**Занятие 17**

**- Алло.**

- Алло.

**- Привет.**

- Привет.

**- Готова, да? Меня хорошо слышно? Всё. Супер. Поехали сначала с профиля. В этот раз нормально текст деятельности вспомнил?**

- Сейчас открою, минутку. Да. Всё ок.

**- Так. А о себе?**

- Да. Тоже.

**- Тоже. Т.е. ему просто перечислить: начинающий копирайтер. Нормально будет, да?**

- Да-да. Нормально.

**- Отлично. Так… фотки я вроде бы заблокировал все.**

- Да, по-моему, всё там.

**- Всё. Супер. С профилем всё, теперь группа.**

- Так. С текстом первый момент.

**- Это который о себе? Ой, описание который?**

- Да. Описание группы. Скажи мне, что ты подразумеваешь под предметной областью?

**- Так… Предметная область… сейчас, подожди. Сфера деятельности, направление деятельности.**

- Так, отлично, а чем тебе не приглянулась сфера деятельности?

**- Как-то предметная область… не знаю.**

- Она не выражает того смысла, который ты хочешь донести?

**- Нет. Я просто больше привык к слову предметная область.**

**-** Хорошо. Как ты думаешь? Кто-нибудь из простых смертных привык к слову предметная область?

**- Вообще-то, я думал, что да. То, что ты меня сейчас спросила, что такое предметная область – я, как раз, и как бы…**

- Ну современное написание курсовых работ в институте, может, мне и было знакомо это словосочетание, но с тех пор его больше никто, нигде, никогда не употреблял. Поэтому я думаю, что всем остальным людям оно будет не понятно, по меньшей мере, и отпугивать их, как минимум. Так что его надо заменить везде, где оно у тебя используется. А оно используется у тебя несколько раз.

**- Значит, предметная область заменить на сферу деятельности?**

- Ну, например, на сферу деятельности. На любое другое, более близкое к простым смертным, выражению.

**- А какие ещё могут быть? Просто для меня предметная область была нормальная.**

- Ниша, например.

**- О! Точно. Какие ещё могут быть варианты?**

- Вид бизнеса.

**- Направления бизнеса.**

**-** Ну направления бизнеса, род занятий. Всё, что угодно. Будет понятнее. Давай по порядку. «Меня зовут Трофим, я пишу рекламные тексты. Продать вашу услугу, донести ваш идеи, выделить ваши отличия». Выделить отличия – не очень корректно. Описать или донести - лучше.

**- Так, это у нас первый блок.**

- Да.

**- Выделить на… как сказала?**

- Описать или донести, показать. «Другое целевое действие»… что ты имел в виду?

**- Это либо получить подписку, либо заказать звонок.**

- Побудить к действию тогда, да?

**- Да.**

- Побудить читателя к нужному действию.

**- Побудить читателя к нужному действию, да?**

- Да. Дальше… «работаю в сфере IT». Тебе скобки можно убрать.

**- Это был первый блок… второй, да теперь?**

- Да.

**- Скобки просто убрать?**

- Да. Просто убрать можно скобки. Текст можно оставить. «Работаю в сфере IT в ролях…» Это не нужный знак препинания. «Поэтому справлюсь с текстом». Тут нужно подчеркнуть, что это твоя сильная сторона, а не просто… Тут нет, при прочтении, понимания того, что ты хочешь эти темы просто выделить, а не на них ограничиться.

**- Так…**

- Поэтому с лёгкостью напишу текст на эту тему. Справлюсь с текстом как для того, так для того.

**- Именно с лёгкостью, да, справлюсь?**

- Ну или, поэтому эти темы мне близки. Т.е. должна быть какая-то связь – почему ты об этом заговорил.

**- Темы мне близки, и я с лёгкостью справлюсь с текстом на такую-то тематику.**

- Дальше: как для, так и. Это всё оставляешь. Дальше всё, как у тебя есть.

**- Угу.**

- Так… «прохожу обучение, честно скажу – реальных проектов не брал». Тут всё так. «Ответственно подхожу к выполнению заказов, готовлю тексты для». Угу. «Для создания текста я…» Тут хуже всего, тут почти все пункты надо менять. Для создания текста…

**- Это получается какой уже по счёту? 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7. Седьмой блок.**

- Неправильно сформулировано: «опрашиваю о вашей услуге или товаре». Ты задаёшь вопросы, ты обсуждаешь с заказчиком что-то там: услуги, товары и т.д., правильно? «Опрашиваю о вашей услуге» - это очень плохо сформулировано.

