

ТАРГЕТОЛОГ 2022

Как жить и расти?

О чем будет эта лекция?

- Масштабирование: кому и зачем оно нужно?
- Как понять свой уровень на фрилансе и расти исходя из него? Как понять свою ценность и донести ее до клиента?
- Три самые рабочие стратегии роста на фрилансе, чтобы дойти до первых 100, 200 и 300 тысяч рублей. Какую выбрать? Плюсы и минусы
- ТОП ошибок фрилансеров при масштабировании
- Основы планирования: как не только работать, но и наслаждаться жизнью?

Кто я такая и почему я шарю?

Я Полина, ментор фрилансеров. Но начинала я как таргетолог и менеджер по рекламе.

Я в начале фриланса:

- боюсь искать клиентов и прокрастинирую поиск
- не могу дать результат, клиенты уходят
- работаю интуитивно, без системы
- постоянно выгораю
- работаю за низкий чек
- живу в тревоге, не понимаю куда двигаться

Я через два года:

- вышла на доход 300к+
- уверена в себе, сама выбираю, с кем работать
- знаю как сделать результат клиенту
- клиенты работают со мной больше двух лет
- не только работаю, но и живу свою жизнь благодаря делегированию и организации

Кто я такая и почему я шарю?

Поэтому теперь я помогаю другим:

- выстроить систему в голове
- разобраться, как всегда давать результат клиенту
- увеличить чек, но без выгорания, тревожности и усталости
- преодолеть страх и неуверенность
- быстро и без стресса находить новых клиентов
- прийти к масштабированию
- зарабатывать стабильно из спокойного состояния

Я знаю все о ваших страхах, проблемах и ошибках

Почему вы не растете? От чего зависит ваш успех? Как прийти к стабильному доходу? Как вырасти и не выгореть?

На все эти вопросы я знаю ответ :)

Зачем маркетологу расти? Что это дает?

Масштабирование — это не только про миллионы и команду из 20 человек. Это про ощущение того, что вы постоянно в чем-то растете и делаете что-то важное и нужное.

Рост измеряется не только деньгами! Готовы ли вы за 200 тысяч рублей по 8 часов в день выполнять рутинную работу, в которой вообще не видите смысла?

Но это же так сложно и страшно!

Жить без масштабирования сложнее. Несмотря на то, что оно кажется страшным.

Когда вы не видите роста и результата, начинает казаться, что таргет не для вас, что ничего не выйдет. Появляется разочарование, агрессия и задачи от клиентов начинают бесить.

И жить в этом очень тяжело. Возникают мысли уйти из таргета.

От чего зависит рост таргетолога?

Рост не происходит из воздуха! Он зависит от:

- стратегии
- системы
- активов

Шо такое эти твои активы? Все просто, это сферы, которые влияют на конечный результат. В нашем случае — это клиенты и деньги.

Какие активы бывают у таргетолога?

1. Знания
2. Маркетинговое мышление
3. Тайм-менеджмент и организация
4. Навык учиться и самостоятельно находить нужную информацию
5. Комьюнити
6. Опыт и кейсы
7. Навык себя продавать
8. Навык делегировать задачи и работать в команде

Почему бросать таргет — плохая идея?

У вас уже есть большой наработанный актив, но вы его просто не замечаете из-за страха. А он может принести рост и деньги!

Ну и это просто обидно, если оглянуться и посмотреть, сколько вы уже сделали и какой путь прошли.

Вопросы, на которые я обещала ответить

- Что сейчас делать таргетологу, чтобы вырасти к концу года?
- Какие площадки осваивать в первую очередь?
- Что делать, если не нравится ВК?
- Искать ли клиентов из Европы и США?

И у каждого таргетолога будет на этот вопрос свой ответ! Потому что ответы на них будут зависеть от вашей стратегии.

Как работает рост на пальцах?

Есть активы, стратегия и система.

1. Правильно оцениваем текущие активы
2. Выбираем стратегию
3. Смотрим, каких конкретно активов не хватает
4. Системно нарабатываем недостающие активы
5. Готово! Вы выросли как специалист

Главный враг роста — хаотичные действия без системы и стратегии.

Какие бывают стратегии роста?

Помните, что нет какого-то секретного секрета в зарабатывании денег. И каждая стратегия — простая. Каждая — принесет вам доход в 300к+.

