

День 2 - Видео #1 «Клиенты need»

Клиенты нужны всем! Клиенты нужны всем!

В прошлых видео мы начали с тобой погружаться в мир маркетинга.

Благодаря пониманию этого я сам отправился в свое первое путешествие длиною в 6 месяцев, где успел пожить в 5 странах. Это была моя первая зимовка. Во второй же раз я улетел на 7,5 месяцев. Эту зиму я прожил в Сочи ;)

>> Тут можно нарезки с путешествий вставить ..

Это то, что дало понимание маркетинга именно мне .

Для моих же клиентов, кто ко мне обращался - это колоссальная прибыль.

>> Тут можно нарезки с видео отзывов вставить ..

За эти годы мне удалось помочь большинству предпринимателей запустить проекты. Это и онлайн школы или консалтинговые услуги.

Клиентами большинства проектов, в которых я работал, являлись начинающие предприниматели.

И когда мы изучали их проблемы, то у большинства из них, да практически у всех, одна и та же проблема — они не умеют генерить клиентов. Ну или делают это дедовскими и очень энергозатратными способами.

Возьмем для примера риелторов - специалистов по сделкам с недвижимостью.

Они специалисты в своей сфере. Они умеют подобрать для клиента нужное ему жилье, сопроводить все юридически, консультируют на каждом из этапов, НО..

Чтобы найти себе клиентов - они либо занимаются расклейкой объявлений на дома, либо выкладкой объявлений на Авито (зачастую несуществующих объектов).

А кто-то звонит в холодную. На дворе почти четверть 21 века. Seriously?

Мне кажется это самое не благоприятное занятие. Но.. тоже дает результат.

Вот только какой ценной.

Некоторые начинающие предприниматели, вообще только и сидят на рекомендациях. Например, по наблюдению в одном из наших проектов, я говорю сейчас про видео-графов..

У нас были с 10-к тысяч человек, которые нуждаются в клиентах.

Но помимо очевидных сфер - это те, кто продают товары, онлайн-курсы и пр.

Но возьмем любую сферу - контент-мейкеры (фотографы, видео-графы), специалисты по сделкам (те, кто помогает купить/продать или сдать/найти в аренду авто/недвижимость и т.д.), бьюти индустрия (маникюр, педикюр, стрижки).

Эксперты - психологи, тренеры (онлайн-школы). Блогеры.

Всем нужны клиенты!

Причем всем нужен стабильный поток клиентов

Клиенты нужны всем!

Возьми любого, у кого есть твердый навык, нужны ли ему клиенты. Тебе ответят ДА!

Более того, каждый хочет иметь СТАБИЛЬНЫЙ ПОТОК клиентов. Где ты, одним нажатием кнопочки, получаешь столько клиентов, сколько тебе нужно.

Маркетинг - решает этот вопрос.

НО без какого этапа не может существовать маркетинг?

— Правильно, без этапа знакомства.

А это именно то, что:

- а) привлекает внимание
- б) вызывает интерес
- г) получает контакт (для продолжения коммуникации с потенциальным клиентом).

Теперь вопрос: "Какой твердый навык можно освоить, чтобы:

- а) начать вливаться в мир маркетинга, освоив первую его ступень
- б) чтобы этот навык решал задачу первого этапа — привлечение внимания, вызов интереса, взятие контакта.

РЕКЛАМА! (вставить Дудя)

Это то, что привлекает внимание ("привет я тут есть"), вызывает интерес за счет "цепляющих текстов", и предлагает выполнить действие (подписаться, перейти, кликнуть).

Как в ситуации с нашей же героиней, тут тоже нужно будет выбрать стратегию.

МОЖНО СИДЕТЬ И ЖДАТЬ У МОРЯ ПОГОДЫ, как делают некоторые дамы типа *"моя любовь меня сама найдет"* ;)

И сидят такие дома на диване, глядят с кошку.. а по щеке течет слеза.. ;)

Либо пойти по-другому пути — выбрать место, где много потенциальных ухажеров, пойти туда и показать себя.

Если мы возьмем это место с точки зрения рекламы для бизнеса, то..назови мне первое что приходит тебе на ум. Какая соцсеть на твой взгляд самая подходящая для этого?

Да, именно! В инстаграме есть ВСЕ!

И хороший способ решающий задачи привлечения внимания, вызова интереса, и сбора контактов (получение заявок для бизнеса) - это таргетированная реклама в Инстаграм.

Наверняка все ее видели - это выглядит так (вставка картинки) или так (вставка)

Многие думают что это сложно, что чуть ли не надо там программировать.. много там всяких технических штучек.

Но на самом деле "технические штучки" - это самое простое в этом деле, если делать по инструкции.

Куда интереснее и увлекательнее придумывать стратегию для этого. К тому же гораздо ценнее!

Что касается рекламы, можно делать унылое скучное г@ из разряда: *"девушка, а можно с вами познакомиться"*, а можно подойти к этому делу креативно, когда ты красивоходишь в заведение и машешь такая волосами - эффектно

≥ (вставить - вырезка из фильма девушка машущая волосами в клубе).

Но о самой стратегии таргетированной рекламы, мы поговорим в следующем видео, а пока...

Давай поговорим о таргетинге в Инстаграм с точки зрения освоения твердого навыка, что поможет нам УЖЕ начать зарабатывать находясь в любой точки мира.

При этом СТАБИЛЬНО!

Скажи...

Знаешь ли ты тех, кто уже работает на удаленке? Чем занимаются эти люди?

Лично я знаю ряд профессий и главное - это их отличительные черты.

Одни продают время - это личные помощники, администраторы, технические помощники.. Некие такие многорукие многоноги.