**- Т.е. опрашиваю лучше заменить на задаю вопросы и т.д., да?**

- Да. Интервьюирую, обсуждаю задачу, задаю вопросы о: услуге, товаре, клиенте, целях и т.д. Просто можно написать: «задаю вопросы». «Изучаю» … Предметная область опять твоя. «Вашу сферу деятельности» - тут, как раз, это подойдёт. «Анализируешь целевую аудиторию, сравниваешь предложения, предложение конкурентов». Тут, опять же, нет ценности в том, что ты сравниваешь их предложения. «Предложение конкурентов». Во-первых, предложения; во-вторых, чтобы была ценность в этом – ты должен сказать результат от этого сравнения.

**- Т.е. нам нужно удлинить пункты и написать, что это даст возможность отказаться от той же работы.**

- Тут можно сказать, что ты детально сравниваешь ваше предложение и предложения конкурентов, чтобы найти скрытые преимущества, например.

**- А! Вот так вот.**

- Т.е., чтобы в этом был смысл какой-то.

**- Т.е. не бояться, чтобы был один пункт – добавить длинную не слишком, да?**

- Ну тут уже не страшно.

**- Я понял. Т.е. даже можно почти по каждому пункту расписать – для чего это делается?**

- Нет. Не обязательно. Просто этот пункт конкретно – бесполезен в такой формулировке.

«Опрашиваю ваших клиентов» - очень подозрительно звучит. Т.е., если ты хочешь сказать, что для сбора отзывов - ты готов пообщаться с клиентами, то ты это уже ниже написал: «если не отзывов – я могу вам собрать и написать».

**- Нет. Это для того, чтобы лучше понять мотивацию клиентов – почему они выбрали именно его, а не кого-то другого.**

**-** Окей. Тогда, «чтобы лучше понять вашу аудиторию – готов пообщаться с реальными клиентами».

**- Угу.**

- Так… «выявляю ваше уникальное предложение». Во-первых, уникальное торговое предложение, а «уникальное предложение» в таком виде не понятно. Ваше какое-то уникальное преимущество, возможно ещё говорят, ну уникальное торговое предложение. И…

**- Лучше - преимущество. Оно как-то лучше звучит, по-моему.**

- Да. Лучше написать преимущество. Тогда уж «ваши уникальные преимущества». «Готовлю проект-решение», что это?

**- Это, как раз, то, что я, по идее, должен был сегодня приготовить.**

**-** Концепция.

**- Да, концепция.**

- Проект-решение - людям тоже формулировка не знакома обычным.

**- А на что заменить?**

- Можно убрать, например. Потому что концепция заказчику тоже не нужна, который хочет дешёвый текст на «Авито».

«Обсуждаю проект с вами» - его, соответственно, тоже можно убрать.

**- Т.е. можно написать: «готовлю черновик текста», да?**

**-** Это идея, схема, черновик, наброски, что угодно. Это можно убрать. Это подразумевается, что ты сначала что-то продумываешь прежде, чем что-то написать.

«Готовлю текст» - мне не очень нравится и в первый раз, когда ты написал: «готовлю тексты для…», но уж второй раз – это точно стоит изменить на «пишу, создаю», ещё какое-нибудь слово.

**- Оформляю текст.**

- Да. Оформляю, допустим. Но вопрос: ты делаешь только текст или прототип?

**- Ты имеешь в виду «прототип» - это прототип лэндинга?**

- Ну лэндинга, сайта, презентации. Всё, что угодно может иметь прототип. Или ты хочешь ограничиться текстом?

**- Пока ограничусь текстом. Чуть позже прототип с презентацией будет.**

- Хорошо. Тогда «оформляю текст». «Рекламный текст различных форматов, работаю по…». Мне не нравится «работаю по доступным ценам». Можно сказать: «тексты от стольки-то рублей» - лучше будет.

**- Может, лучше «до», чтобы они знали планку?**

- Хорошо. «До», если у тебя тысяча рублей. Пусть будет «до тысячи рублей».

«Напишите в личку номер телефона и предметной области – я вам перезвоню». Во-первых, если люди хотят переписываться «Вконтакте» некоторые, то они хотят только переписываться, особенно на первых порах, особенно обсуждая условия, цены и т.д. - некоторые не хотят общаться и писать телефон свой не обязательно. Если они хотят обсудить по телефону – они тебя сами об этом скажут, либо их можно спросить после того, как они тебе что-то напишут. «Не удобнее ли вам будет пообщаться и как?». Лучше выбирать способ более подробного общения уже после первого контакта по сообщениям в «Вконтакте».

