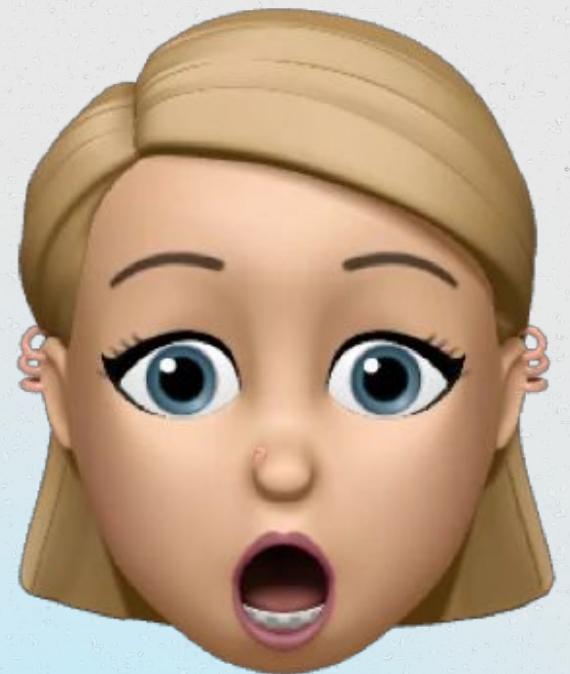
Повышает доверие
и лояльность

“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
-  Видеоотзывы
-  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.



Нравится lobanoova, larshinaann и ещё 517

anastasiahappiest КАК ФРИЛАНС ОСТАВИЛ МЕНЯ БЕЗ
КОПЕЙКИ В КАРМАНЕ
Или тайный дневник одного фрилансера, часть 2

Начало моей истории смотри по хештегу #нэс_smm

Ноябрь 2019.

На моем попечительстве две клиентки: у одной — проект
кулинарной школы, у второй — салон шугаринга.
Но ни одна, ни вторая не хотят меня слушать

Ну скажите мне, как можно напрямую толкать свой курс
за 8 тысяч рублей, не зная даже воронки продаж? Не
прогревая аудиторию и не используя лид-магниты? 😅

Вторая тоже хороша: отвергает настройку таргета,
используя лишь кнопку "продвигать"

А потом жалуются, что нет продаж.

Одолевает ужасное предчувствие
Чувствую, словно бьюсь в закрытые двери.

Декабрь.

«Спасибо за все, что вы для меня сделали,
сотрудничество я с вами прекращаю»
— вижу утром сообщение от клиентки
Через два дня от меня отказывается вторая — дескать,
платить нечем.

Так я остаюсь безработной.

Вместо того, чтобы искать новые проекты, опускаю руки
и впадаю в уныние. Каждый день слышу от близких, что
«мы же говорили, что твой фриланс — фигня»
Закрываюсь в себе, ни с кем не общаюсь и целыми
днями рыдаю под сериал "Энн"



Сторителлинг с каким-то событием и вашими инсайтами

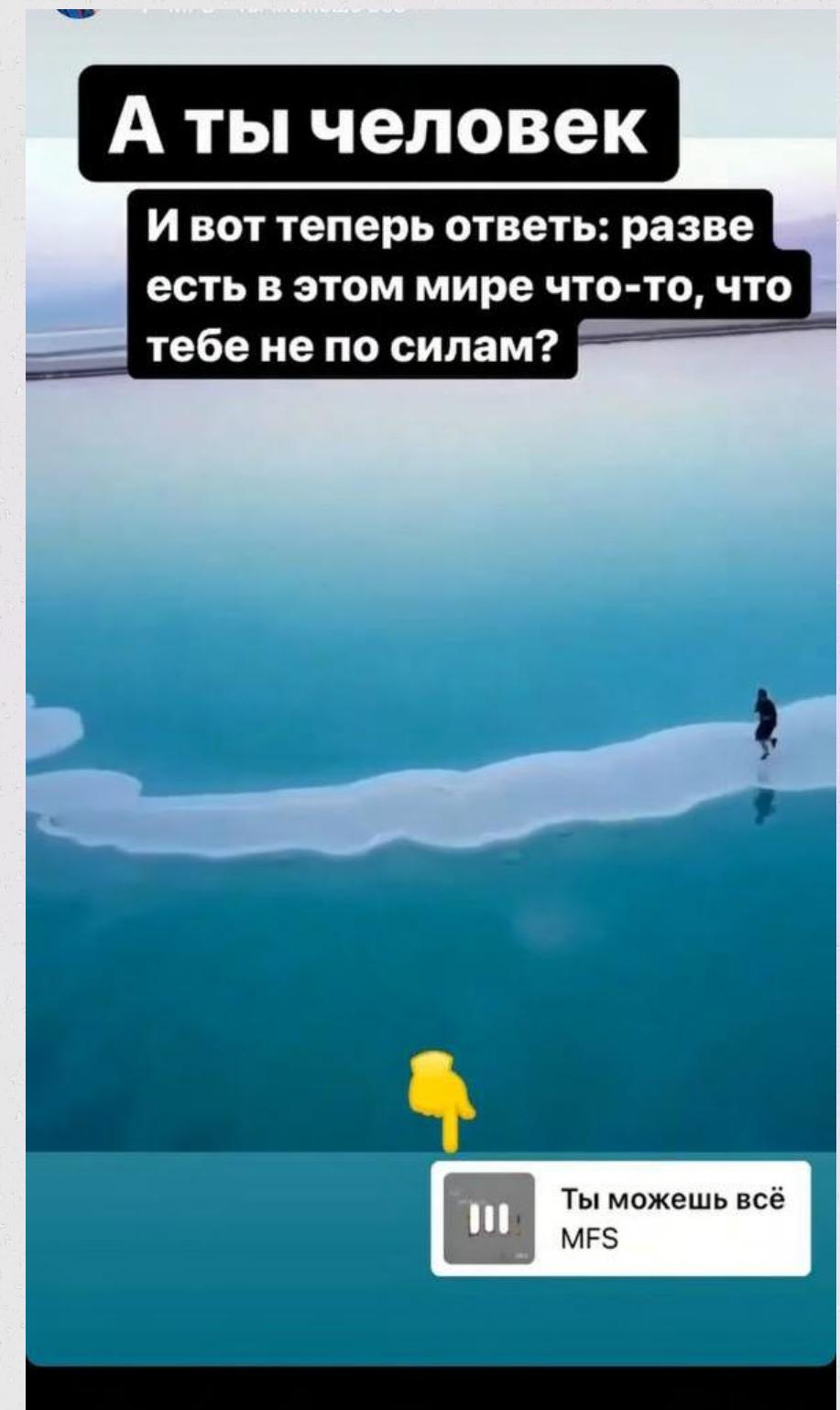


Контент, который вызывает у зрителя эмоции



Контент, который вдохновляет





Мораль сторителлинга – мы и наше подсознание сами управляем своими обстоятельствами. И если цыпленок смог прятануть 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.