

Вопросы, которые помогут вам рассказать о себе ярко, просто, ПОНЯТНО

Текст о себе — ваша визитная карточка на сайте, в соцсетях, на любом агрегаторе и на живых встречах предпринимателей. При этом именно рассказ о себе даётся людям сложнее всего — даже профессиональным копирайтерам. В этом материале я даю структуру такого текста и вопросы, которые помогут вам рассказать о вашей работе.

Подсказка: для сбора ответов помогает простое проговаривание мыслей вслух. Можете посадить рядом любого человека, кто готов по-дружески побыть с вами в этот исторический момент.

Это может быть коллега, партнер, даже ребенок (того возраста, в котором они уже способны не просить еду и мультик каждые пять минут). Наличие того, кто готов просто послушать, помогает не отвлекаться, а вдохновенно набросать нужную информацию.

Важно: **На каком языке разговаривать?**

Прошли те времена, когда в описаниях на сайте или, тем более, соцсетях, можно было выкладывать кружева научноязычных описаний. Сейчас их никто не будет читать.

Давайте говорить проще. Я не говорю о фамильярностях или разговоре на “ты”, ни в в коем случае. Но, пожалуйста, давайте рассказывать так, как если бы перед вами были настоящие живые люди — пара-тройка ваших реальных клиентов, с которыми бы вы вели беседу.

Я предлагаю собирать текст по блокам продающего (а вернее — последовательно рассказывающего о вас) лендинга. Идем последовательно по пунктам:

1. Кто вы (помогаю кому / с какой проблемой / с помощью чего)
2. Кто ваши клиенты (что они сейчас чувствуют, делают или не могут делать, что говорят себе о проблеме, что говорят другим)
3. Результаты работы со вами (вот что меняется уже с первых встреч)
4. О вас как о человеке (что-то, что уместно и комфортно показать, в том числе первое образование)
5. Отзывы
6. Цены
7. Как будем работать
8. Ценность вас как специалиста (для меня важно, чтобы..)
9. Ответы на вопросы
10. Контакты

Первый экран

Фамилия, имя

Профессия

Попробовать описать одной фразой: что я делаю, для кого, с помощью чего

Как можно коротко и ёмко назвать вашу ценность для клиентов?

Опишите простым языком – в чём заключается ваша деятельность? – так, как если бы вы рассказывали человеку, далёкому от вашей деятельности

Если пока ничего не приходит на ум, не страшно. Переходите к следующим вопросам, а необходимая фраза, скорее всего, найдется по пути.

Примеры для вдохновения:

- Ваша личная страница за 10 дней. Сайты-визитки для тех, кто работает на себя.
- Профессиональное взаимодействие с обществом. Меняю мир с единомышленниками.
- Редактор. Придаю вашим текстам красоту и структуру.
- Психолог, преподаватель МИП. Помогаю найти ваш путь реализации себя в психологии и в жизни.
- Помогаю выйти из выгорания. Почувствуйте жизнь вместо постоянной усталости.
- Коуч перемен. Помогаю ощутить личную силу на этапе перемен и получить от них кайф.
- Вдохновляю заниматься живописью. Сокращаю ваш путь обучения изобразительному искусству.
- Психологические беседы, направленные на решение. Со мной вы поймете, что с вами всё так.
- Копирайтер. Эмоциональная клавиатура для вашего бизнеса.
- Консультирую: взаимоотношения с собой и другими, развитие женственности.
- Трансформационный коуч. Помогаю выстроить гармоничные отношения в семье, с друзьями, на работе и в первую очередь с собой.

Для кого я работаю

Хорошо бы дать людям возможность узнать себя в самом начале текста. Это потом можно рассказать про свой путь и знания, но сейчас – про ваших клиентов.

Фактически это **точка А**: с какими проблемами можете помочь, с чем помогаете справиться, что решить?

Расскажите о людях, которые к вам приходят. Кто они? чего хотят?

Зачем они к вам приходят? Надо описать ИХ словами, привести примеры – как они сами называют свои проблемы

Кто ваши идеальные клиенты?

Держите вопросы с примерами ответов, которые помогут вам продумать этот блок

ПРИМЕР (ниша – психологические консультации для девушек и женщин, которые устали уставать)

Кто она, кто ваша клиентка?

