



Продвижение в Инстаграм для педагогов

Работа с целевой аудиторией и отстройка от конкурентов



Все начинается с целевой аудитории



**В блоге нужно оставлять тех, кто “свой”
И прощаться с теми, кто “чужой”**



Для чего нужно знать свою аудиторию?

а) чтобы не задаваться вопросами: о чем написать пост и снять сториз

б) чтобы делать эффективную рекламу (а не создавать рекламные макеты из головы на выдуманные проблемы людей)

в) чтобы знать, что продавать своей аудитории, а не выдумывать продукты из головы (которые вашей аудитории нафиг не сдались)

г) чтобы вести весь свой блог в контексте того, что вы от и до понимаете свою аудиторию и говорите с ней на одном языке (тогда люди к вам потянутся, а не скажут: что я тут делаю вообще?)

Ошибки при работе с аудиторией



- самая главная ошибка - знать свою аудиторию не равно знать только ее возраст и пол
- ваш образ в блоге не соответствует вашей целевой аудитории

Примеры:

а) ваша аудитория - мамочки, а вы в сториз говорите: я ненавижу детей;

б) ваша аудитория те, кто хочет выучить английский и не может связать сейчас двух слов, а вы говорите о ком-то в раздражительном ключе: боже, как можно не знать, чем has отличается от have! позор!

в) вы работаете над постановкой голоса - но сами постоянно с кашей во рту и не можете связать двух слов

г) вы фитнес тренер, но сами не обладаете результатом, к которому хотят прийти ученики

Ошибки при работе с аудиторией

- постоянно хвалитесь своими достижениями (есть большая разница между: “смотрите, каких успехов нам удалось достичь с моим учеником Ваней; мы делали: раз, два, три” и “блин, я такой крутой педагог, смотрите как я его вытащила! без меня у него ничего бы не было”
- говорите на темы, которые не интересны аудитории
- не вовлекаете аудиторию в блог: не спрашиваете мнение, не даете опросов, не делаете тестов, не общаетесь в директе, долго отвечаете
- ставите вашу аудиторию выше себя и пытаетесь вести блог так, чтобы угодить (тут вы просто потеряете себя, свой стиль и быстро перегорите)
- не набираете новую аудиторию, но, при этом, хотите зарабатывать с блога
- редко рассказываете о своих услугах и ждете, что люди должны сами догадаться, что вы что-то там продаете

Что нужно знать о своей аудитории?

- география (из каких городов ваши подписчики, самая платежеспособная аудитория из Москвы и Питера)
- возраст (примерные диапазоны, дату рождения знать не надо. От возраста аудитории зависит цветовая гамма визуала, рекламные макеты, стиль постов и сториз)
- пол (это нужно для сближения с аудиторией через посты и сториз)
- проблемы (=боли) (показывает, с какими проблемами чаще всего сталкивается ваша аудитория)
- желания (показывает, о чем мечтает ваша аудитория, какую точку Б люди хотят достигнуть, от чего люди хотят избавиться, какой результат хотят получить)
- ошибки (с какими ошибками люди сталкиваются и что делают не так на пути к точке Б)
- страхи (чего боятся)
- возражения (отговорки, почему люди не делают то, что вы им говорите или почему они могут у вас не купить)

Что нужно знать о своей аудитории?

- география (из каких городов ваши подписчики, самая платежеспособная аудитория из Москвы и Питера)
- возраст (примерные диапазоны, дату рождения знать не надо. От возраста аудитории зависит цветовая гамма визуала, рекламные макеты, стиль постов и сториз)
- пол (это нужно для сближения с аудиторией через посты и сториз)
- проблемы (=боли) (показывает, с какими проблемами чаще всего сталкивается ваша аудитория)
- желания (показывает, о чем мечтает ваша аудитория, какую точку Б люди хотят достигнуть, от чего люди хотят избавиться, какой результат хотят получить)
- ошибки (с какими ошибками люди сталкиваются и что делают не так на пути к точке Б)
- страхи (чего боятся)
- возражения (отговорки, почему люди не делают то, что вы им говорите или почему они могут у вас не купить)

Немного про ошибки и боли



ошибки/боли бывают двух видов: общие и частные

- общие: (то, что можно отнести, в целом, к аудитории)

например: вы готовитесь к егэ за месяц до сдачи/вы не решаете тесты/вы не общаетесь со своим ребенком/родители не одобряют выбор вуза/учителя занижают отметки

- частные: (то, что можно отнести только к вашему предмету)

например: вы пытаетесь ставить опору на нос, а не на живот/вы хотите говорить на английском, но молчите как рыба/вы не понимаете разницу между метозом и мейозом/вы не знаете, где надо ставить нн, а где н/вы не в курсе внешней политики Александра 3



Шаг 1

Разведка своей текущей аудитории (география/пол/возраст/время/дни активности)

- если в вашем блоге **уже есть целевая аудитория**, то вы можете прямо сейчас узнать базовые характеристики
- базовую аналитику по аудитории можно узнать здесь (инструкция есть материалах к уроку)
- также можно воспользоваться сервисом Livedune (7 дней бесплатной подписки)+бот в Инстаграм @getparabot (рекомендую бота, стоит 200 рублей)



Шаг 2

Разведка своей текущей аудитории (а те ли люди у меня сейчас в подписчиках и что у них болит?)