**- Т.е. предложить именно просто написать, да?**

- Да. «Напишите мне в личку, и мы обсудим ваш проект, ваш заказ». Естественно, предметную область нужно убрать. Имя писать не обязательно, потому что оно в основном у всех есть.

**- Ну да.**

- Ну и просто эту всю оставшуюся часть можно убрать. Так… «товары».

**- Я там ничего не заполнял, как раз, хотел посоветоваться и обсудить. Стоит ли в них внутри расписывать по полной программе?**

- Ну, если бы они у тебя стоили, как у меня, то стоило бы описывать. Если ты скорректируешь цену, что они были разные, потому что они должны быть разные, тогда и можно не делать описание. Но это не критично. Например, презентация, коммерческое предложение и лэндинг могут стоить одинаково по объёму, да? Но ты понимаешь, что текст для листовки, как правило, его очень мало. Текст для «Авито» - его чуть больше, но это тоже гораздо проще, как правило. Т.е. нужно немножко скорректировать, хотя бы для красоты восприятия цифр.

**- Т.е. скажем, что текст для «Авито» и листовки можно поставить 500, например, рублей.**

- Да, например.

**- Лэндинг пусть будет 1500… я там написал до 1000, ладно скорректирую.**

- Да, не суть. Главное, показать этим, что разный объём у тебя усилий на них уходит и времени. Письмо, естественно, немного проще, чем огромное коммерческое предложение, правильно же?

**- Ну да.**

- Соответственно, подумай по времени примерно, навскидку, я вот считаю, что презентация, коммерческое предложение, лэндинг – больше всего времени. Письмо и текст для группы «Вконтакте» … дальше идёт письмо, а текст для группы, текст для «Авито» и текст для листовки – меньше всего.

**- Т.е., грубо говоря, пусть будет презентация, КП и лэндинг – 2500, например, текст письма – 1500, а текст для групп и «Авито» и т.п. - 500, я думаю будет нормально.**

**-** Учти, что с письмами у людей восприятие немножко другое. Если за лэндинги они готовы платить, допустим, больше денег, то за письма не готовы. Многие считают, что они вообще должны стоить гораздо дешевле, т.е. 1000 рублей за письмо – это может стоить и вполне хорошее письмо столько, если просто текст, т.е. то, что ты делаешь, просто тело письма само. Поэтому лучше его, наоборот, уменьшить, чтобы пропорционально остальным твоим услугам оно было.

**- Т.е. презентация КП, лэндинги – 2500, текст письма – 1000, все остальные – 500. Так получается?**

- Чтобы показать тебе примерную пропорцию по цене, то текст для «Авито» и для листовки можно сделать по 500, презентация, коммерческое и лэндинг – 1500 и 2000, текст письма… ладно, если у тебя текстовые рассылки, то пусть будет 1000, если подразумевается – тут можно понять, что их несколько писем, допустим. Текст для группы в «Вконтакте» тоже, допустим, пусть 1000 будет. Вот в такой пропорции ты можешь их уменьшать, увеличивать. Окей. Дальше идём?

**- Да. Дальше по группе. Теперь-то добавлять сюда портфолио можно или пока что тоже ещё нельзя?**

- Нет. Пока нельзя.

**- Какие у нас тут ещё есть разделы? Или пока что тоже не надо?**

- Напомни мне, что ещё мы писали? А мы ещё писали про степпер и что-то ещё, по-моему, было.

**- Степпер – я написал, что он ещё у меня делается. Осталось сделать степперы и описание группы, как раз, моей. Все остальные, которые я нашёл тексты – я уже написал и их тебе присылал. Ты смотрела?**

- В общем, я хотела разобрать тебе твои…

**- Портфолио.**

- Да. Тексты. Но потом, на самом деле, подумала, что без толку их разбирать, в любом случае, я тебя в конце порекомендую их не вставлять в портфолио. Кроме мэйд-ресторана, т.е. отзыв от «Четыре стихии» и вечеринки – я тебе, в любом случае, не рекомендую вставлять в портфолио.

**- А почему?**

- Потому что отзыв о работе в компании «Четыре стихии» - это придуманное создание отзыва, что не очень…

**- Ну не совсем это.**

- … красиво. И есть такая услуга, все о ней знают, что можно покупать отзывы, но делать из этого пример портфолио не стоит. Это, во-первых.

**- Ну я больше хотел не как текст – это работа, а как мышление.**

- Я понимаю. Это хорошая идея, но нужны другие примеры. Давай, мы сделаем другие примеры, в которых ты покажешь, как ты мыслил.

