Вебинар

 Всем привет! Мне пока, что не видно чат. Точнее, чат видно, но я вижу в чате только тишину. Поэтому чат, те кто смотрит его онлайн, пожалуйста, дайте реакцию.

 Привет, привет, привет! Я вас всех приветствую на первом уроке! Я к вам сегодня в образе Госпожи, чтобы вы сразу понимали, что к чему и какая работа нас с вами ждёт. Пока вы собираетесь, пока я собираюсь с мыслями, духом. Понимаю, какая крутая, большая работа нас ждёт. Я немножечко расскажу про формат, как мы с вами будем общаться.

 Смотрите, я хоть и вижу чат и вначале, вот сейчас я прошу всех, кто здесь, написать, дать мне знать. Плётки на готове всегда. Как у нас будет строиться с вами вообще общение, как у нас будут проходить уроки. Уроки будут записаны. Соответственно, я буду вести урок, не отвлекаясь на чат вообще, не смотря на него периодически я буду спрашивать: понятно или не понятно, в середине пару раз. В основном я буду оставлять ответы на вопросы только в конце. То есть я буду давать полностью всю контентную часть. Я вам буду рассказывать теорию, всё, что вам нужно знать. Вы себе помечаете какие-то вопросы, чтобы в конце могли их задать. На этом всё ли понятно? Единственное, у меня к вам вопрос: это к как вам звук? Хорошо ли идёт звук? Всё ли в порядке? Нет ли каких посторонних шумов? Я вот даже с микрофончиком. Всё очень серьёзно, поэтому мне очень важно узнать, как звук.

 И мы с вами начнём!

 Мне даже не верится. Вы представляете, что вас ждёт?! Вы представляете? Вы ещё не представляете, какая классная трансформационная работа с вами произойдёт. Звук ок! отличный звук! Прекрасно, рада это знать!

 Переходим к основной части. Сегодня у нас с вами вводный урок. Что значит вводный? Я буду рассказывать непосредственно о том, что вас ждёт на курсе. Вообще, как это будет происходить. И, теорию по общему построению курса, по логике. В моих обучающих программах, самое важное всегда, чтобы вы понимали: что и зачем мы делаем. Почему именно так? Почему именно такая последовательность? Почему нужно быть по порядку на всех уроках? Почему, если вы, например, смотрите там, вы отстали, смотрите записи, как угодно. Если вам вдруг приходит в голову идея: «Посмотрю-ка я только продажи». Сегодня вы поймёте: почему так делать нельзя. И никакого толку не будет. И почему, всё, что вы знали до этого, оно могло, даже классной работающий у других инструмента, почему они могли у вас не работать. Потому что, возможно, вы как раз может действовали не в той последовательности, в которой нужно действовать. Собственно, на таком формате всеобщего понимания мы с вами будем двигаться.

 Всё, что нужно знать и системе инстаграм и о запусках. Такая очень новомодная тема. И об этом мы сегодня с вами тоже поговорим.

 Итак, что ждёт вас на курсе вообще: составляющее обучение. Самая главная, основная работа – это конечно вебинары, наши с вами встречи. Примерно, час по времени это будет занимать. Плюс вопросы, то есть там плюс минус, но где-то так я ориентируюсь.

 Домашние задания на платформе, то есть у вас будет возможность давать задания на платформе. Обращайте, пожалуйста внимание на дедлайны. Дедлайны есть. Они не растянуты. Всё, что качается дедлайна, вы проговариваете со своими кураторами – модераторами. Сейчас в чате мне ничего писать не надо. Просто знайте, что дедлайны есть.

 Мастер майн встречи – это звонки. Каждый приходит в свою группу, на свой звонок к своему модератору. Постоянно быть на звонках. это будет в тысячу раз эффективнее, если вы на звонках будете, если вы не будете их пропускать.

 У вас будет два чата: чат группы и чат вашего тарифа. Что происходит в каждом из этих чатов? Чат группы – это, где вы своей тусовкой общаетесь между собой, общаетесь со своим модератором, то есть там будет проходить ваша основная работа: в чате вашей группы. Чат тарифа или, в принципе общий чат, он нужен для чего: для нетворкинга, то есть, когда у вас будет неделя, мы будем учиться коммуницировать больше, то есть в своей группе. Может найдёте здесь своих клиентов, найдёте себе партнёров, найдёте кого угодно. У меня, кстати, есть один кейс, когда образовалась пара: благодаря мне, познакомились два человека и вот теперь они вместе. Так что, всё может быть. Есть разные кейсы, поэтому чат группы – основная движуха у вас происходит там. Новости вы узнаёте там, общаетесь, задаёте вопросы своим кураторам – модераторам в чате группы. Общий чат, в основном, для нетворкинга, если вам нужен, кого вы не смогли найти у себя в группе, вы идёте в чат тарифа и там, собственно, ищите.

 Вебинары «Вопрос – ответ», у вас подразумевается в рамках обучения. Что это такое? Это непосредственно вебинары, где я буду просто отвечать на вопросы. Если вы смотрите урок, у вас возникает вопрос, вы задаёте его сейчас, мы его разбираем. Если, например, вы смотрите урок в записи, вы не можете задать вопрос, вы этот вопрос себе выписываете, задаёте куратору и если вы ещё хотите получить ответ от меня или хотите глубинно разобрать эту тему, вы приходите с этим вопросом на вебинар «Вопрос - ответ». Там хоть до утра я буду с вами сидеть и каждый вопрос буду разбирать, на все вопросы буду отвечать.