Важно понять истинные желания, слушать себя. Поэтому попробуйте понять, какая стратегия на данном этапе откликается вам больше всего.

Первая: фокус на количестве проектов и команде

Это формат, когда вы строите мини-агентство и становитесь его руководителем.

Что вы получите?

Команду, которой вы руководите. Строите процессы, подбираете людей, принимаете решения. Участвуете в стратегии, но не работаете руками.

Первая: фокус на количестве проектов и команде

Плюсы:

- не сильно теряете в доходе, если несколько клиентов уходят
- руководите, команда многое делает за вас
- можно вообще не работать руками

Минусы:

- возможна текучка из клиентов
- нужно уметь находить сотрудников
- очень стратегическая работа

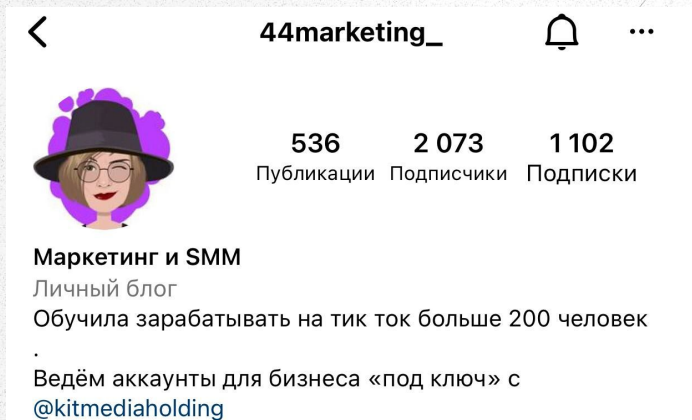
Что нужно уметь делать?

1. Смотреть сверху на проекты
2. Уметь создавать работающие рекламные стратегии
3. Разбираться во всех каналах продвижения
4. Понимать, что и как происходит на каждом этапе работы и контролировать выполнение этапов
5. Знать глубокие инструменты маркетинга и обучать сотрудников
6. Отвечать за стратегические задачи

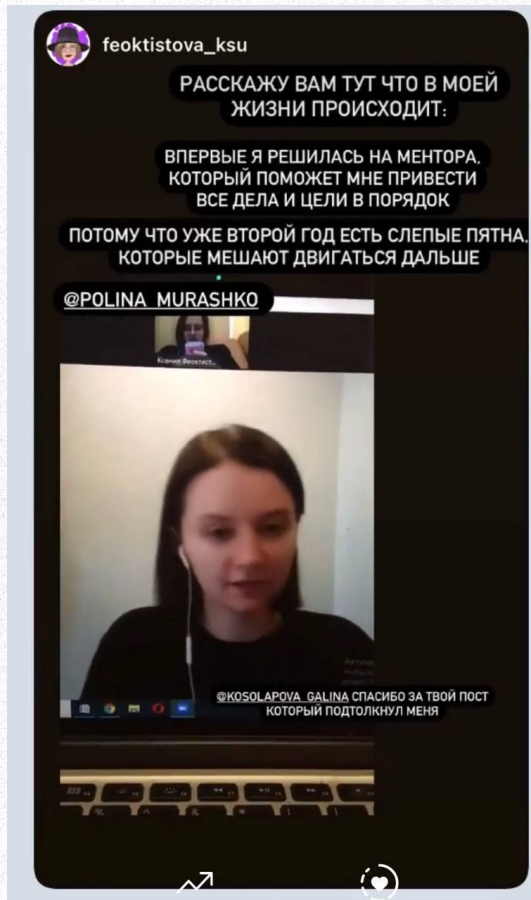
Ключевые активы

1. Глубокий анализ ЦА, знать как проводить ПИ
2. Аналитика
3. Стратегическое и маркетинговое мышление
4. Делегирование
5. Тайм-менеджмент и организация

Ксюша Ксюша @44marketing



Ксюша пришла ко мне с убыточным агентством, в котором она постоянно занималась текучкой и переделывала работу за сотрудников