Чтобы узнать, подходит ли ваша текущая аудитория под тех людей, с кем вы хотите работать и сколько их вообще, то советую написать им в директ и немного пообщаться (выделите под это день, но зато после этого вы будете четко понимать-кто сейчас на вас подписан и почему):

- пишем людям в директ и спрашиваем
- делаем опросы
- образцы на первый и второй пункт (есть в материалах урока)



Кого можно отписать после исследования?

- у кого в графе подписки больше 1000 человек и с этими людьми у вас нет никаких переписок/они вас не смотрят/не комментируют/не лайкают
- эти люди не ваша целевая аудитория (им не надо учить английский/петь/изучать математику/ставить речь/изучать химию/ итд)
- ваших коллег педагогов
- друзей можете оставить, если они вас не смущают
- все, кто у вас вызывает чувство скованности, зажатости, страха, стеснения=отписываем
- сервис для выявления ботов/массфоловеров и чистки их же (помогает, если у вас много подписчиков в блоге и нет времени все вручную изучать) - [инстаотписка \(сервис платный, но хороший\)](#)

Кого можно отписать после исследования?



Пара важных правил:

- если перед запуском рекламы у вас в профиле меньше 100 человек, пока никого не отписывайте. Как только запустите рекламу и будут приходить целевая аудитория, тогда и вперед (например, пришло 10 подписчиков, вы удаляете 5 старых, пришло 15, вы удаляете 10 старых. Тех, кого удаляете должно быть меньше новоприбывших)
- еще раз! не отписываем в день больше людей, чем подписалось
- если у вас профиль голый и там никого нет - не страшно, так можно (но об этом поговорим на уроке рекламы)
- лимиты по отпискам: если аккаунту меньше 6 месяцев, не отписываем больше 30 человек в час, если больше 6 месяцев, не отписываем больше 60 человек в час (если вы нарушите предыдущее правило, можно улететь в теневой бан - это тогда, когда ваша аудитория не видит вас)



Шаг 3

Если у вас еще нет аудитории в блоге

Ее с гулькин нос

Вам почти никто не ответил в директе на предыдущем шаге

Шаг3

Даже если с вами случился хотя бы 1 пункт из предыдущего слайда, это не должно допустить в вашу голову мыслей: ай, ладно, без этого обойдусь

Пропустите этот пункт - закройте всю дальнейшую работу

Если вы не уверены в том, что знаете свою аудиторию, то:

- идём на Ютуб, смотрим обучающие ролики на свои темы, читаем комментарии под роликами (что люди спрашивают, то у них и болит)
- читаем комментарии к постам конкурентов в Инстаграм
- читаем хайлайты “вопрос-ответ” у конкурентов в Инстаграм
- спрашиваем у своих друзей (кто похож на потенциальных клиентов)
- читаем комментарии в тематических группах ВК (особенно актуально для ЕГЭ и ОГЭ)
- сайты крупных онлайн-школ/курсов/проектов по вашей тематике в разделе кейсы (наши студенты) (там обычно пишут, с какой проблемой человек пришел, и с чем вышел)
- яндекс-исследования
- спрашиваем бывших учеников

Шаг 4

Фиксируем всё, что узнали о своей аудитории

- выписываем ошибки, которые делает аудитория (например, начинает петь без распевки/начинает подготовку к ЕГЭ за месяц до сдачи/родители вовремя не обращаются к логопеду, а потом обрастают проблемами в квадрате итд)
- выписываем боли и проблемы людей (у ребенка не выговаривается буква Р/ тяжело запомнить все слова на английском/часть С по химии вызывает шевеление волос на голове итд)
- выписываем все возможные страхи (например: я не сдам ЕГЭ и не поступлю, родители меня убьют; он не поступит в универ-его заберут в армию; я выйду на сцену петь и опозорюсь; я стану начальником-а меня засмеют, так как я заикаюсь)

Шаг4

Фиксируем всё, что узнали о своей аудитории

- выписываем желания и мечты (хочу сдать и забыть как страшный сон/хочу запеть и чтобы в караоке всех уделать/хочу, чтобы мой ребенок был самым лучшим в классе/хочу, чтобы поступить в лучший вуз страны/хочу, чтобы родители мной гордились/хочу, чтобы мой ребенок не был подвержен стрессу и не сходил с ума из-за сложности экзамена)
- выписываем возможные возражения (ой, я потом/ой, это тяжело/ой, не горит/ой, дорого/ой, я не смогу/ой, вы слишком слабый педагог итд)



Знание своей аудитории как облупленных

дает вам огромные возможности

для дальнейшей монетизации блога



КАК ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ КОНКУРЕНТОВ?