 Что касается двух консультаций со мной – это для тех, кто покупал, соответственно, доп. пакет, кто хочет две личные встречи со мной за время обучения. Этот пакет ограниченный, поэтому если вдруг вы сейчас кинетесь, есть вероятность того, что скажут, что мест больше нет, есть вероятность, что они ещё есть. Если вы об этом как-то упустили, пропустили, не знали, вы обращаетесь к своему модератору, спрашиваете, как получить две консультации с Таней. Это дополнительный пакет, ограниченное количество мест. Но, возможно, есть ещё время, я не могу вам ничего сказать. Про это нужно спрашивать не у меня сейчас, если вдруг, а у своих модераторов.

 По составляющим, я думаю, здесь всё понятно. Здесь вопросов быть не должно. Если они есть, вы можете их написать в чате.

 Про провальные стратегии. Сразу, на старте, я всё это прекрасно знаю. Вы у меня не первые, кто через всё со мной проходил. У нас на курсе работает система – бадди. Кто такой бадди – это напарник, которого вы получаете себе на неделю, то есть на каждый мастермайнди, вы будете разделены на бадди в своей группе. То есть вы будете идти по парам. Задача бадди – поддерживать друг друга, то есть ваша задача связываться со своим бадди, спрашивать: делает ли он задания, получается ли у него. То есть ваша задача сделать всё для того, чтобы другой человек дошёл до результата. Точно так же, другой человек будет делать всё для того, чтобы ы дошли до результата. Вот эта стратегия, типа мне напарники не нужны, я сам или только с куратором. Она изначально провальная, потому что, таким образом, вы не берёте отсюда максимум коммуникаций. Вы не берёте то самое новое окружение, а новое мышление – это всегда люди, которые мыслят по-новому. Поэтому, если вы, будете, если вы, например, не умеете общаться, не умеете коммуницировать, вам всё это очень тяжело – это идеальная возможность этот навык прокачать. Потому что без этого навыка, опять же продвижение личного бренда в инстаграм, без умения коммуницировать с другими людьми просто невозможно. Поэтому ваша задача здесь этот навык прокачать.

 «Разберусь когда-нибудь потом» — это самое страшное, что вы можете сделать, это когда вам что-то непонятно, вы думаете: «Ну ничего, я сейчас следующий урок посмотрю и может быть оно до меня дойдёт». Нет, не дойдёт. Опять же, сегодня я буду объяснять: почему модель, моя конкретно, выглядит именно так, почему пошагово это всё разбирается. Если вы вначале не разберётесь, вы к концу придёте ни с чем. Поэтому думать, что «если у меня сейчас не понятно, потом оно само как-нибудь уложиться». Есть какие-то вещи, смотрите: если оно само как-нибудь реально уложится, то есть в процессе, есть вещи, которые, допустим, нужно отшлифовать, я вам об этом скажу. Я скажу: «Вот конкретно на это вопрос, у тебя уложится, всё остальное – нет».

 «Пусть просит кто-то дугой, я стесняюсь». Это относится к предыдущему. Мы не стесняемся задавать. Вообще, стесняюсь – это про корону на голове. Стесняюсь – это про то, что обо мне подумают, а вдруг здесь такие вопросы не задают, а вдруг я покажусь какой-то глупой и так далее. Это всё про подкармливание своих образов. Мы здесь никакие образы не кормим. Мы здесь не стараемся быть кем-то, получше и так далее, получше других, получше себя в своей голове. Мы здесь являемся самим собой. Максимально просто общаемся. У меня и в команде, и на любых программах первое и главное правило – это максимальная прозрачность. Что значит правило «максимальной прозрачности?» Это, во-первых, вы задаёте все вопросы, которые у вас возникают. Во-вторых, это могут быть вопросы, которые не обязательно относятся даже к программе к курсу. То есть, если вдруг у вас закралась мысль, что ваш куратор с вами плохо работает, вы говорите об этом проектному менеджеру. Я во всех чатах, у вас придёт сообщение, где будет написано к кому обращаться в каких ситуациях. В первую очередь, вы обращаетесь ко своим кураторам. Если, например, с вами не выходят на связь бадди, если у вас не открываются какие-то уроки, если не доходят какие-то материалы, если какой-то сбой системы – вы идёте к своему куратору, это в первую очередь. Это ваш главный человек на время программы.

 Если вдруг у вас недовольство именно по работе куратора, то вы идёте к моему проектному менеджеру и говорите об этом. Это тоже можно и нужно проговаривать. Мне нужно, чтоб вы проговаривали всё. Если вам кажется, что я как-то не так веду, то тоже самое: вы идёте и говорите об этом прямо, открыто. Если вам кажется, что что-то идёт не так, вы проговариваете всё. Вот это правило «максимально прозрачности»: ничего не утаивать, ничего не скрывать, не пытаться как-то самостоятельно с чем-то разобраться. Вы заплатили за то, чтобы ни с чем не разбираться самостоятельно, поэтому берите максимум.

 Дальше, про бадди. Один или один на неделю или на курс. На неделю. Вы в рамках группы будете меняться. Это опять же для чего: для того, чтобы прокачивать навык коммуникаций с разными людьми и учиться взаимодействовать с разными людьми. Поэтому бадди будут меняться.

 «Это не мой метод». Здесь вас ждут разные задания и разные действия вам нужно будет сделать. И думать о том, что вот это мне подходит, вот это я буду делать, а вот это не буду делать – это изначально провальная стратегия, потому что вы лишаете себя возможности. Результата достигает тот, кто ошибается больше. У вас у всех, вас есть определённое количество ошибок. У каждого участника есть pool ошибок, которые вы все совершите. Чем быстрее вы их совершите, тем лучше. О чём идет речь: это в том числе, где-то вы лоханётесь, где-то вы опозоритесь, где-то вы ошибётесь – задача, максимально, легко к этому относиться. И не думать, что, если все делают рассылку по директу, а я такая коронованная особа не буду делать рассылку по директу, потому что «это не мой метод, а ещё я помолчу об этом где-нибудь в сторонке, а потом скажу, что ваши методы не работают, потому что я ничего не делаю». Вот так быть не должно. Всё, что я даю работает и я могу об этом расписаться, дать подписку, что всё это работает, если вы будете это делать. Соответственно, «Это не мой метод» - выкиньте эту мысль из головы. Всё, что я говорю, здесь нужно это делать. Я здесь госпожа)) Поэтому, беспрекословно. Но, конечно, в рамках. То есть, всё обсуждаемо. Здесь работа индивидуальная. В этом и прелесть этого обучения, этого курса, что вы все в очень мини группах. Поэтому, все вопросы, так же сложности, барьеры, вы проговариваете своим кураторам. Не молчите никогда! Вот это: «Лучше промолчу», забудьте!