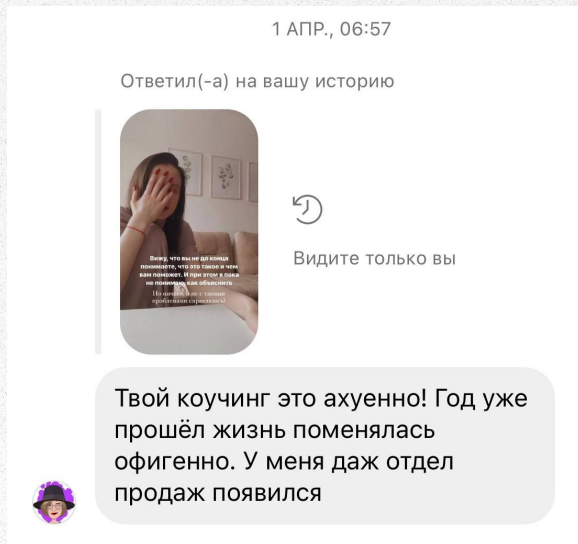


полина мурашко
@polina_murashko

Кейс Ксюши @44marketing

Что в итоге?

- Ксюша разобралась со своей стратегией развития
- Перестала заниматься текучкой, занимается полным ведением за высокий чек
- Через год после менторства даже появился свой отдел продаж!



Вторая: фокус на очень высоком чеке

Это формат, когда вы работаете с 2-3 проектами, но за очень высокий чек.

Что вы получите?

Глубокое погружение во все процессы клиента, тесное общение с клиентами. Помощник выполняет только рутинные задачи, но большую часть работы вы делаете руками.

Вторая: фокус на очень высоком чеке

Плюсы:

- нет текучки из клиентов, участвуете во всех процессах
- можно не углубляться в делегирование
- вся слава достается конкретно вам :)

Минусы:

- теряете большую часть дохода, если клиент уходит
- не получится не работать руками
- нужно найти свой мэтч с клиентом

Что нужно уметь делать?

1. Разбираться во всех нюансах бизнеса, считать цифры (ROI, ROMI, LTV)
2. Создавать и реализовывать воронки продаж
3. Уметь писать рекламные стратегии
4. Знать все нюансы продаж, писать продающие скрипты, контролировать отдел продаж
5. Знать, как работают смыслы, помогать внедрять их в контент клиента
6. Знать глубокие инструменты маркетинга и обучать сотрудников
7. Понимать, что и как делегировать помощнику

Ключевые активы

1. Глубокий анализ ЦА, проводить ПИ
2. Путь клиента, воронки, считать ключевые показатели бизнеса
3. Аналитика
4. Стратегическое и маркетинговое мышление
5. Делегирование
6. Тайм-менеджмент и организация

Лучший кейс — я сама!

С конца 2020 года я не оказываю услугу «чистый таргет».

Я провожу глубокую маркетинговую работу с каждым клиентом, считаю показатели. Не только привожу аудиторию, но и понимаю, что с ней потом делать на каждом этапе.

Благодаря этому добилась высоких показателей ROI в проектах. 261% и 342% — средние показатели за последние три месяца.

Ошибки таргетологов, которые мешают росту на изменившемся рынке

1. Надеяться, что все будет как раньше и ничего не менять
2. Не изучать новые каналы, придумывая оправдания «это не для меня»
3. Бояться новых каналов, потому что «там все другое»
4. Делать одни и те же действия в надежде на другой результат

Как перейти в другую соцсеть, если нет кейсов?

Осознать, что результат зависит не от соцсети, а от глубины ваших знаний.

В любой соцсети рекламу смотрят люди. Если вы понимаете их поведение, вам все равно, какая это соцсеть.

Когда вы это понимаете, вам легко донести это до клиента. И он легко соглашается с вами работать, даже с кейсами из других соцсетей!

Как перейти в другую соцсеть, если нет кейсов?

КЕЙС

А вдруг я не дам результат?

Или «я уже перешел, но результаты не устраивают, хочу все бросить».

Почему не получается дать результат клиентам и что с этим делать?

И все опять упирается в... фундамент! Если нет результата, проблема или в анализе ЦА, или в аналитике. Чаще всего, и там, и там.

Как найти платежеспособную аудиторию?

Чего я только не встречала на рынке — супер секретные схемы настройки, которые 1000000% приведут платежеспособную ЦА!

А секрет то был... в сильном оффере.

Помните: платежеспособная аудитория ходит среди вас. Никто не хочет отдавать свои кровно заработанные, не понимая ценности продукта.