**- Я понял.**

**-** Про мэйд-ресторан можно, давай его разберём. У тебя очень много формальности по началу идёт, что сразу, даже не читая, напрягает. А если читать, то и путает. Поэтому, всё, что я от тебя просила – это описание задачи. Описание задачи мы оставляем – всё остальное убираем. Можно для красоты, как ты любишь, чтобы всё было по пунктикам, добавить ещё заказчика и написать там учебный проект. Потом, когда у тебя в будущем появятся реальные, то в сравнении с этим, у него в поле «заказчик», естественно, будет реальный заказчик.

**- Т.е. предметная область, продукт, формат текста – я убираю?**

- Да.

**- Целевую аудиторию убираю?**

- Сейчас я буду объяснять тебе дальше, расскажу, что можно с этим сделать. В описании задачи у тебя должно быть примерно следующее: задача – написать письмо, чтобы пригласить девушек на вечеринку, по случаю 8 Марта, в ресторан. Здесь, в этом описании, как ты видишь, уже есть упоминание о заказчике, о целевой аудитории, о формате текста. Письмо, девушки, ресторан. Правильно? И не нужно усложнять, и так всё понятно человеку, который это прочитает. Но, если ты хочешь особенно подчеркнуть, расписать целевую аудиторию – ты можешь отдельным пунктом ещё, кроме описания задачи, где просто девушки, отдельно вынести: какие именно девушки, с какими потребностями, какого возраста и т.д. **(00:20:57)**

**- А. Т.е. в постановке это звучит именно так – обобщённо, а в целевой уже конкретно, как, грубо говоря, портрет клиента.**

**-** Да.

**- Краткий портрет клиента.**

- Можно так сделать, да. Можно ещё, конечно же, прям совсем формальность соблюсти – отдельно вынести формат и описать: это электронное письмо по такой-то базе. Я бы не усложняла – это учебный проект, тут у нас всё упрощённое специально, поэтому я бы оставила заказчика и описание задачи, в котором в этом описании будет упоминание про ЦА и про формат, и про всё остальное.

**- Результат убираем тоже.**

- Да, естественно. Всё, что ты хотел рассказать, что это праздничное мероприятие в честь 8 Марта, что ресторан – организатор – всё можно просто дальше в тексте описывать. Что это был такой-то проект, у меня были такие-то условия, или я для себя поставил такие-то условия, потому что изначально они были свободными.

**- То, что вторая часть постановки дальше, где я написал, да? Что у меня была свобода мысли.**

- Что?

**- В пункте «постановка задачи» я написал, что у меня была свобода мысли, поскольку это был учебный проект. Т.е. это я могу спокойно вынести, как происходил процесс?**

- Да. Как происходило выполнение, как проходила подготовка текста написания заказа.

**- Ага.**

- Написание выполнения задания. У тебя задания, а не заказ. Тут у тебя, конечно, очень много информации, очень много лишних подробностей, излишне откровенных, что ли, т.е. ты в таком формате, конечно, можешь писать, если тебе очень хочется поделиться со всеми - всеми деталями, подробностями реальности, как это происходило. Ну, например, в каком-нибудь блоге своём. Блог, который будет посвящён началу твоей карьеры копирайтера, как ты обучаешься, и ты делишься с людьми, которым также интересны все эти детали, которые находятся в таком же положении, как и ты, как ты это делал, и в какой ситуации ты находился. Потенциальному заказчику всё это не интересно. **(00:23:34)**

**- Т.е. этот текст, грубо говоря, можно скопировать и вставить в группы или в блог, т.е. был такой учебный проект – вот, как я его выполнял.**

- Ну в принципе, да. Ты можешь об этом рассказать, возможно, это будет интересно. Потому что я пытаюсь представить, что за человек находится в таком же положении, как и ты, а ты ему, грубо говоря, о своих приключениях: вот было так и так, я сделал такую ошибку, мне сказали: «нужно вот так», потом я вот такую идею, потом она трансформировалась вот в такую идею. Вот этому человеку, может быть, и будет интересно. Как бы это предположение, возможно. Но там это было бы, хотя бы, уместно, ожидаемо. Тут это не нужно, абсолютно излишняя информация.

