



**АССОЦИАЦИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛОВ  
ФИТНЕСА**

# **Продвижение и работа специалиста по питанию онлайн**



Правильная стратегия — залог успеха

Полина Гром

## ИМЕЮЩИЕСЯ ПОДПИСЧИКИ

- Повышение лояльности, доверия
- Переход в экспертность
- Бесплатные продукты
- Просьба к клиентам рассказывать о вас в соцсетях
- Репосты

## ПРИВЛЕЧЕНИЕ НОВЫХ ПОДПИСЧИКОВ

- Бесплатные продукты
- Привлечение через Reels, Tik-Tok, Дзен
- Платные и бесплатные методы продвижения

## ЛУЧШИЕ ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ НУТРИЦИОЛОГА

### ИНСТАГРАМ

- + Самая продающая социальная сеть
- + Легче всего показать свою экспертность
- + Наличие разнообразного контента
- + Множество методов для продвижения
- + Лояльная аудитория

### НО

- сложно продвигаться
- медленный рост аудитории
- нужно много времени на контент

### ТИК-ТОК

- + Быстрый рост аудитории
- + Бесплатное продвижение
- + Требуется меньше времени
- + Перегонка людей в инстаграм

### НО

- тяжелее показать свою экспертность
- крайне важна систематичность
- тяжело скоммуницироваться с аудиторией

# Особенности оформления профиля

---

- Ник, имя профиля
- Аватарка
- Шапка профиля
- Закрепленные сториз
- Описание профиля
- Визуал

## ПОСТЫ

- Экспертные посты
- Рецепты
- Рационы
- Разборы продуктов
- Результаты подопечных
- Разборы мифов
- Красивые тарелки

## СТОРИЗ

- Разборы рационов
- Быстрые советы по продуктам
- Лайфхаки
- Ситуации из жизни и работы
- Демонстрация работы
- Лайв-контент

## РИЛСЫ

- В кратком формате показать свою экспертность

## ПРЯМЫЕ ЭФИРЫ

- Ответы на вопросы
- Разбор конкретной тематики
- Приготовление блюд
- Разбор проблемы

# Контент в Тик-Ток

---

- Просто и понятно
- Красивая картинка, визуал
- Звук
- Доносить «неочевидные» вещи
- Давить на болевые точки аудитории
- Уникальность

**ЮМОР**

**ТОПЫ**

**РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ  
(АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ)**

**ЛАЙФХАКИ**

**ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ...**

**ЧЕГО НЕ НАДО ДЕЛАТЬ**

**ЧТО БУДЕТ, ЕСЛИ...**

## «УПАКОВКА»

- Создать продающий аккаунт
- Наличие красивой «обертки»
- Стабильный контент

## САМО ПРОДВИЖЕНИЕ

- Через рилсы и тик-ток
- Коллаборации с другими специалистами (марафоны, конкурсы)
- «Нарваться» на репост
- Взаимный пиар
- Таргет
- Хештеги, маслайкинг, комментинг
- Реклама у блогеров

## УДЕРЖАНИЕ АУДИТОРИИ

- Умение удивлять
- Стабильный контент
- Демонстрация своего роста как специалиста
- Интерактивы



- Чек-листы
- Гайды
- Онлайн-консультации (разовые, сессии)
- Разборы рационов, ответы на вопросы (в формате онлайн-консультации)
- Консультации в переписке
- Онлайн-ведение
- Марафоны
- Курсы

# Презентация услуг нутрициолога

---

- Указать на странице спектр услуг (закрепленные сториз, шапка профиля, ссылка на сайт)
- Показать свою работу в блоге (сториз, посты, краткие отсылки в видео)
- Разборы кейсов действующих клиентов и подписчиков

## ПРОГРЕВ АУДИТОРИИ

- Показать свою работу, результаты клиентов
- Ответы на вопросы
- Бесплатный продукт
- Прямые эфиры

### ЦЕЛЬ

Найти боль и показать, что эту боль вы можете закрыть

## ОБЩЕНИЕ В ПЕРЕПИСКЕ

- Не говорить о цене в первом сообщении
- Провести мини-опрос
- Предложить перейти в удобный мессенджер

### ЦЕЛЬ

Расположить к себе клиента

## ОБЩЕНИЕ В МЕССЕНДЖЕРЕ

- Анкетирование
- Вводные консультации
- Узнавание истинных потребностей клиента

## САМА УСЛУГА

- Показать ценность продукта
- Демоверсия вашей работы

## ТЕСТ-ДРАЙВ

- Наличие проблемы у клиента -> вы можете решить эту проблему -> «ваш продукт это решение проблемы»