 Про «Я думала будет легко». Тут, я думаю не надо даже говорить о том, что не надо думать, что оно всё само как-нибудь придёт, деньги сами заработаются и кто-нибудь за меня это всё сделает. Нет, так не будет. Но, хорошая новость в том, что сейчас вот эта программа построена максимально лайтово, так, что вы прям покайфовали и по минимуму напрягались. Поэтому, если вам будет казаться, что вы мало делаете – это прекрасно, это была моя цель, чтобы вам казалось, что вы делаете очень мало, а результат вот он идёт. Всё- таки я думаю, что это будет не так сложно, как могло бы быть.

 Идём дальше. Про зоны ответственности. У вас будет отдельный урок, будет у нас приглашённый спикер, который как раз будет с вами прорабатывать эту тему: «Как получать результат». Я тоже к вашей ответственности, буду прибегать и просить вас включить свою ответственность. Что это значит? Это значит, что я даю все инструменты. Всё, что нужно вам сделать в теорию, я вам полностью даю и рассказываю. Вся моя команда создаёт для этого условия. То есть ваши кураторы, ваше окружение текущее, обучение – все условия созданы для того, чтобы кто зашёл на тариф с ассистентами, с подрядчиками, у вас просто лафа. Всё для вас уже сделали, всех для вас уже зашли, просто максимально все подушечки уже подложили. Но делаете, всё равно, своими руками. И это, классная аналогия с тренерами. Вы можете прийти к офигенному тренеру, не знаю, чемпиону мира, но вашу попу никто за вас не накачает. Потому что, чтобы её накачать, нужно приседать. Всё, по-другому не работает. Здесь точно так же. То есть, вы можете очень классно слушать меня по понедельникам, приходить на мастермайды, но если вы ничего не будете делать, ничего не будете внедрять – ничего не будет работать. И вот ваша ответственность в том, чтобы делать. Просто брать и делать! Это – основная ваша задача на время обучения.

 Теперь мы переходим к этапам работы. Что касается этапов. Наша основная цель… Я вижу основной вопрос, и я сейчас не буду на него отвечать. Напишите плюс, все те, кто услышал и кому всё понятно. Если есть вопросы, то к концу ближе, вы свои вопросы мне зададите.

 Итак, про этапы работы, почему именно так. Почему первая схема, которая у вас изображена, крутится вокруг продажи? Потому что, так или иначе вы все здесь за продажами. И кто- то может пришёл искать себя и так далее, убеждаться в том, что это дело, которое мне нравится и вот это всё. Но, в конечном итоге вы все хотите продавать. Поэтому отталкиваемся мы все от продаж. Из-за этой теории многие люди как раз-таки начинают ни с того края, то есть все хотят продаж, и все начинают сразу изучать продажи.

 Вот мы с вами идём дальше. Продажи состоят из чего? Для того, чтобы продать, нам нужно понимать вообще, что продавать. То есть, что-то ненужное отдать, нужно сначала это ненужное купить. Продажа – это какой-то конкретно продукт, что я продаю. Дальше, должны понимать кому вы продаёте и как вы это будете делать. То есть, продукт – целевая аудитория – способы реализации этого продукта. Все хотят продажу, но продажа состоит из, как минимум нескольких направлений.

 Что стоит между этими направлениями, что вообще они в себя включают? Что и кому эта работа с продуктом, то есть, что вы продаёте – это ваш продукт онлайн или офлайн продукт. Кому понятна эта целевая аудитория? Это люди. И между тем, кому вы продаёте и как вы будете это продавать – это трафик. Здесь трафик – это что? Это приходящая аудитория. То есть, это постоянный приток людей – это и называется трафиком. Собственно, как вы будете продавать и кому вы будете продавать, вот здесь, на стыке, мы и работаем над трафиком.

 Дальше идём. На каждом из этих этапов важен эксперт. Что это значит? Если мы возьмём просто классический маркетинг, например, как учат на курсах СММ. Там разбираются, например, классический СММ курс будет начинаться с того, что проанализируйте своих конкурентов, соберите анализ аудитории. Я тоже это делала раньше всегда и вам частично это надо будет делать. То есть, проанализируйте, что там есть на рынке, пропишите портрет своего клиента. Все начинаю обычно вот с этого: что пользуется спросом, какие продукты, какие там люди, чего они хотят, вложите деньги в торги тированную рекламу и погнали.

 Но, опускается очень важный момент, что главным связующим элементом между всеми этими этапами является эксперт. Почему? Потому что, что вы продаёте? Можно сделать продукт просто заточенный под рынок и тогда вам может быть очень сложно его продавать. А можно сделать продукт, от которого вы будете кайфовать. И для того, чтобы сделать этот классный продукт, нужно на 100% изучить самого эксперта: что он может, что у него классно получается, что не классно получается, вот вы будете изучать как раз-таки в себе. То есть если мы начинаем вопрос «что?», здесь задействован эксперт. Дальше, «кому?», точно так же можно просто определять целевую аудиторию, какая самая массовая, какая больше всего купить, но можно, в итоге, определить эту аудиторию так, что вы не захотите работать с этими людьми. Здесь тоже важна личность эксперта, важно понимать его ценности, с кем ему работать ок, с кем ему работать не ок. И, соответственно, от этого сильно будет меняться вот это «кому».