Женщина 30-45 –
постоянно в гонке,
Усталость – мое второе имя
ощущение, что делаю недостаточно,
работа не особо радует,
или в процессе смены деятельности.
Есть дети, и это непросто – или есть члены семьи, о которых надо заботиться
сама зарабатывает на себя,
Семья только подкидывает задач
Материнство тяжело дается
ведет соцсети,
тихо мечтает о больших проектах,
но боится нагрузки, ответственности и перемен,
чувствует себя “уточкой” и “улиточкой”

В чем ее проблема

В детстве называли ленивой, не особо ценили и хвалили
Себя ставит на последнее место по приоритетам
Ответственная по отношению к другим, но не к себе
Не понимает, чего хочет

Что предпринимает

Интересуется психологической литературой
Ходила к психологу, не помогло
Берет курсы по саморазвитию, но забрасывает

Чего хочет

Понять, что с ней не так,
Вернуть силы
Не уставать
Жить с хорошим настроением
Перестать всё время нервничать

Не срываться на близких

Что ГОВОРИТ себе и другим об этой проблеме

Жизнь – сложная штука
А кому сейчас легко
Но это же у всех так?
На мне всё держится

Что ДУМАЕТ о проблеме

Да чтоб вы все провалились
Нет, я люблю своих близких
И ребенка люблю
Но как же я устала

Что ОЩУЩАЕТ

Усталость от гонки
Растерянность от череды обязанностей вечных и непрекращающихся
Всегда делаю недостаточно
Чувство вины за то, что мало уделяет времени ребенку, семье, дому (хотя!)
Стыд за то, что не зарабатывает столько, сколько хотелось бы
Тревога, что что-то пойдет не так

Что хочет сэкономить

Трат на долгую терапию

Чего хочет избежать

Дополнительной любой нагрузки, потому что и так не вывозит
Пустой траты времени

Что хочет почувствовать

Легкость, свободу, комфортное одиночество, понимание, что она молодец в целом-то

Кого вы НЕ берёте в работу?

Что вы НЕ делаете на консультациях?

Что можете дать

(точка Б: что в итоге работы с вами – куда ведете, какие результаты получаете)
С каким результатом уходят клиенты?

Кейсы, примеры ваших работ, результаты, которыми вы гордитесь

Держите вопросы с примерами ответов:

Что клиентка сможет СДЕЛАТЬ, когда поработает со мной

Делать “хорошую маму” – а маме должно быть хорошо
Размельчить “батоны” больших дел на крошки – и начать с крохотных дел
Разрешать себе выбирать свой комфорт, свои приоритеты
Подключать семейство к домашним делам
Находить себе помощников, в принципе обращаться за помощью
Забивать на необязательные дела, чаще отдыхать
При этом не падать в прокрастинацию, вовремя делать важное
Говорить с близкими о том, что беспокоит
Начать заниматься такой двигательной активностью, которая в кайф
Вернуться к забытым, но приятным хобби – рисование, вязание, коньки, – что у вас?

Что сможет ПОЧУВСТВОВАТЬ, когда поработает со мной

Перестать испытывать чувство вины за заботу о себе
Любопытство вместо тревоги
“Испытание или приключение? – Приключение”
Удовольствие от мелочей
Ощущение игры вместо каторги
Смелость пробовать новое и отказываться от старого

Обо мне

Каким образом ваш клиент выберет вас? Психологи избавляют от депрессии, коучи ведут к успеху, а копирайтеры пишут тексты. Если у всех одно и то же, то, получается, остаётся один фактор — цена?

Люди выбирают тех, с кем видят совпадения. Текст помогает найти «своих» людей, если наберётесь смелости рассказать о себе чуть больше, чем «услуги-цены-контакты»

Здесь важно не то, что вы делаете, а что любите во всём этом. Что для вас действительно ценно в вашей профессии?