Что здесь можно? Здесь ты презентацию текста делаешь, т.е. здесь ты рассказываешь, что человек видит перед собой, и как ему это видеть, на что ему смотреть. Т.е. ты можешь сказать: «Текст письма состоит из таких-то частей: там есть представление, там есть основная часть – это описание вечера, там есть призыв к действию, там есть какие-то рекомендации по дресс-коду и контакты. Чтобы лучше погрузить в атмосферу мероприятия – я добавил такие-то детали: про танцоров, про цветы, про то, про это». Понимаешь? **(00:24:59)**

**- Ага.**

**-** Т.е. ты уже вот этот свой проект, свой вот этот текст преподносишь. Представь, что ты стоишь перед аудиторией. Перед ними этот текст – ты рассказываешь, как им на это смотреть: «Вот, смотрите, вот это здесь для этого, это здесь для того. Чтобы побудить их быстрее совершить действия – я вот такой-то приём использовал, сказал, что осталось уже столько-то мест. Чтобы ещё каких-то эффектов достичь – я сделал вот это и вот то. Да, здесь можно упомянуть вкратце о том, что было три версии, что первая была в таком-то ключе, вторая – в таком-то, и третья, которая включила такие-то, такие-то мои улучшения – вот она перед вами. В одном предложении, в двух максимум – это всё уместится. Понятно пока? **(00:25:52)**

**- Я так понял, что где-то в половину этот текст уменьшится.**

**-** Где-то в половину будет меньше, да. Что можно рассказать? Ну в принципе, я тебе уже описала, что было бы интересно по тексту. В начале можно рассказать, что у меня была свобода воли ограничить себя выбрать формат мероприятия – я выбрал такой-то. Это, значит, такая-то вечеринка, в стиле таком-то, ну как бы предыстория: о чём дальше читает человек. От лица такого-то ресторана, такая-то вечеринка, для таких-то людей, у которых такие-то проблемы. Вот условия перед собой - ты сам. У тебя их не было, у тебя была такая-то пространная задача, большая, непонятная, но свобода выбора, и ты выбрал вот такие-то ограничения для себя, и с этого вполне можно начать. **(00:26:58)**

**- Угу.**

**-** Целевое действие можно рассказать, что выбор был, например, забронировать столик, как самое логичное, чтобы не просто приходите, а подтвердили свои намерения и с большей вероятностью пришли, например. Правильно? Ты же мог написать письмо, где «просто такая-то вечеринка, приходите, ждём гостей во столько-то». Правильно?

**- Мог. Но ты сама говорила, что шансы, что люди придут – стремятся к нулю.**

- Правильно, но ты же это исправил по каким-то соображениям. Не просто ты же сказал, наверно, там ты согласился с этой версией, правильно?

**- Да. Ты на это указала – я обдумал и, скорее всего, да.**

- Вот. Вот так ему и напиши: для этого сделано это, для того сделано то. Это написано с такой-то целью, всё здесь не с проста. Вот так можно презентовать текст и любой другой следующий твой точно также, по такому же принципу: с указанием деталей, причин, почему так, а для кого так и т.д. Понятно?

**- Угу.**

- Хорошо. С этим закончили, значит.

**- Да. Что у меня там дальше было? Так, оформление нормальное, т.е. шрифты и всё такое?**

- Да, вполне. В одном документе, да, всё, как я говорила.

**- Как-то быстрее, чем я предполагал. Надо закругляться. Разобрались с основной частью.**

- Ну, это же хорошо?

**- Да.**

- У тебя основная задача была: провести предварительный этап подготовки к написанию текста, т.е. всё, что касается изучения, анализа, сбора информации, выдвижения гипотез, составление доп. вопросов – было у тебя на сегодня. Что из этого ты успел сделать?

**- У меня, как раз, вопросов несколько штук по поводу этого тренера. Во-первых, насколько я помню, мы это не обсуждали конкретно, грубо говоря, пошагово процесс оказания услуги. Мы это обсуждали в общих чертах, как это происходит. Но я понял, что мне нужно побольше деталей, чтобы сформировалась окончательная картинка. Т.е., когда мы с тобой интервьюировались – ты рассказывала просто, что «да, ко мне тут приходят с разными целями, я им помогаю». Вот хочется ещё раз пройти по этому всему процессу и, как говорится, чёткий алгоритм понять для себя какой-то. (00:30:05)**

**-** Сейчас я тебе дам одну очень хорошую ссылку. Волшебную просто для тебя ссылку. Я хотела её припасти на «сладкое», ну ладно.

**- Я вижу, что какое-нибудь издевательское.**

- Почему издевательское? Нет. Очень полезная для твоего текста будущего. Сейчас я её найду. Кажется, это она, не хочет открываться.

**- Кстати говоря, по поводу всех страниц бирж копирайтинга и фрилансерских. Мне там оставлять текст о себе, как предметную область, да? Ой, какую предметную. Деятельность, которая в «Вконтакте» у меня.**

- Да, можно.

**- Т.е. вот эти, которые коротенькие.**

- Можно, вполне, что-то взять из того, что у тебя в группе.