 Дальше. Как продавать, это тоже зависит от эксперта. Кто-то классно продаёт текстами. Кто-то классно продаёт своим живым общением, своими выступлениями и так далее. Кто-то будет офигенно продавать просто в переписке. Кто-то из вас вообще, будет с трудом продавать, вам для этого нужны будут другие инструменты или вообще привлечение других людей. И это всё завязано на личности эксперта. Поэтому, когда я говорю о том, что я работаю никак СММ маркетолог и так далее, я имею ввиду то, что, для того чтобы прийти к продажам по любви, а мы хотим все прийти к продажам, но мы хотим прийти к продажам, чтобы это было легко, с кайфом, с удовольствием.

 Чтобы любовь у вас была на каждом этапе, начинать нужно с разбора эксперта. То есть вы разбираетесь сначала с собой, со своей личностью. И только после этого, как фундамент… ещё раз пишем в чат, если понятно, о чём я говорю, то есть я вам рассказала сейчас путь, если мы возьмём вот это всё уберём в обратную сторону. Люди обычно начинают изучать всё с продаж. Всё вертится вокруг продаж. Но, если не учесть на старте эксперта, то развалится вся система. И так во всём. То есть сначала, если мы не учитываем эксперта, то у нас рушится всё.

 Дальше, смотрим на следующую схемочку. Здесь, я думаю всё понятно. Если эксперт с собой разобрался и это всё идёт через кайф, через любовь, то у вас будет офигенный продукт. У вас будут люди, с которыми вы хотите работать, с которыми вам интересно работать. У вас не будет, может минимум каких-то залётных людей. Трафик – вам будет легко привлекать своих людей. То есть, например, если вы кайфуете от эфиров, от разговоров и так далее, это будет вашим основным инструментом. И для вас продажи, это будет просто любовь. Вот я обожаю прямые эфиры, я просто их люблю. Для меня никакого труда не составляет 3,5 часа сидеть в вебинаре и вести вебинар. Например, другой способ для меня, это будет хуже и так далее. Это просто нужно про себя знать. Ок. это понятно! Прекрасно!

 Идём дальше. Как эксперт связан со всем остальным? То есть мы уже поняли, вот самое первое, самое главное, что нужно понять – всё начинается с экспертов. Всё начинается с вас и с вашей личности. Дальше. Мы должны понимать: для кого вы собираетесь это делать, то есть идёт целевая аудитория, определение целевой аудитории. Исходя из чего, исходя из того, что это люди будут, мы будем по каждому из этих пунктов, то есть как строятся уроки: сначала мы будем разбирать вас как личность, дальше мы будем разбирать, кто ваша аудитория и здесь будет категория людей, которые похожи на вас. И другая категория людей, которые на вас не очень похожи, но с которыми вы всё равно захотите работать. Но без понимания себя, это сделать невозможно.

 Дальше создаётся продукт. То есть, что продавать. Мы можем это понять только на этапе «знаю себя. Знаю запросы аудитории. Всё, могу сделать классный продукт». Дальше этот продукт нужно упаковать. Без упаковки всё равно никуда. Даже если мы говорим: вот сейчас появляются новые социальные сети. Возьмём Clubhouse: голос, только речь. По факту не надо никаких там визуала, не надо заморачиваться. Но куда все люди идут, скажите мне, пожалуйста. После Clubhouse они куда идут? Они идут в инстаграм. Как вы думаете: влияет ли на конверсию, когда человек, вот он послушал, классно, зацепился. Открывает био, там написана какая-то информация о человеке. Да, интересно. Но, дальше он открывает инстаграм, а там, например, лысо, перекати поле, в шапке написано «привет, я Маша. У меня двое детей». И вроде Маша сейчас только что была классным спикером, но открываешь её инстаграм, а там, как-бы нифига. И человек подумает: «Ну ладно, в Clubhouse я её послушаю пару раз». Но, это же про что? То есть это про то, что там может переключиться внимание: сегодня я слушаю Машу, завтра я слушаю Петю. А в инстаграме, если человек уже начал за вами следить, вероятность того, что он к вам придёт, она намного больше. Это я просто к тому, что упаковка важна. И даже если мы говорим, что появляются новые социальные сети, платформы и так далее, действительно так. Это очень круто. Но, всё равно все будут смотреть на то, как вы упакованы, как вы себя транслируете в инстаграме. Упаковка это что? Это визуальное оформление, это ваша подача. Мы с вами это тоже всё будем здесь разбирать. Кто-то будет сам делать свою упаковку, кто-то будет делать с помощью дизайнеров. Так или иначе – это важно.

 Дальше. Когда есть упаковка, мы можем привлекать трафик, людей. Мы с вами будем это делать бесплатно. Кто-то это здесь будет делать платно, с помощью торгитированой рекламы. То есть имеет смысл привлекать людей только когда аккаунт упакован: есть продукт, есть целевая аудитория. Например, возьмём даже Clubhouse. То есть, сейчас есть там интересные спикеры. Например, выходит человек, который супер опытный в своей сфере, в офлайне. Вот он работает, вот он говорит: «Подписывайтесь на мой инстаграм». Люди приходят, например, переходят. Там перекати поле, непонятно, что он продаёт. Или, например, у него вообще может быть не проработан продукт. И всё, потенциальный клиент – он слит. То есть, трафик может быть и так же… просто я вам сейчас на максимально живых примерах, чтобы было интереснее. Но, по факту, так же работает торгитированная реклама, реклама блогеров, просто рекомендации. И почему же опять ступенчатая реклама: если вы сейчас, например, думаете, что, смотрите записи, и думаете, что: «Посмотрю, пожалуй, урок по продвижению. У меня мало подписчиков. Пойду посмотрю урок по продвижению». Я в этом уроке, например, буду рассказывать про, что взаимодействуйте с людьми, ведите прямые эфиры. Вы пойдёте вести эфир, а у вас будет ноль откликов. Почему? Если у вас упаковка не проработана, пути клиента в аккаунте не простроена, то чем мы с вами будем заниматься, бесполезно вам привлекать к себе трафик. Поэтому, ещё раз смотрим на схему и понимаем, что не надо идти сверху, пытаться что-то продать без, соответственно, возможности нормально взаимодействовать с людьми.