Ошибки таргетологов при поиске клиентов

Постоянно откладываете поиск? Откликаетесь на кучу вакансий — но вам не отвечают?

После переписки клиент говорит «дорого» или «я подумаю»? После созвона нет оплаты?

1. Нет понимания, что продаем, кому продаем и за какую цену
2. Нет упаковки и кейсов, которые оформлены по продающей схеме
3. Нет системы в поиске
4. Нет стратегии
5. Плохой отклик, нет обработки возражений

Ошибки, связанные с тайм-менеджментом и планированием

Постоянно выгораете, чувствуете себя уставшим?
Размазываете задачи по дню, делаете все в последний момент? У вас нет отпуска и выходных?
Страдаете от высокой загруженности? Часто думаете, что вы «ленивый» и «неорганизованный»?

Значит вы работаете на основе интуитивных представлений о продуктивности человека, а не основе знаний, связанных с работой тела и мозга.

Основы планирования

Как не только работать, но и наслаждаться жизнью?

Организация дня и работы — это не рамки и ограничения. Это **простые действия** и привычки, внедрив которые, вы будете все успевать и не выгорать.

Что важно помнить?

Не существует какого-то секретного действия, чтобы вы моргнули и уже завтра у вас все начало организовываться и получаться.

Любая организация — это непрерывный процесс, состоящий из маленьких шагов.

«Ты не поднимаешься на уровень своих целей и амбиций, ты опускаешься на уровень своей системы организации».

Что важно помнить?

Чем раньше вы перестанете убегать от этой темы, тем проще вам будет жить и работать в будущем.

Помните, что нет универсального подхода для всех, но свой будет найти проще, если попробовать использовать готовый!

Мы привыкли думать, что организованный человек — это тот, который соблюдает дедлайны. А не организованный — тот, который их не соблюдает.

Что важно помнить?

Если вы уделите время этой теме, вы перестанете жить в усталости и в режиме горижопа. От этого у вас поднимется самооценка и появится желание и дальше что-то делать.

А еще появятся выходные, отпуск и много свободного времени, чтобы жить свою жизнь!

Какой результат можно получить,
проработав все эти ошибки?

Стабильный доход в ~300к, без переработки и
выгораний, с крутыми интересными проектами,
которые вас заряжают.

Специалистом, которому будут платить 50-100 тысяч
за проект. И специалистом, которого
невозможно уволить!

Давайте тут остановимся подробнее 

Какого таргетолога невозможно уволить?

На рынке сейчас слишком много специалистов, которые не понимают фундамента и у которых нет в голове системы.

А бизнесам в условиях кризиса нужны специалисты, которые разбираются в продажах и могут за них отвечать. Иногда сами владельцы бизнесов не до конца понимают, что и зачем делают.

Спец, который умеет наводить порядок в бизнесе — никогда не останется без работы.

Какого таргетолога невозможно уволить?

Если вы станете такими специалистами — вы всегда будете превосходить ожидания клиента и не иметь конкуренции на рынке.

Поэтому таргетологу так важно разбираться в маркетинге и уметь писать рекламные стратегии — это даст очень много в будущем.

Как стать таким специалистом?

Как точно не допустить ошибок и определиться с самой верной стратегией для себя?

За руку с человеком, который прошел этот путь!

Я разработала свою программу группового менторства для таргетологов, чтобы вы стали такими специалистами и максимально быстро дошли до результата.

Длительность менторства?

Программа объемная, поэтому работать будем около 2.5 месяцев. Старт — 10 октября.

Это мой первый набор, поэтому **мест будет всего 15** и по самой низкой цене. Таких цен больше не будет никогда!

Тарифы

Будет два тарифа, один без проверки ДЗ, другой — с проверкой ДЗ от меня, НО:

Тариф без проверки — это полноценный тариф(!).

Я не могу на это менторство пригласить кураторов, у них не хватит знаний.

У тарифа без проверки будет возможность задавать любые вопросы мне в чат и сдать два любых ДЗ на выбор на проверку. После окончания, если этого не хватит, можно будет за небольшую доплату сдать еще!

Тарифы

Участник любого тарифа будет в конце защищать передо мной рекламную стратегию!

Будут все модули, все лекции, можно будет задавать вопросы в неограниченном количестве.

Я сама люблю брать такие тарифы, потому что люблю учиться самостоятельно.

