



РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ МАРАФОНА

РАБОЧИЕ СВЯЗИ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ
ПЕРМАНЕНТНОГО МАКИЯЖА В
INSATRGAM



МАРАТ АСЫЛБАЕВ

План марафона для мастеров ПМ

Рабочие связки для продвижения перманентного макияжа в Instagram

Программа

1. Занятие №1 – Продающая упаковка Instagram;
2. Занятие №2 – Продающий контент в Instagram;
3. Занятие №3 – Быстрый запуск рекламы в прямом эфире шаг за шагом;
4. Занятие №4 – Итоговый вебинар с пошаговым планом развития мастера ПМ и секреты эффективной рекламы.

Совет. Заполняйте пробелы на вебинаре, чтобы получить максимальный результат от участия.

Занятие №1 “Продающая упаковка”

5 заблуждений с которыми сталкивается каждый мастер ПМ

1. Будет портфолио и красивые фото – будут клиенты
2. Оформлю профиль в Instagram – будут клиенты
3. _____
4. _____
5. _____

Финансова цель на курс

После прохождения курса я привлеку: _____ клиентов со средним чеком _____ руб.
и заработаю _____ руб.

Что меня тормозит на пути к успеху?

- Окружение, которое не дает развиваться;
- Перфекционизм и желание все сделать идеально;
- «У меня это не сработало – значит это не работает».
- Неудачи и непонимание, что это нормально.

Совет. Вспомните, какие негативные убеждения бывают в вашей голове. Например, “продавать это плохо”.

Стратегический vs. Тактический маркетинг

Стратегический	1. Кто вы? 2. Какую ценность вы несете? 3. В чем ваша уникальность?
Тактический	1. Реклама; 2. Акции и скидки; 3. Ценовая политика.

3 моих ценности:

1. _____
2. _____
3. _____

Неклассический способ определения ЦА Марата Асылбаева

Отвечайте на эти 3 вопроса:

- Кто НЕ является вашей целевой аудиторией;
- Кому вы НЕ хотите продавать свои услуги;
- _____

Как клиент принимает решение?



6 причин, почему клиент меняет мастера ПМ

1. Стала больше / меньше зарабатывать;
2. Переезд в другой город;
3. Не понравился мастер к которому ходила в прошлый раз;
4. _____
5. _____
6. _____

Элементы продающей упаковки

1. Аватар;
2. Описание профиля;
3. Ссылка;
4. Актуальное;
5. Контент.

Какие 3 вопроса задает себе потенциальный клиент, которые заходит в ваш профиль?

1. Кто вы? Чем вы занимаетесь?
2. _____
3. _____

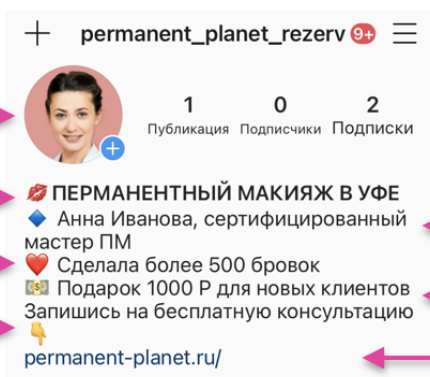
Пример продающего профиля:

Аватарка. Лицо человека с улыбкой, на заднем фоне нет лишних предметов

Название (Услуга + город / метро / район)

Отличительная особенность

Призыв к действию



Имя + Фамилия

Оффер

Ссылка

Домашнее задание занятия N°1

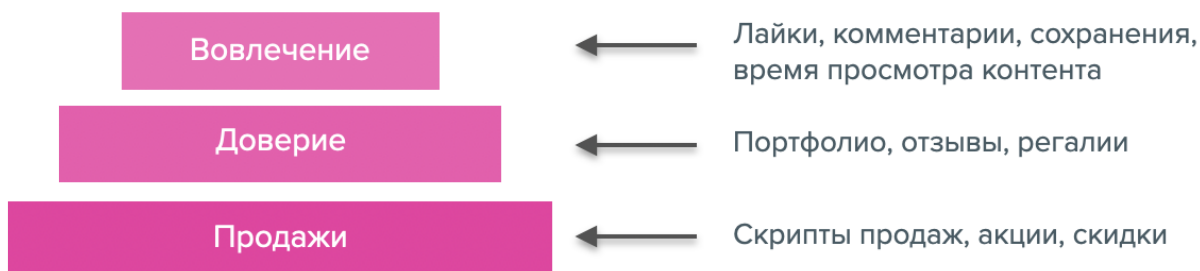
1. Сделать продающее описание профиля по структуре:

- Имя + фамилия;
- отличительная особенность;
- offer;
- Призыв к действию.