## ГУГЛ-ДОКУМЕНТЫ

**БЕСПЛАТНО, УДОБНО, НАГЛЯДНО**



**АНКЕТИРОВАНИЕ**

**МАТЕРИАЛ ДЛЯ КЛИЕНТОВ**

**КОНТРОЛЬ И СИСТЕМА УЧЕТА**

**КОНСУЛЬТАЦИЯ**

**ВАШИ ЗНАНИЯ**

## АНКЕТИРОВАНИЕ

### Вводная анкета.

Пожалуйста, заполни анкету ниже - это нужно, чтобы ты мог(ла) достичь цель в максимально короткие сроки и без вреда для здоровья.

Как тебя зовут? ⋮ \*

Краткий ответ

Сколько тебе полных лет? \*

Краткий ответ

Какой твой рост и вес? \*

Краткий ответ

Есть ли у тебя какие-то хронические проблемы со здоровьем? \*

Развернутый ответ

Ты наблюдаешься у какого-либо врача постоянно? \*

Развернутый ответ

Сдаешь ли ты анализы крови на регулярной основе? Если да, то какие именно? \*

Развернутый ответ

Ты принимаешь какие-то лекарства или БАДы на постоянной основе? \*

Развернутый ответ

Есть ли травмы и перенесенные операции? Если да, то какие и насколько давно? \*

Развернутый ответ

## МАТЕРИАЛ ДЛЯ КЛИЕНТОВ

### ОТКУДА БРАТЬ БЕЛОК?



**Куриные яйца (в частности белок)**

Они содержат в себе весь спектр незаменимых аминокислот.



**Нежирное мясо птицы**

Курятина, индюшатина, утятина, гусятина.



**Нежирные части красного мяса**

Баранина, свинина, телятина, говядина.



**Морепродукты**

Тунец, сельдь, форель, треска, сёмга, лосось, палтус, скумбрия, окунь, мидии, кальмары, креветки, устрицы, осьминоги, крабы, лобстеры, раки.



**Молочные продукты**

Молоко, кефир, йогурт, творог, сыры. Эта группа продуктов содержит в себе также целый ряд витаминов и минералов, которые оказывают благотворное влияние на состояние иммунной и костной системы. А кисломолочные продукты увеличивают долю полезных бактерий и подавляют развитие потенциально опасных микроорганизмов.



**Протеин и протеиновая продукция**

Батончики, печенья. Это вкусный десерт к чаю и отличный источник белка, а также прекрасная замена сладкому.

Каждый приём пищи должен быть сбалансирован по белкам, жирам и углеводам. **То есть, желательнее, чтобы в каждом приёме пищи были и белки, и жиры, и углеводы.**

Наглядно это показано на тарелке здорового питания Гарвардской школы:



Идеальный приём пищи должен выглядеть так, как показано на картинке. В день таких приемов пищи должно быть, как минимум, 2.

**Режим питания (базовые правила составления рациона питания).**

- оптимальное количество приёмов пищи колеблется от 3 до 6. Для большинства людей оптимально 4-5 приёмов, включая небольшие перекусы;





## КОНСУЛЬТАЦИЯ

- Предварительное анкетирование
- Сама консультация  
Выявление противопоказаний, постановка целей и задач, разбор пищевого дневника, ответы на вопросы
- Наставления и выкладка рекомендаций

## АНКЕТЫ В ГУГЛ-ФОРМАХ

- Можно создавать под себя
- Фиксация информации
- Заполняет сам клиент

## ВВОДНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ

- Устный опрос
- Можно узнать больше информации
- Установка контакта с клиентом

## Взаимодействие с клиентами

---

- Общение в мессенджерах  
Телеграм, ватсап, зум.  
Как часто отвечать подопечным?
- Онлайн-консультации

# Как контролировать человека на онлайн

---

- **Отчеты**  
Сбор рациона, фото, скриншоты, пищевой дневник в гугл-формах, в печатном варианте.  
!!! Вы не должны постоянно напоминать
- **Поставь ультиматум**
- **Созвоны**
- **Система учета**  
Таблицы, графики, демонстрация работы клиента
- **Фото-замеры**

## Как удержать клиента

---

- Изначально понять исходную цель
- Продавать ведение на несколько месяцев вперед
- Ставить новые задачи
- Не вываливать всю информацию сразу
- Работать поэтапно