Что входит в программу? Из чего она состоит?

Она состоит из наработки тех самых необходимых таргетологу активов, благодаря которому он сможет вырасти и масштабироваться 🙌

Первый модуль: как научиться учиться

С чем будем работать?

- Как учиться эффективно и самостоятельно?
Основные принципы
- Как забирать максимум из любого обучения?
- Что делать, если курсы не проходятся до конца?

Первый модуль: как научиться учиться

Результат:

После этого модуля ты научишься учиться самостоятельно и узнаешь, как проходить курсы до конца.

Потому что навык учиться самостоятельно — очень важен в работе!

Второй модуль: ментальные блоки, которые мешают росту

С чем будем работать?

- Перфекционизм
- Страх ошибки
- Синдром самозванца
- Как не бояться больших клиентов и денег

Второй модуль: ментальные блоки, которые мешают росту

Результат:

После этого модуля ты научишься брать ответственность за работу и результат. Избавишься от страха неудачи, мыслей «я недостаточно хороша для этой работы» и «я недостаточно знаю».

Научишься отстаивать личные границы с клиентом, перестанешь действовать их страха.

Третий модуль: целевая аудитория

С чем будем работать?

- Кто ЦА вашего клиента? Простой способ анализа при помощи лестницы Ханта. Без тупых табличек!
- Боли, страхи, потребности — почему без их понимания никогда не сделать хорошей рекламы
- Все нюансы проведения проблемного интервью
- Как и зачем считать объем целевой аудитории?
- Какую стратегию продвижения выбрать в зависимости от ниши клиента и его целевой аудитории?

Третий модуль: целевая аудитория

Результат:

Целевая аудитория это то, с чего начинаются продажи в любом бизнесе. Ты разберешься, как ведут себя люди и почему они покупают. Ну или не покупают :)

Полюбишь анализ ЦА, он станет не просто пылящейся на диске табличкой, а инструментом, который помогает улучшить результат.

Четвертый модуль: изучаем рекламные площадки

С чем будем работать?

- FB
- VK, MyTarget
- Контекстная реклама
- ТикТок
- Продвижение TG-каналов через Яндекс.Директ
- Реклама у блогеров

Больше всего внимания будем уделять VK, Директу и FB

Четвертый модуль: изучаем рекламные площадки

Результат:

После этого модуля ты поймешь, что все рекламные площадки работают по единому принципу.

Перестанешь бояться изменений на рынке.

Разберешься, какую площадку предложить клиенту в зависимости от ниши бизнеса.

Пятый модуль: креативы и сильные офферы. Как продать любой продукт

С чем будем работать?

- Как сформулировать оффер? Основные принципы.
- Что такое цена привлечения клиента, как она связана с оффером и почему даже при хорошо работающей рекламе бизнес может быть убыточным?
- Как и когда менять офферы. Когда использовать бесплатные офферы и скидки
- Пишем продающие рекламные тексты на основе офферов
- Все, что нужно знать о креативах для разных каналов продаж

Пятый модуль: креативы и сильные офферы.
Как продать любой продукт

Результат:

После этого модуля ты научишься писать сильные офферы. Поймешь основные принципы их построения и сможешь оценивать офферы своего клиента.

Научишься грамотно использовать скидки в офферах.

Шестой модуль: аналитика и цифры

С чем будем работать?

- Основные принципы аналитики рекламы
- Что делать с этими цифрами из кабинета, на что обращать внимание и как все это анализировать?
- ROI, ROMI, LTV — что это и как это поможет рекламе?
- Практика на подсчет чисел для разных бизнесов

Шестой модуль: аналитика и цифры

Кейс. Зачем все это считать? Что произошло между?

До:

Пришло 34 новых подписчика
Стоимость подписчика 187,95₽

08:23



Так как в вк опыта нет, я думаю
что показатели ужасны ↵ 4 08:23

После:

Anastasiya German

Polina Murashko

Voice Message

Согласно с тобой полностью
Я потом это поняла, ещё
морально клиент давил. На
самом деле я за эту неделю
улучшила рекламу и она стала
работать лучше и приносить
результат хороший

15:48



Полина спасибо за поддержку

↵ 1 15:49

Шестой модуль: аналитика и цифры

Результат:

Научишься делать грамотную аналитику, а не просто залипать на цифры в рекламном кабинете.