**- Я понял.**

- Т.е. там нормальный текст. Вполне можно для той аудитории. Вот ссылка, которая будет тебе очень полезна. Тут собраны тренеры. Можешь взять первого тренера с пятёрками, с двумя плюсами – вообще супер-пупер-мегатренера, очевидно, со всеми её стажами. И вот мне – тому вымышленному тренеру – их все приписать, но не все, а какие-нибудь. Я уже дала тебе какие-то критерии, да? Что-то там Москвы чемпион по бодифитнесу… фитнес-бикини, и кто-то там ещё. Вот, это мы оставляем, лишних приписывать не надо. Кто она там? Фитнес-директор, управляющая фитнес-клубом – это мне не надо; функциональный тренинг – мне не надо. Что у неё ещё там? Где она училась тренером по бодибилдингу и фитнесу – это можно использовать. Основное образование – факультет спортивного менеджмента, специальность - менеджмент спортивной организации – нет, мне не нравится. **(00:32:41)**

**- Указывать, что ты училась в академии… как же его звали... чувака, который тренировал? Шварценеггер.**

**-** Да, я поняла.Указывай.

**- Уайлд, точно. Не помню его имя.**

- В общем, по квалификации – тренер по бодибилдингу и фитнесу. Функциональный тренинг - не надо, это другое. Особенность тренировки при нарушениях осанки, допустим, можно, мне вполне подходит. Управляющий фитнес-клубом, фитнес-директор – не надо. Пилатес, допустим, сертифицированный пилатес – он вписывается в эту картинку. Кроссфит – не надо. Опыт в серии фитнеса… так, сколько ей лет? Допустим, 10 лет – нормально. Элитные фитнес-клубы Москвы – да, можно, просто- элитные фитнес-клубы Москвы. Руководитель студии пилатеса – это не обязательно, фитнес-директор – тоже не надо. Просто – тренер, пока ещё не такой старый.

А самое ценное здесь… видишь, кнопочка «ВИДЕО» или «Видео презентация инструктора» в конце. Да, в конце. Вот, «Видео презентация инструктора». **(00:34:02)**

**- А, да, вот, вижу видеоролик.**

- Да. В этом видео она рассказывает, как она подходит к тренировкам. То, что ты спросил. Почему я про это вспомнила? Т.е. она говорит, что, когда они приходят – я их опрашиваю, спрашиваю: какие у них были заболевания, что они до этого делали, как занимались, какой образ жизни ведут, как питаются, что хотят. И, естественно, это всё важно. Есть ли там какие-то травмы, хронические заболевания, что-то там ещё.

**- Ходила ли она сдавать анализы специализированные генетические?**

- Нет, не надо. Ни какие специализированные генетические анализы. Дополнительные анализы она направляет, чтобы ты сдал только тогда, когда есть какие-то подозрения, т.е. что-то у тебя не в порядке, и лучше перестраховаться, и сдать. Если нет никаких подозрений – никто тебя на лишние анализы не направит.

**- Почему нет? Есть генетический анализ, который выявляет предрасположенность человека к тем или иным нагрузкам и развитию.**

- Не усложняй. Мы же не профессиональных спортсменов тренируем, а простых смертных с лишним жирком.

**- Ну и что. Это тоже.**

- Если тебе очень захочется лично, и ты пойдёшь тренироваться – ты можешь сдать. Простым людям, которые придут к нашему вымышленному тренеру – это не нужно.

**- Ну ладно.**

- Ненужно усложнять. Кстати, тут у неё есть текст «Как я работаю. Что о вас, какие-либо рекомендации. Хотелось бы посмотреть на вас в деле. Для этого необходимо будет назначить первое занятие». Всё это мне подходит. Вся эта информация. Можешь, как мою её использовать. «Заранее запланировать встречу», т.е. это не то, что её надо прям в текст… использовать её в твоём будущем тексте, но…

**- Источник идей.**

**-** … опираться, как будто это правда, можно. Так, следующий вопрос.

**- Ты мне тут дала как раз то, что я хотел расспросить. Ты очень грамотно перевела стрелки.**

- Ну смотри, тут написано: «также проведём несложную тренировку-тест – уровни физической подготовки». Да, это всё верно. Она говорит: «Помимо всего прочего, тренировка поможет нам выявить: закрепощение суставов, состояние старых травм и болячек, если они имеются, оценить гибкость и растяжку» - вот, это всё мне очень подходит. Так, «на этом занятии, как и на всех последующих: чем больше вопросов мне будете задавать, тем качественнее пойдёт наше взаимодействие».