 Дальше. Когда вы людей привлекли, здесь обработка. Что входит в понятие обработка людей, то есть это звучит странно, но это про вовлечение. Поему я здесь не пишу вовлечение, потому что сейчас я буду вас учить и на этом курсе мы будем разбирать намного шире. Мы будем говорить не только, как раз-таки, про обработку людей, в плане как контентом прогреть, и как контентом продать, а как взаимодействовать с людьми, которые видят вас первый раз (даже из того же Clubhouse). Ко мне сейчас каждый день, по 5-10 человек приходят, хотя я там ничего не делаю. Но всё равно, вот они приходят. Их же дальше нужно выстраивать к взаимодействию, нужно как-то обработать, грубо говоря. И вот разные здесь есть инструменты. Многие люди, можете сейчас узнать себя, кто никак не взаимодействуют с новыми подписчиками, вот никак не взаимодействует. Вот к вам приходят люди, вы делаете вид, что ничего не произошло. Я тоже такой была, я знаю как это. Вы теряете деньги каждый день. К вам пришёл, даже не важно один человек, два человека, три человека, если вы никак с ним не провзаимодействовали, вы потеряли потенциального клиента. Поэтому, вот эта обработка – это важный этап. Если его упустить, опять же залив трафиком, может быть абсолютно бесполезным. То есть, вы хоть до посинения крутите свою торгитированную рекламу, если вы дальше людей не обрабатываете, продаж не будет. Если вы это делаете, то дальше, соответственно, продажи. И, прежде чем до продажи дойти, нужно все эти циклы пройти.

 Если у вас уже были продажи, я знаю, что здесь есть разные люди, здесь есть люди, которые уже зарабатывают, есть те, кто хорошо зарабатывают. Поверьте мне, когда вы на каждом этапе выстроите систему, зарабатывать вы начнёте в несколько раз больше. Представьте, если вы сейчас с горем пополам, как-то там продаёте, это вообще отдельная история, можно назвать случайностью, Удачей, нежели системой. Если вы внедрите систему, понятно, кто стабильно и хорошо продаёт, представьте, как это будет круто, когда вы усилите приток трафика, он станет регулярным. Когда вы добавите новые инструменты продаж, когда вы создадите, например, новые продукты. Обычно те, кто хорошо зарабатывают, начинают зарабатывать больше за счёт того, что создаются новые продукты, обрабатывается база, то есть я учу работать с базой своей. Генерить новые идеи, манимейкинг. Здесь, на этом потоке много моих учеников, которые точно так же у меня уже учились. Почему они пришли второй раз? Это я вам расскажу на следующем уроке, этот секретик, почему ко мне люди приходят в разных форматах и не один раз. Почему это происходит, и почему у вас будет точно так же. Это мы с вами разберём на следующем уроке.

 Когда вы обработали, вовлекли или что-либо сделали – случается продажа. И самый интересный ключевой момент, который многие упускают, а я не упускаю. Поэтому, многие из моих учеников здесь. Когда вы продали, человек снова становится вашей потенциальной целевой аудиторией, точнее он является вашей целевой аудиторией, просто у него изменилась точка А. и точно так же он заходит в этот цикл, становится вашей целевой аудиторией. Если вы учитываете вот этот путь клиента, то, что он его прошёл и вернулся сюда, вы начинаете создавать продукты следующего уровня. Вы начинаете работать над своей упаковкой. Вы меняете инструменты трафика или даже не меняете, а снова привлекаете. Таким образом, у вас начинается цикл, и вот тут начинает работать система. То есть, у вас может та же самая аудитория двигаться по системе, и она может пройти по ней несколько раз, потому что жизненный цикл клиента мы должны увеличивать. Жизненный цикл клиента – это как раз, сколько раз человек с вами провзаимодействовал. Это создаётся за счёт классных продуктов, за счёт того, что люди хотят с вами оставаться. И привлекаете в эту воронку новых людей. Когда у вас на каждом этапе отстроена система, для вас это не составляет проблемы, это для вас интересные и классные задачи, которые каждый раз вы думаете: «А попробую вот это. А зайду-ка я с этой стороны. А как у меня сработает, если вот здесь недоработаю». И тогда, всё это становится интересным процессом, который вы на каждом этапе усиливаете, это отвечая на вопрос: почему ко мне люди приходят по несколько раз. Потому что сложно за один раз, во-первых, всё унести. Во-вторых, заходят с другой точкой А. И потому что чем дальше, тем больше можете внедрить, больше у вас поле вариантов. Это понятно или не понятно?

 Давайте 3 секунды на обратную связь. У меня я вижу что-то происходит в команде. Я не вижу всех остальных. Если вдруг, важный момент, который я не сказала в начале, это и для тех, которые смотрят запись, и для тех, кто смотрит в онлайн. Если вы на фоне варите борщ, делаете всё, что угодно другое, вы ничего не запоминаете. И от того, что у вас в одно ухо влетело в другое вылетело, толку не будет. Как делать, чтобы толк был: берём блокнотики, зарисовываем, набиваем татуировку, можете себе ступенчики набить. Почему ступенчики? Потому что, когда вы потом будете косячить где-то, это нормально, ошибки – это часть результата, набиваем татуировку «Ошибки – это часть результата. Это нормально». Я и кураторы будем вас возвращать вот к этому. «То есть смотри, ты наверно недоработала до ЦА. Смотри, ты наверно недоработала вон там». Или, например, когда вы зациклились на одной точке в финансах, то же самое: вы возвращаетесь в стартовую точку – какой я эксперт. Начинаете с позиционирования. И уже в новом формате, по вот этим кругам всем проходите. На будущее, на потом вам информация, когда вы захотите, выйдете с курса, что бы у вас было понимание как масштабировать всё, что мы с вами будем делать.