Также можно рассказать вот о чем:

- Пара личных фактов (живу в... замужем – сингл-мама, воспитываю троих детей и собаку)
- Первое образование – и что оно мне дало.
- Как давно в профессии
- Расскажите о самом начале деятельности
- Почему пришли именно в эту профессию
- Что нравится
- Что вас отличает от других
- Профильное образование и опыт – если длинный список, можно скрыть в кнопку “Подробнее” на сайте

Методы

(как работаю)

Штука в том, что простое перечисление ваших методов, скорее всего, ничего не скажет вашим потенциальным клиентам. Поэтому, если вы хотите рассказать о них, то стоит делать это только с точки зрения пользы для человека.

Примеры:

- Я выбрала нарративный подход, потому что увидела его эффективность и бережное отношение к людям.
- Юнгианская психоаналитика отлично работает, когда надо показать, как на вас влияет общество и его установки.
- Техники ОРКТ (ориентированная на решение краткосрочная терапия) позволяют максимально быстро “вытащить человека из ямы”, помочь в текущем моменте.
- Использую техники экспоненциального коучинга, которые позволяют достичь глобального прорыва во всех сферах жизни.

Отзывы

Это важная часть, потому что есть клиенты, которые записываются к новому специалисту только если видят хорошие отзывы. Конечно, не все подходы допускают брать отзывы с клиента. Вот как решают вопрос с отзывами другие:

Кто-то берет отзывы с клиентов, которые проходили какие-то марафоны или групповые мероприятия или вебинары.

Кто-то публикует отзыв с согласия клиента, меняя его имя и фамилию.

А кто-то вместо отзывов публикует виртуальные кейсы – вводят вымышленного героя и на нем показывает этапы работы и результаты.

Есть ли у вас какие-то клиенты-звёзды – медийные, известные? (если есть разрешение от них)

Есть ли у вас примеры клиентов с особыми достижениями, которые они получили благодаря вам / (конечно, если есть возможность рассказать про них)

Цены

Стоимость за час – или как вы работаете? За 50 минут? За 1,5 часа? Работа с парами?

Онлайн-офлайн?

Есть ли бесплатный установочный созвон?

Важная-важная вещь: если есть групповые занятия, их стоит расписывать на ОТДЕЛЬНОЙ странице, причем полностью описать по данной схеме

Как будем работать

(этапы – сначала вот это, потом переходим к этому и т.д)

В чем ценность работы именно с вами

Что отличает вас от коллег?

Кто, по-вашему, является вашими основными конкурентами **за бюджет ваших клиентов**?
Чем вы от них отличаетесь?

Что вы любите больше всего в вашей работе, что вас радует в процессе?

Что для вас ВАЖНО в работе?

Что говорят о вас клиенты – те, с которыми вы успешно работали?

Есть ли у вас какие-либо награды, регалии? (премии, рейтинги, грамоты, медали, кубки, благодарственные письма)?

Есть ли публикации о вас?

Есть какие-либо важные факты из вашей биографии или профессиональной деятельности, которые вы хотели бы сообщить вашим клиентам на сайте?

Вопросы-ответы

Это одна из самых важных частей текста о вас. У ваших потенциальных клиентов может быть куча незаданных “дурацких”, “банальных” (нет) вопросов, которые многие постесняются или просто не захотят задавать, и именно поэтому так никогда и не обратятся к вам.

Поэтому стоит собрать эти вопросы заранее и ответить на них у себя на странице.

Какие самые частые сомнения / возражения у клиентов?

Есть ли какие-то часто задаваемые вопросы у клиентов про вашу работу или в принципе про вашу сферу деятельности?

Подсказка: это могут быть вопросы не про вас, а в принципе про сферу вашей деятельности: нужно ли мне к психологу, если у меня нет запроса? Как проходят сессии? и пр.

Заключительная фраза

Цель таких текстов о себе — не только рассказать об услугах. Приглашайте людей связаться с вами, записаться на бесплатную встречу-знакомство, подписаться на вашу страницу, задать вам вопрос.

Если это лендинг, разместите ссылку на переход в мессенджер — это эффективнее, чем форма обратной связи. Можно добавить свою фотографию и ссылки на соцсети, если вы их ведёте.

Внимание

Вы можете написать такой текст сами – или прийти ко мне, и мы его напишем за час. Это стоит 14 000 рублей, здесь подробнее:

<https://olesyazayko.com/web>

Здесь методичка, как выбрать нишу и написать текст о себе с помощью ИИ

<https://olesyazayko.com/specialization>