А ещё у неё в этом видео очень интересная фраза, что «большинство тренеров просто вам гантельки подают и стоят рядом, отчитывают количество подходов. А я хочу, чтобы вы понимали, что и зачем делаете, чтобы вы могли потом не зависеть от меня, а самостоятельно тренироваться через какое-то время, т.е., чтобы вы знали: что вы, зачем делаете, как это влияет, как это делать правильно и почему, почему так, а не эдак. И потом были образованные отчасти в этом вопросе». И вот это тоже мне очень понравилось. Мысль, да, можно её тоже каким-то образом отразить, как преимущество тренера.

Целевая аудитория. Моя желаемая, наверно, обычные люди, которые либо не занимались спортом, либо занимались давно и неправда, либо занимались, но чуть-чуть, т.е. они могли походить в зал сами и считали, что они занимаются, но на самом деле… **(00:37:43)**

**- Ну как обычно, в общем.**

- … это всё фигня. Да. В основном, те, кто покупает абонемент в зал, приходят, побегают на дорожке раз в месяц и уходят. Вот такие – тоже моя целевая аудитория. Если им надоела вот эта тягомотина, и они хотят реально увидеть хоть какие-то результаты положительные, а не просто тратить деньги на абонемент, то можно.

Также на этом сайте ещё полезная для тебя информация. Сейчас скажу. Ты можешь сравнить с другими тренерами, ты можешь сравнить цены, ты можешь сравнить условия, т.е. выезд – это подразумевается тренировка где-то в любом другом месте. Что ещё? Да, я могу тренировать в этом зале. Мы это, по-моему, обсуждали.

**- Да. Ты говорила, что можешь просто составить программу на основе анкеты какой-то.**

- Ну, вот этих вопросов, которые я сейчас перечислила.

**- Да. Ты можешь: как и выехать, так и тренировать у себя в зале, в котором ты работаешь, ты можешь консультировать по скайпу.**

- Питание.

**- Да, питание, порекомендовать хороших диетологов, нутрициологов и врачей.**

- Естественно, цена будет пропорциональная. Самое удобное по цене – это прийти в тот зал, в котором я работаю. Самое дорогое – это, естественно, будет выехать в их зал.

**- Да, потому что это стоит: во-первых, это дорога; это договориться с менеджерами, чтобы меня отпустили на один разок и т.д.**

- Что ещё? Какие-то вопросы ещё?

**- О! А стоит описывать, что будет входить в выезд на консультацию, как раз то, что, во-первых, это будет дорога стоить, сама консультация, оплата одного посещения в фитнес-центре и нет гарантии, что мне дадут один раз сходить.**

- Я думаю, что по этому вопросу нужно ограничить список фитнес-центров, с которыми я могу сотрудничать, грубо говоря, т.е. в которых я могу работать и не платить за посещения, условно. Т.е. вы платите мне повышенную ставку за выезд, например, в два раза больше, чем там стоила тренировка и всё. Либо эта тренировка будет в квартире, в доме, на улице, в домашнем спортзале или ещё где-то.

**- Угу.**

- Я думаю стоит так сделать. Ещё вопросы?

**- Ты на всё ответила, либо дала ссылку хорошую.**

- Ну и география выезда – это Москва и ближайшее Подмосковье.

**- В принципе, готовы выехать и в другой город, но это будет тройной тариф.**

- Нет.

**- Даже так?**

- Все остальные вопросы решаются удалённо, в смысле по скайпу и т.д.

**- Угу. Понятно.**

**-** Всё. Нет вопросов?

**- Да. Ты мне дала идеальное описание процесса, подхода. Как говорится: «Бери, читай, изучай и сдирай».**

- Да. Только надо то, что применимо брать, потому что у неё там слишком много всего, и есть свои перекосы. Нужно, чтобы у нас была цельная личность, узконаправлен на конкретную ЦА - тренер.

**- Ну да.**

- Потому что у каждого тренер есть своя ЦА, к этому тренеру моя ЦА, условная моя, не подойдёт. Ну это огромная масса мышц, огромная баба, которая сто лет этим занимается на суперуровне. Ну как-то побаиваешься её для простого новичка. Понятно, что у неё другая цена, т.е. она уже рассчитывает, всё равно, на немножко другую аудиторию, которая в других кругах. Что тебе нужно сделать? Давай, расскажи мне, чтобы ты ничего не забыл.

**- 1) посмотреть других тренеров, посмотреть их подходы, взять самые классные «фишки», которые применимы к тебе; расписать по поводу образования – какое у тебя крутое образование, какие у тебя достижения, сертификаты, какие у тебя клиенты; кейсы придумать несколько штук хороших, отзывы к ним тоже, наверно.**

- Кейсы и отзывы тебе рано придумывать. Не сейчас.