 Надеюсь, что за этот урок, вы поняли почему важна система работы, как она вам сильно поможет, почему это бесконечно для масштабирования. Если вы на курсе вытащите свои первые 30, 50, 150 тысяч рублей…. Цель его – показать, что всё будет классно. Показать, что я с вами в роли госпожи. Кстати, про роль госпожи тоже классная… Мне самой такую трактовку дали крутую. Это про абсолютное доверие. То есть я здесь вам предлагаю довериться мне на 100%. Делать всё, что я буду вам говорить. Довериться - не в плане скинуть ответственность, а довериться именно той системе шагов, которую я вам буду давать, я и кураторы, в том числе. И тогда, если вы зайдёте с этой позицией, всё у вас получится. Если вы будете просто внедрять, внедрять, внедрять, не упираться, не сопротивляться, а просто делать. Тогда всё будет очень классно.

 Домашнее задание. Что вам нужно будет сделать? Конечно, в любом случае начинаем мы всегда с вами с целей. Для того, чтобы весь этот ступенчатый, прекрасный путь вы прошли, не отвалились на середине, не сдулись к концу, вы должны понимать зачем вы это делаете. Зачем вообще вам этот инстаграм сдался. Зачем вам лишний бренд. Зачем вам эти деньги то нужны. Вы же все в конечном счёте за деньгами. Все мы хотим жить классно, хорошо и так далее. Вот чего конкретно вы хотите. Почему предлагаю на год, почему по трём – пяти сферам жизни, можете по семи, то есть все по-разному определяют. Когда вы просто ставите себе результат в какой-то сумме денег – это неэффективно. Потому что просто деньги, как таковые, это бумажки. Деньги – это инструмент получения каких-то эмоций, впечатлений, что-то вы такое хотите для себя создать. Вот, что вы хотите для себя создать. Почему я предлагаю вам поставить цели в разных сферах жизни? Потому что я на себе проверила насколько это взаимосвязано.

 Если вы хотите исправить даже зубы, например. Хотите поставить себе брекеты. Брекеты стоят денег. И вроде цель у вас на зубы, но при этом главная и основная участвовшая модель – это деньги. Поэтому, мы задействуем разные сферы жизни. И мы привлекаем сюда. Возможно, это будет связано с путешествиями, с поездками. Советую вам посмотреть на свою жизнь с разных сторон, потому что это будет вас больше двигать вперёд. Если для вас, например, самое важное – это семья, то как ваши результаты помогут вашим семейным отношениям. Если для вас на первом месте дети, на первое место мы всегда ставим себя, вне зависимости от того какая у вас жизненная ситуация. Но всё-таки, я знаю, что здесь очень много мам. Если хотите какие-то конкретные вещи, какие-то конкретные покупки, например, напишите себе это, что вы хотите себе в рамках года.

 Мы с вами будем часто обращаться к перспективе года, потому что я за масштабное мышление, про то, чтобы не думать. Мы с вами строим систему, почему важен системный подход. Я не хочу, чтоб вы здесь бежали спринт. Чтобы вы бежали-бежали два месяца, ждали волшебную таблетку, что сейчас пройдут два месяца, всё изменится. Это ваш старт. Не зря так называется программа. Это ваш старт. Вы здесь выстраиваете фундамент. Вы построите систему, которая дальше будет работать на вас. И поэтому мотивация к тому, чтобы эту систему поддерживать, она должна быть более глобальной, чем два месяца. Поэтому, вы ставите себе цель на год, по двум, трём, пяти сферам, можете по семи сферам, как вам хочется.

 Поставить цели на курс. Объясняю разницу между двумя пунктами. На год – это глобальные ваши цели, чего вы хотите с помощью тех денег, которые вы заработаете, с помощью тех связей, которые вы здесь получите. Цели на курс. Курс идёт чуть больше двух месяцев. Конкретно за этот период, вы что хотите сделать? Конкретная цель. Это может быть в деньгах, в количестве подписчиков, в количестве взаимодействий, коммуникаций, в количестве продуктов, которые вы хотите создать. То есть цель на курс – это цель на ближайшие два месяца, в этом смысл.

 Задачи на курс. Что значит разделяем цели и задачи. Цель – это про что-то общее. Задачи – это конкретно. Допустим, вы себе ставите задачу сделать минимум 8 домашних заданий, восемь из восьми. Это, например, посотрудничать минимум с пятью людьми. Например, познакомиться с тремя спикерами в своей нише. Это какие=то подзадачи, конкретные, небольшие действия. Например, переупаковать свой аккаунт визуально, написать 10 постов, конкретные подзадачи, которые помогут вам продвинуться к цели. Это что-то уже мелкое, что вы можете каждый раз в неделю выделять себе один выходной – это может быть для кого – то задачей. Какие-то такие небольшие вещи.