Научишься считать основные цифры бизнеса и понимать, эффективна реклама или нет. И больше не зависеть от «средней цены подписчика».

Седьмой модуль: дополнительные инструменты таргетолога, чтобы увеличить количество заказов

С чем будем работать?

- Ретаргет. Как, когда и зачем его делать
- Чат-боты и воронки
- Догреваем и закрываем лидов. Какие способы работают, в зависимости от ниши

Седьмой модуль: дополнительные инструменты таргетолога, чтобы увеличить количество заказов

Результат:

Научишься еще эффективнее тратить бюджет клиента и делать так, чтобы лиды не сливались, а покупали.

Восьмой модуль: прописываем рекламную стратегию

С чем будем работать?

- Что такое путь клиента? Прописываем его для бизнеса
- Создаем воронку продаж на основе подсчетов. Считаем, сколько нам стоит клиент из каждого канала
- Учимся правильно рассчитывать и распределять бюджет, чтобы бизнес работал
- Создаем рекламную стратегию для любого бизнеса

В конце модуля — защита рекламной стратегии!

Восьмой модуль: прописываем рекламную стратегию

Результат:

Научишься писать работающие рекламные стратегии, разбираться в воронках и правильно распределять бюджет, чтобы бизнес работал.

И защитишь передо мной свою рекламную стратегию!

Девятый модуль: делегирование, организация работы и поиск клиентов

С чем будем работать?

- Как организовать все так, чтобы взять помощника и не сойти с ума. Организация всех файлов
- Поиск сотрудника и делегирование работы. Как не совершить тупых ошибок?
- Упаковка себя и поиск клиентов. Как их находить даже без кейсов? Обработка возражений и правильная переписка с клиентом

Девятый модуль: делегирование, организация работы и поиск клиентов

Результат:

После этого модуля ты научишься не только их закрывать клиентов, но и работать вдолгую.

Сможешь собрать мини-команду, работать с большими чеками и не вешаться при этом от количества работы.

Главный результат менторства

Менторство — уникальный микс моего опыта, благодаря которому у тебя в голове появится система, ты перестанешь сомневаться в своих силах и выйдешь на стабильные 300к в месяц.

Станешь профи в таргете и не будешь иметь конкуренции на рынке. У тебя будет понимание, по какой стратегии идти дальше и уверенность в себе, как в специалисте.

Цены и количество мест

Тариф без проверки:

10 мест, цена 20 000 рублей

Тариф с проверкой:

5 мест, цена 35 000 рублей

Напомню, что тариф без проверки — это полноценный тариф. И если вы будете совсем не уверены в своих ДЗ — их можно будет сдать на проверку в конце.

Цены и количество мест

Тариф без проверки:

10 мест, цена 20 000 рублей

Тариф с проверкой:

5 мест, цена 35 000 рублей

Предложение по цене действует 24 часа, до 21:00 среды. Цены в блоге будут на пять тысяч дороже.

А таких цен, как сейчас, не будет больше никогда. Это специальное предложение для первого потока.

Как попасть?

Нужно написать мне в *инстаграм* @polina_mu.rashko
Или в *телеграм* @polina_murashko

Обязательно укажите тариф! Отвечать буду всем с конца после лекции.

Чем раньше вы мне напишите — тем больше шансов попасть. Еще раз напомню, что уже через сутки цена поднимется на 5 тысяч. А следующий запуск — минимум на 10 тысяч дороже.

Есть ли рассрочка?

Я даю рассрочку от себя, не от банка — до 3 месяцев.

В индивидуальном порядке можем добавить несколько месяцев, это обсуждается, пишите:

Инстаграм @polina_mu.rashko

Телеграм @polina_murashko

Как забронировать место?

Если вы хотите попасть, но прямо сейчас не можете оплатить даже первый месяц рассрочки:

есть **возможность забронировать за собой место и цену за 3.00 рублей**. А остальное — уже в рассрочку.

Поэтому смело пишите мне в инстаграм или телеграм, обговорим все детали.

Когда старт?

Старт — 10 октября.

Окупится ли менторство? Если да, то когда?

В среднем мои ученицы окупают менторство через 1-3 месяца, в зависимости от уровня.

А еще ученицы пересматривают материалы менторства даже спустя год окончания. И отмечают, что после него другие обучения внедряются быстрее и лучше — т.к. есть система и структура.