**- Хорошо. Это будет следующий этап.**

- Да.

**- Значит, подход.**

- Изучить конкурентов. В чём результат выражаться будет?

**- Во-первых, перечень отличий – это, чем они отличаются, в чём «фишка» их подхода, грубо говоря, да, услуга – это «фишка» их подхода должна быть. Это в образовании тоже, смотри, всякие грамоты, сертификаты соответствий награды, чемпионаты выигранные тоже. Что там ещё можно?**

- Я имею в виду, что это будет отдельный файл, правильно?

**- Ах, в этом смысле? Да.**

- Отдельный файл про анализ конкурентов, он завершённый, вот их список, вот твои выводы, вот твои наблюдения.

**- А, ну да.**

- Окей.

**- Это ты имела в виду? Я уже думал…**

- Хорошо. Дальше, что тебе нужно сделать?

**- Так… отзывы и кейсы не нужны. Концепция уже поздновато.**

- Нет, почему? Концепция не поздновато, самое время.

**- Концепцию тоже сделать, тоже отдельно.**

- Только подожди пока с концепцией. Перед концепцией, что тебе ещё, кроме изучения конкурентов, предстоит сделать?

**- Целевую аудиторию.**

- Описать целевую аудиторию. У тебя есть список вопросов для целевой аудитории – вот они тебе могут помочь.

**- Описание подхода – раз, анализ конкурентов, их «фишек» и т.д. – это…**

- Бриф.

**- Так, я целевую аудиторию сказал?**

- Да.

**- Целевая аудитория, конкуренты, её…**

- Бриф.

**- … бриф, да. Это описание её подхода будущего, описание её заслуг, наград и всего такого.**

- Справка о тренере. Файл тренера.

**- Сошиал пруфа. Да. Паспорт тренера.**

- Естественно, изучить тему немного. Погрузиться в неё, чтобы контекст понимать: кто ходит, зачем ходит, какие у них там интересы, проблемы. Подготовить список вопросов для меня. Правильно? Если вдруг они у тебя появятся, а они должны появится, по идее.

**- Ну да. Список вопросов, ну и самый первый… как это сказать… не эскиз, а черновик текста. Первый.**

- Концепции будет достаточно.

**- Т.е. текст пока не писать?**

- Текст пока не писать. Концепция. Ты можешь считать её черновиком. Смысл в том, чтоб ты накидал идеи, порядок мыслей своих, структуру примерную, т.е. что, о чём, зачем. Т.е. я хочу вот тут показать. Вот тут рассказать, вот тут закрыть какие-то возражения, тут рассказать такую-то информацию, обязательно о тренере, тут такое-то преимущество донести. Понятно, что такое концепция?

**- Да.**

- Ты мне, как бы, презентуешь текст, которого ещё нет. Он будет вот такой, вот тут об этом, вот тут о том, тут я закрою такие-то возражения, тут я добью вот эти. Понятно?

**- Чем-то напоминает ТЗ.**

- Возможно, если тебе так ближе.

**- Я понял.**

- Окей.

**- Окей. Значит, всё, до следующего…**

- Это концепция будущего лэндинга напоминает, что это лэндинг в результате.

**- Да.**

- У нас будет. Хорошо, следующее, значит, во вторник, в 20…

**- Нет.**

- Ты всё это успеешь ко вторнику?

**- Да. Я уже не знаю.**

- Есть только один ответ: да или нет.

**- Скажу… да. Сделаю.**

- У тебя есть шанс поднести, если ты чувствуешь, что не успеешь – отложи. Если назначаем на вторник – надо успеть всё, нельзя опять сделать половину. Понимаешь? Сделаешь всё? Конкуренты, ЦА, бриф, концепция, вопросы?

**- Так, сейчас, надо подумать.**

- Если ты посвятишь этому все выходные, то, конечно, ты успеешь. А, если у тебя есть какие-то другие масштабные планы на выходные, то 100 пудово – не успеешь.

**- Вот это мне, как раз, интуиция и подсказывает: «Чувак, не бери вторник». А в четверг у тебя есть окошко?**

- Сейчас скажу. Можно в четверг на 20:30. Тогда прибавятся ещё два вечера.

**- Да, давай, тогда в четверг. Вроде бы сейчас интуиция помалкивает.**

- Хорошо. Всё, договорились тогда.

**- Всё. Давай тогда, до четверга.**

- Давай, счастливо.

**- Пока.**