 Определи, что тебе поможет на этом пути. Это про дополнительную мотивацию. Я вам сегодня предлагаю, когда вы будете это писать, сесть и представить, что вот вы на середине пути. Первый месяц позади. У вас экватор. И вам сложно, у вас есть желание перестать всё это делать. У вас есть желание откатиться назад. Вы периодически начинаете задумываться о том, зачем я вообще во всё это ввязался. Что должно произойти, чтобы вы взяли себя в руки, руки в ноги и пошли дальше. Что поможет? И тут каждый пишет свою, опять же для кого-то выходной. Для кого-то это запланированный мини отпуск на время курса. Для кого-то это бадди. Кто, допустим у меня в работе, может быть для вас таким мотиватором будет встреча со мной. Подумайте, что вам поможет, для того чтобы у вас был план Б. То есть, когда вы к этому моменту подойдёте, а вы к нему подойдёте, в любой цели есть этап супер мотивации, на котором вы сейчас. Через неделю она закончится, поверьте мне, она закончится. Дальше у вас придёт этап сопротивления. И вот на этом этапе сопротивления подумайте сейчас заранее, что вам поможет. И сделайте этот список. Опять же, мы здесь для того, чтобы вам помочь об этом потом вспомнить и соответственно , всё, что вам нужно обеспечить.

 Про конкретику, что вы делаете сейчас. У вас на это будет мало времени, на остальные задачи у вас будет больше времени. Вам нужно сделать скриншоты ситуации до. Вы скрините свою шапку профиля сейчас, ленту на 6 постов и общую статистику. Что значит общая статистика? Это вы открываете свой аккаунт, нажимаете статистика и вот всё, что у вас влезает в экран первой, вы скрините. Если вы пришлёте неправильные скрины, вас кураторы поправят, всё нормально, не паникуем, 500 вопросов не задаём. Делаем. Если вы ошибётесь, вам об этом скажут. Такое микро задание за 24 часа прекрасно сделаете. Просто на подумать, такая лёгкая вводная часть для того, чтобы войти в работу. Вся основная работа нас с вами ждёт на первом уроке, основном.

 Теперь я готова ответить на вопросы, если они у вас есть. Все, кто у меня в чате, а вы сегодня все почти полным составом. Это прекрасно!

 - Кому присылать дз?

 - На платформе под этим видео, когда у вас появится запись, она появится в течение 24 часов. Или даже уже сейчас у вас есть такой раздел домашнее задание. На платформе геткурс, где вы сейчас смотрите этот урок, там будет плашечка – там домашнее задание. Вы отправляете туда, модераторы вам отвечают. Если не понятно, вы пишите в свой чат и просите модератора прислать вам скринкаст, как сдать домашнее задание. Вам пришлют видео инструкцию, как вам это сделать. Поэтому опять же не паникуем. У випов, всё в чате, время указано. Время мастермайдов пишутся в чате.

 - Почему в этапах работы продукт после ЦА? Вроде каждому продукту своя целевая аудитория, а не наоборот.

 - Это не та модель, в которой мы сначала создали продукт, а потом подстраиваем его по какой целевой аудитории он нужен. Это не товарный бизнес. Здесь немножко другая история. Здесь как раз таки мы сначала понимаем, чем я хочу заниматься, я про что, я какая, что мне нравится делать, что у меня классно получается. Дальше мы думаем, а кому это нужно? Кто эти люди, с которыми я хочу работать? Мы понимаем, кто люди. И потом, стыкуя эти два момента, мы создаём продукт, который будет учитывать ЦА. Возьмём онлайн школу. Можно сделать онлайн школу. Если убрать целевую аудиторию со второго этапа как это будет? Например, я классный эксперт, у меня есть вот столько материала, хочу его упаковать в онлайн школу. Сажусь и начинаю тараторить свои уроки. Уроки по три часа. И думаю, что я эксперт, у меня есть классные уроки, моя целевая аудитория это, допустим, начинающие эксперты. Начинаю их искать, пытаюсь им продать, а им не заходит. Они такие: «3 часа уроки?!», «25 уроков?! И вообще куда, зачем. Я такое не хочу. Я пойду к Пете, у которого таже самая тема, только у него уроки по 15 минут. Только Петя вот такой и вот такой, я пойду к Пете». Если не учесть целевую аудиторию на этапе создания продукта, есть риск, что по концепции, например, продукт будет да, а по подаче он будет мимо кассы. Мы с вами в теме продукта будем это разбирать, что продукт, это же не только про его суть, если мы говорим про онлайн продукт, это же не только про содержимое в онлайн продуктах. Сейчас очень многое решает, я бы даже сказала 90% продажи, решает формат, подача, продолжительность, наполнение. Если я спрошу у вас почему вы купили, ответы будут разные. Но 90% скажут, потому что обратная связь глубокая, потому что маленькие группы, потому что это мало где можно найти. Если мы говорим про такого рода программы. Большинство скажут про темп, то что это удобно и так далее.

 Вещи, которые, именно никак не… а почему я это поменяла: у меня у самой курс, раньше были уроки три раза в неделю. У людей на выполнение домашки было 24 часа примерно. И они очень сильно умирали. Почему я поменяла формат? Потому что стало очевидно, что для моей целевой аудитории это сложно. Хотя тот продукт тоже делался из учёта целевой аудитории. Понятно почему таком порядке или не понятно? И про то, что каждому продукту со целевая. Опять же, мы здесь не про товарку. Когда мы говорим про онлайн, люди покупаю концепцию, концепцию бренда. И целевая аудитория будет несколько портретов, но если они приходят к конкретному человеку, они приходят к нему за чем-то глубже. Там могут меняться: форматы, продолжительности и так далее. Но вот к конкретному человеку могут идти за мотивацией. Этот человек может продавать эту мотивацию в самых разных форматах. Но если к нему идут за мотивацией, то соответственно он продаёт именно её.

 - Уже сделал дз.

 - Прекрасно. Идёте на опережение.

 - Не полностью, но это к теме продукта…

 - Эта тема продукта, но, если сейчас хочется узнать, можно об этом спросить.

 - Можно ли записать созвон с Таней, если она на продвинутом?

 - Нет.

 - Можно написать вебинар с Таней?

 - Вебинар можно писать всем.