Другие продают что-то по сдельно.

Но здесь есть нюансы.

Например есть дизайнеры, сайтоделы, чат-ботеры — это как правило те, которые берут деньги за проделанную работу (результат).

В одном случае — это стабильность, НО.. на работу может уходить весь твой день и при этом очень низкая оплата.

В другом —это более высокий чек, НО.. НЕТ стабильности. Если твой заказчик уже сделал с тобой сайт, то вряд ли он к тебе обратится еще за 10-тью.

Вот и приходится жить от клиента до клиента.

Но то, что бизнесу нужно будет всегда и на постоянной основе — это реклама!

— Это то, что напрямую влияет на прибыль в бизнесе.

Ты можешь найти несколько клиентов и зарабатывать с каждого в среднем 15-25 тыс рублей. Конечно можно и с одного проекта зарабатывать 100 тыс, но мы сейчас говорим пор новичков.

Можно найти 2-3 проекта и зарабатывать 30-75 тыс рублей. Причем постоянно, т.к бизнесу постоянно нужна реклама.

Ну а дальше, можно будет предлагать и другие инструменты маркетинга, которые позволят твоему клиенту (его бизнесу) получать больше прибыли, а это и тебе больше денег принесет.

Но об этом будет отдельный блок..

В след видео мы поговорим конкретно о стратегии таргетированной рекламы. И какие этапы есть конкретно в этом навыке (профессии).

И ты поймешь, что технические штучки, типа "нажимания на кнопки, разбирательство в рекламном кабинете Facebook" - это не самое важное.

Ты увидишь ЧТО такое таргетированная реклама глазами маркетолога, а не технаря процессника.

Именно поэтому ты сначала смотрел предыдущие видео (или мы тебе показали пред видео). Чтоб ты не превращался в технаря, которыми кишит рынок.

А чтобы к делу ты подходил как ПРОФИ, видя всю картину целиком и понимая какую ценность ты несешь. Что и для чего ты делаешь.

ОСВОИВ ТАРГЕТИРОВАННУЮ РЕКЛАМУ как СПЕЦ (профи) - тебе не нужно будет бегать за клиентами.. жить от клиента до клиента..

Ты можешь взять несколько и работать с ними несколько лет, выстроив и упорядочив свою работу, работая с теми проектами что тебе нравятся!

В следующем видео я покажу тебе стратегию настройки таргетированной рекламы и какие этапы она включает включает в себя.

Это будет интересно, вот увидишь. Там вообще ничего сложного.

Ну что, ты ведь хочешь освоить инструмент по привлечению внимания аудитории?

Введи ключевое слово "СТРАТЕГИЯ" и переходи к просмотру следующего видео.

— КОНЕЦ ВИДЕО —

В ТЕКСТ НУЖНО БЫ ЮМОРА БОЛЬШЕ ДОБАВИТЬ И ЛЕГКОСТИ!

p.s.: Также в этом видео можно добавить Катю HRи она скажет, что очень много людей ищут таргетологов.

Или можно добавить из видео интервью с Антоном где он говорит, что уже 5 лет работает с одним клиентом. и что этот клиент ему принес уже более 1 млн руб.

x-x-x-x-x-x-x-x-x-x

То, что было ранее в тексте.

Какие плюсы есть в первом сегменте? (время vs деньги) стабильно, но много времени

Основной плюс - это стабильность.

Но есть и минусы - как правило, это минимальная оплата труда (10-15-20 тыс). Ну а также, вашим временем управляют - могут дернуть когда надо, озадачить чем-то и т.д.

Плюсы во втором сегменте? (результат vs деньги) больше бабла в единицу времени

Это более оплачиваемая работа на единицу времени.

- Тут ты сам планируешь свое время и распоряжаешься им. Главное сделать все в срок.

- А также у тебя есть своя зона ответственности, которую ты делаешь согласно ТЗ. т---
???

Минусы — Нет стабильности живут от клиента до клиента. Потому что не так часто компаниям нужен новый сайт - сделали, ок мы заплатили. Нужно будет еще - обратимся. То же самое и с дизайном. Можно разово заказать дизайн пак и потом просто переделывать картинки.

Но что бизнесу нужно будет всегда и на пост основе?

Это то, что напрямую влияет на прибыль в бизнесе. А именно - это реклама.

Ты можешь найти несколько клиентов и зарабатывать с каждого в среднем 15-25 тыс рублей. Конечно можно и с проекта зарабатывать 1000 тыс, но мы сейчас говорим для новичков.

Можно найти 2-3 проекта и зарабатывать 30-75 тыс рублей. Причем постоянно, т.к бизнесу постоянно нужна реклама.

Ну а дальше, можно будет предлагать и другие области маркетинга, которые позволят твоему клиенту - его бизнесу получать больше прибыли, а это и тебе больше денег принесет.

Но об этом будет отдельный блок..

А в след видео мы поговорим конкретно о стратегии таргетированной рекламы. И какие этапы есть конкретно в этом навыке (профессии).

И ты поймешь, что технические штучки нажимания на кнопки - не самое важное. Ты увидишь что такое таргетированная реклама, глазами маркетолога, а технаря процессника (именно поэтому ты сначала смотрел предыдущие видео).

ОСВОИВ ТАРГЕТ РЕКЛАМУ тебе не нужно будет бегать за клиентами от клиента дло клиента, ты можешь взять несколько и работать с ними несколько лет, выстроив и упорядочив свою работу, работая с теми проектами что тебе нравятся!

p.s.: Также в этом видео можно добавить Катю HRи она скажет, что очень много людей ищут таргетологов.

0

0