- отстройка по тематике блога
- +
• отстройка по тому, кто вы есть (отстройка по личности автора)

Отстройка по теме блога



- важность выбора ниши при запуске своего блога
- когда можно не нишеваться

а) у вас уже есть большая аудитория в блоге, которая привыкла к текущему формату

б) у вас уникальный продукт/услуга

в) вы работаете ТОЛЬКО в оффлайн

д) вы работаете по предметам:

математика/физика/химия/биология/русский/общество/вокал/речь/детское раннее развитие/логопед

е) вы упертый баран:)



Отстройка по теме блога

Еще пара правил:

- как нельзя нишеваться (например, на отличников в школе/на тех, у кого нет репетитора)
- узкое нишевание не равно “я теперь кроме них никому не могу продавать”
- расширять сегмент аудитории можно, когда у вас уже достаточно денег и, когда вы выжали из текущей аудитории весь максимум
- если вы ведете блог о 2х языках, лучше остановиться на чем-то одном (по крайней мере, на старте)
- в инстаграм нельзя быть одновременно педагогом по английскому, математике и русскому
- не надо изобретать велосипед, не нишуйтесь под то, что нужно единицам

Отстройка по теме блога



нишевание особенно важно для педагогов по английскому (высокая конкуренция)

- нишевание на детей (можно конкретный возраст), например: английский для детей
- нишевание на взрослых (можно конкретный возраст), например: английский для женщин/для подростков/для тех, кому за 50
- нишевание по конкретному предмету: ЕГЭ/ОГЭ/TOEFL (с последним будет сложнее)
- английский по песням/сказкам/книгам/комиксам
- английский для путешествий
- вокал/речь для женщин
- психолог по детским травмам/по самооценке/по страхам
- фитнес для женщин/мужчин/детей/подростков

Отстройка по личности



- каждый человек уникален
- да, вы тоже
- нет, даже, если вам кажется, что вы ничем не отличаетесь от других, то вы ошибаетесь
- да, я уверена в этом:)

Отстройка по личности

- Чтобы продавать через Инстаграм и чтобы люди хотели с вами взаимодействовать, недостаточно постить посты раз в сто лет и ждать лавину реакций (особенно, если вы работаете в конкурентной нише)
- Люди смотрят на людей, покупают у людей, тянутся к тем, кто похож на них
- Ваша задача: оставаться собой и показывать людям, какой вы человек. Те, кого вы устраиваете и кому вы близки-останутся, кого вы не устраиваете-уйдут
- Не надо хотеть нравиться всем, вы усложните себе жизнь

Ваша задача: быть собой, а не создавать вымышленный образ+не быть информационным справочником, а быть человеком, обладающим информацией

Как понять, какой вы человек?



- спросить себя
- сделать всё, что я покажу в следующих слайдах

Когда я говорю: всё, я, действительно, имею в виду всё:)

Как понять, какой вы человек?

- тест 1: <http://www.ecoach.by/ennea-products/tests/ennea144>
- тест 2: <http://test.brandme.agency/#/>, интерпритации лучше смотреть тут: <https://yulialos.com/archetypes/opisanie-arhetipov/ruler/#> (нажмите наверху на слово архетипы)
- тест 3: <https://socioniks.net/test/>

Разберем на моем примере

Я вас спросила, как вы меня видите? вот часть ответов

2. Я вижу тебя требовательным и очень грамотным экспертом в сфере продвижения учителей в онлайн просторах. Ты не любишь сюсюкаться, говоришь по делу и без воды. Ты не любишь, когда твои конкуренты суют свой нос в твои дела и разнюхивают твою методику преподавания. Ты прямолинейная и жёсткая.

14:26

2) Вас я вижу целеустремленной девушкой, которая может продать. По этой причине Вы обладаете тем, чего ещё нет у меня. Вы несёте полезную информацию, при этом у Вас привлекательная внешность. И создаёте качественные сторис. А ещё мне почему-то запали в память Ваши проводные наушники 😊 (я редко сейчас вижу людей с проводными наушниками))))

14:05

Я вижу тебя как женщину, которая ооочень много работает. Грамотная в своей области и жесткая. Как человека который любит чтобы все было четко и по пунктам.