2. Отправить ссылку на доработанный профиль на странице с записью занятия N°1

Занятие N°2 “Продающий контент в Instagram”

Для чего нужен контент?



2 типа контента

Продающий	Отзывы; Портфолио _____ _____ _____ _____
Вовлекающий	Конкурсы и розыгрыши; _____ _____ _____

Что важно учесть при проведении конкурса?

1. Фото + надпись «перманентный макияж бесплатно»;
2. Механика: подписаться + поставить лайк посту + написать «участвую» и отметить 1 подругу.
3. Количество комментариев можно на 1 участника можно ограничить, а можно нет.
4. _____
5. _____

Лайфхаки

1. Дарите не брови бесплатно, а «веки» или «межресничку». Если понравится, то победитель запишется к вам на брови!
2. Всем участникам дарим скидку (пишем в Директ сообщение: _____

3. Итоги подводим с помощью генератора случайных чисел в Stories (например, <https://randstuff.ru/number>) или сервис @lizaonair.

Составляем текст конкурса

1. Кричащий заголовок или главный приз _____

2. Причина проведения конкурса _____

3. Призы за 3 места _____

Совет. Дарите реально ценные подарки, не жадничайте. Чем ценнее подарок, тем люди будут активнее.

4. Условия участия _____

5. Дата окончания _____

6. Призыв к действию _____

Порядок проведения конкурса

1. Публикуем конкурс;
2. Настраиваем рекламу на конкурс (будет на занятии №3);
3. Ежедневно напоминаем в Stories, что проходит конкурс;
4. Определяем победителя (<https://randstuff.ru/number>) или сервис @lizaonair;
5. Секрет №1 _____

6. Секрет №2 _____

Что делаем, если конкурс “не идет”

Домашнее задание занятия №2

1. Сделать пост с конкурсом:

- Обложка на которой написано «перманентный макияж бесплатно»;
- Карусель (в карусели отзывы);
- Срок проведения не более 7 дней.
- В тексте поставить хештег #планетаперманентакурс1

2. После размещения просим 2-3 подруги, чтобы поучаствовали в конкурсе (для видимости движухи);

Раздаточные материалы на странице с занятием:

Ты узнаешь:

- ✓ Виды и примеры эффективного контента;
- ✓ Как создать контент, который продает.

Результат занятия:

Ты напишешь продающий пост, который набьет твой календарь записью на неделю вперед.

 Скачать рабочую тетрадь

 Canva.com – скринкаст по созданию баннера

 Шаблоны баннеров в PNG и пример текста конкурса

 Шаблоны баннеров в сервисе Canva

Домашнее задание

Занятие №3 “Быстрый запуск рекламы”

Чек-лист запуска рекламы:

1. Перевести аккаунт в «бизнес» («профессиональный»);
2. Создать пост для акции;
3. Выбрать место назначения _____
4. Создать аудиторию (География (радиус от _____ до _____ км);
5. Выбрать смежные интересы: _____

-
6. Добавить понятное название аудитории: _____
-

7. Указать бюджет от _____ до _____ Р в день;
8. Длительность от _____ до _____ дней;
9. Добавить карту оплаты.

ГОТОВО!

Недостатки рекламы через кнопку продвигать

Недостаток №1 _____

Недостаток №2 _____

Недостаток №3 _____

Что может не пропустить модерация?

Домашнее задание занятия №3

Запустить рекламу на конкурс с бюджетом от 200 до 500 Р в день и сроком до 7 дней.

Занятие №4 “Итоговое занятие с пошаговым планом развития мастера ПМ и секретами эффективной рекламы”

Секрет №1 _____

Секрет №2 _____

Секрет №3 _____

Секрет №4 _____

Секрет N°5_____

Какую рекламную “связку” использовать в зависимости от цены:

Цены до 2500 Р	
Цены от 3000 до 5000 Р	
Цены от 5000 до 8000 Р	
Цены от 8000 Р	

ТЫ БОЛЬШАЯ МОЛОДЕЦ, ЕСЛИ ДОШЛА ДО ЭТОГО
МЕСТА! УВАЖАЮ И РЕСПЕКТ!