Почему лучше не откладывать на следующий поток?

Потому что никто, кроме вас, вашу жизнь и карьеру не построит :)

Почему лучше не откладывать на следующий поток?

Кейс Карины @safruuusha которая взяла у меня два менторства с разницей в один год.



The screenshot shows a social media profile for the user 'safruuusha'. At the top, there is a back arrow, the username 'safruuusha', a notification bell icon, and a three-dot menu icon. Below this is a circular profile picture of a woman with long dark hair wearing a pink top. To the right of the profile picture are three statistics: '17' for publications, '244' for followers, and '190' for subscriptions, each with its corresponding label below. The bio reads 'Карина | сценарист сториз' and 'Контентщик с душой поэта'. At the bottom, there is a planet emoji followed by the text 'Распаковываю до мозга и создаю истории из вашей жизни'.

< safruuusha 🔔 ...

 17 244 190
Публикации Подписчики Подписки

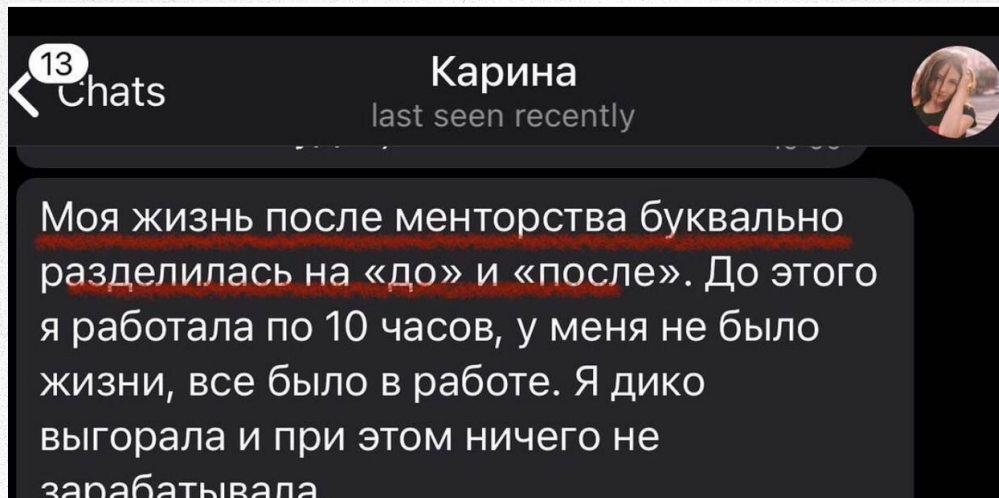
Карина | сценарист сториз
Контентщик с душой поэта

🪐 Распаковываю до мозга и создаю истории из вашей жизни

Почему лучше не откладывать на следующий поток?

Первое менторство: с чем пришла Карина?

Доход 30-40 тысяч, низкие чеки, работа по 10 часов, выгорание и усталость.



Почему лучше не откладывать на следующий поток?

С чем ушла Карина после первого менторства?

Доход 100к, делает работу спокойно, из жизни пропало ощущение горящих дедлайнов. Больше не берется за задачи, которые ей не нравятся!

И теперь я больше не берусь за те задачи, которые делают не хочу вообще. Поэтому из моей жизни сильно ушла прокрастинация. И как одно ДЕЙСТВИЕ, тот же отказ от скучных занятий, стоит больше всех моих размышлений и мыслей «если бы да ка бы...» Для меня это самое важное, важнее денег.

15:55

Зачем Карина пришла на второе менторство?

Потому что через год жизни в таком состоянии Карине захотелось еще большего масштаба!

С чем пришла: страх делегирования, не до конца выстроенная система работы, страх работать за процент от продаж.

С чем ушла: с желанием работать за процент, с четкой системой работы и пониманием кому, что и как делегировать.

Почему лучше не откладывать на следующий поток?

Поэтому если вы тоже хотите такого результата — пишите мне в *инстаграм* [@polina_mu.rashko](#) или в *телеграм* [@polina_murashko](#)

Напоминаю, что для всех вас до завтра 21:00 действуют специальные цены, которых больше никогда не будет на менторство.

Конец и ответы на вопросы

Желаю вам удачи и прийти к ощущению, что вы живете свою лучшую жизнь! Иначе зачем это все?