Разберем на моем примере



Думаю, что ты трудоголик, и даже во время отдыха к тебе приходят идеи по работе, целеустремленная.

13:34

А вижу я тебя как человека, который знает то, о чем говорит, специалиста своего дела. Ты целеустремлённая и уверенная в себе личность, которая знает свои сильные стороны и двигается в нужном направлении)

14:15

Мне нравится манера твоего общения: бойкая, с юмором. Твои поддерживающие установки, примеры из жизни, рассуждения помогли мне справиться с некоторыми моими страхами. А ещё ты просто приятный человек с положительной энергией)

13:41

2) Уверенная и умеющая добиваться своего, стратег. Умеешь легко и просто донести мысль, без воды. Порой жёстко, да, но иногда только так и доходит))

14:17

Разберем на моем примере



По первому тесту, я первый тип

- идеалист, движет сильное стремление к правде, справедливости, морали
- перфекционист
- трудоголик
- организатор, любитель порядка, контроля, четкости, системности, дисциплины

Разберем на моем примере



По второму тесту, мой архетип “Правитель”+”Герой”

Воин, победитель, идеалист, гордый, смелый, отважный, агрессивный, принципиальный, стремится улучшить мир, отрицает все плохое.

Желание: доказать собственную ценность благодаря отваге и выходу из сложных ситуаций, достичь мастерства ради улучшения мира

Цель: доказать собственную компетентность, улучшив мир; спасти тех, кто в беде

Страх: проявить слабость, уязвимость, трусливость

Стратегия: стать максимально сильным и компетентным

Слабость: высокомерие, неумение успокоиться, излишняя принципиальность

Талант: компетентность, сила воли и храбрость

Известен как: воин, спаситель, солдат, супергерой, победитель, чемпион

Разберем на моем примере



Управленец, организатор, эффективный, квалифицированный, продуктивный, уверенный, ответственный

Желание: контролировать, создать преуспевающую успешную семью, компанию

Цель: создать процветающее, успешное общество

Страх: погрузиться в хаос, быть свергнутым

Стратегия: власть и управление

Слабость: авторитарность, неумение делегировать

Талант: ответственность, лидерство

Известен как: босс, лидер, аристократ, король, королева, монарх, политик, управленец

Разберем на моем примере



По третьему тесту, мой тип “Штирлец” (логико-сенсорный экстраверт)

- рационалист
- высокая трудоспособность, напористость
- борец за качество, надежность
- ценит время, пунктуальность, все по порядку и по полочкам
- не любит отвечать на вопросы: что будет завтра, когда ты это сделаешь?
- не любит непредсказуемости
- не может жить бесцельно, в хаосе, беспорядке
- заставляет людей трудиться



Если я продаю курсы для детей, для кого вести блог?

- если дети младшего возраста (до возраста ОГЭ), то ваша ЦА - родители
- в блоге вы должны закрывать боли родителей и затрагивать темы, в которых застревают их дети
- например: как считать до 10 это не боль родителя, а “как объяснить ребенку простыми словами счет до 10 - это боль родителя”;
- например: куда поставить язык, чтобы буква Р выговаривалась это не боль родителя, а: как научить ребенка выговаривать букву Р это уже ближе
- например: как считать столбиком это не боль родителя, а: как научить своего ребенка считать столбиком - это то, что нужно

Если я продаю курсы для детей, для кого вести блог?

- если дети старшего возраста (возраст ОГЭ+ЕГЭ), то ваша ЦА : дети/родители+дети/родители
- для кого вы хотите вести блог - выбор за вами, можно вести только на детей, можно только на родителей, можно на обе группы
- но! если вы выбираете вести на обе группы или на детей, то не забывайте в блоге постоянно напоминать: как к вам записаться/куда написать/сколько мест/сколько стоит/важно не только давать полезный контент, но и транслировать работу с учениками (ибо смотрят дети, но платят по итогу родители. И родители, видя классный контент должны всегда видеть и другое: как записаться к этому классному педагогу)
- периодически устраивайте прямые эфиры именно для родителей
- если вы готовите к экзаменам, то в контенте надо уделять внимание важности сдачи экзамена, а не просто полезному контенту (как важно поступить в вуз мечты/не умереть от страха на экзамене итд)



Домашнее задание

- определиться со своей ЦА
- если в блоге уже есть подписчики, то убрать из них лишних, кто не ваша ЦА
- пообщаться с 10-20 людьми и познакомиться поближе со своей аудиторией
- сделать анализ своей аудитории (шаблон анализа будет в материалах к уроку)