 Почему я виду эту всю историю в живом формате? Дальше будет отрезано: теоретическая часть и часть вопросов. Потому что по контенту сколько бы я это не проговаривала, всё равно вопросы у людей остаются.

 - Сколько по времени проверяют дз?

 - Дедлайны вы узнаёте у своих кураторов. Это будет прописано под домашним заданием на платформе. Там будет написано: дедлайн, то есть дать домашку до такого-то числа. Вы можете уточнить у своего куратора-модератора.

 - Насколько будет уместно устраивать себе отпуск, после одного месяца обучения?

 - Если этот отпуск будет два дня между, то есть посмотрели вебинар, пару дней отдохнули, сделали домашку, пришли на мастермайн, устраивайте. Если этот отпуск предполагает пропускать уроки, не устраивайте. Устроите уже после отпуск, опять же не сильный, чтобы вы не откатились назад. Вас ждёт очень спокойный темп. Я, конечно, вас отчасти пугаю, но это для того, чтобы были в тонусе, не расслаблялись. Но и поверьте мне, до вас людям было намного сложнее.

 Выходной. Внедряйте в систему один выходной в неделю железобетонно. Это выходной, когда вы не делаете никакую работу. Это запланированный выходной. Это не так, что блин, блин, блин у меня куча хвостов, выделю один день, чтобы их всех подтянуть. Можете намеренно выделить себе один день, когда будете подтягивать все хвосты. Но это отдельный день. Ваш выходной – это ваш выходной. У каждого вашего куратора тоже есть такой выходной. И они вам скажут, когда у них этот день. У меня есть такой день, у всей моей команды есть такой день. Когда у вас один день, вы не работаете, это важно.

 - Когда появится окно с ДЗ? Сразу после этого вебинара?

 - Вопрос к техническому специалисту. Я сейчас не могу на него ответить. В любом случае вы домашние задания свои пишите в заметки. Если вам сейчас очень хочется написать, пишите в заметки, потом отправите перед уроком.

 - Если я начинающий мастер в сфере красоты, а расходы, материалы ещё не куплены. Но планирую разобраться в этом. Сейчас самое время их приобретать?

 - Если вы собираетесь, если начнём продавать, сможете продавать. Окно в вводном уроке уже есть. Пишите технический специалист, окно для домашнего задания уже есть. Вы сможете продавать. Поэтому чем быстрее купите материалы, тем лучше. То есть вам же в любом случае, насколько я знаю, как происходит у бьюти мастеров обучение. Вы же сначала практикуете на своих всех домочадцах, подружках, знакомых и так далее. Что бы вам это делать, вам уже надо приобретать.

 - Как добиться максимального результата?

 - Хороший вопрос. Брать максимум, не стоять в стороне, не думать, что я сделаю это потом и так далее. Идите в том темпе, который здесь задан и берите максимум. У вас есть возможность задавать вопросы куратору, задавайте. У вас есть возможность познакомиться со всей своей группой, взаимодействовать с каждым человеком. За каждую неделю, поставьте себе задачу максимально узнать этого человека, его фишки. Несмотря на то, что вы здесь с разным опытом, вы от каждого здесь человека можете получить офигенную обратную связь. Потому что здесь собрались специалисты в самых разных сферах. Вы можете со всеми познакомиться, вы можете договориться об эфирах, вы можете договориться о бартере, вы можете просто сказать: «Слушайте, а как тебе мой аккаунт?» И вам дадут вот эту обратную связь. Важно уметь учиться. Максимальный результат получают тот, кто умеет учиться. Что значит – уметь учиться? Это не бояться делать, делать сразу, ошибаться, исправлять и делать дальше. Втаскивать инсайты, даже из лужи. Учиться умеют те, кто… Вы можете десять раз информацию прослушать. У меня ученики, которые были на прошлых уроках, когда у них есть записи, может пройти месяц, два, они пересматривают уроки, пишут мне до сих пор: «Вот смотри, я третий раз пересматриваю урок. Первый раз я вот это запомнила, второй раз вот это, третий раз вот это». И когда вы умеете учиться, вы сами ответственны за свои инсайты, вот в этом момент. То есть, то, что я даю, это материалы, но за то, чтобы это испытывать, типа вау! Вау! Вау! Озарение пришло. Это ваша ответственность. И вот, чтобы получить максимальный результат, нужно вот это в себе раскачивать и тогда он будет.

 - Чаты на платформе, чаты в телеграме.

 - Чаты у вас в телеграм.

 Я уже вижу, что наш чат с вип тарифом. Уже там бурлит какое-то общение.

 Напишите: каким словом, одним, можно назвать ваше текущее состояние. Я жду от вас побольшей части какие-то эмоции. Но это может быть одно слово, которое сейчас передаёт ваше состояние. Я вам буду подкидывать вот такие вот фишки.

 - Все уроки будут в таком живом формате?

 - Да. Все уроки.

 - Если ДЗ не сдаёшь вовремя?

 - Если вы не сдаёте вовремя, то получаете доступ, я ни у кого не забираю доступ. Но, вы его не получите ответ, в плане, на платформе. То есть оно не будет проверено в полной мере. У вас достаточно будет времени для сдачи дз, несколько дней. Поэтому вам все для этого условия. Если вы сдаёте позже дедлайна, домашнее задание не проверяется. Но, уроки будут открыты.

 Вы можете столкнуться со страхом, тревожностью. Страх, тревожность – это первый признак безответственности. Когда вы начинаете сомневаться в том, что получится, не получится, справлюсь или не справлюсь, сделаю всё это или не сделаю, а успею или не успею, вы не приняли решение. Если в голове у вас начинается это жвачка, когда пережёвываете: получится не получится, я смогу или не смогу. Вы просто не приняли решение идти на 100%. На 100% это не значит убиться здесь. Это значит делать на столько, на сколько можно. Левой пяткой, вот хотя бы левой пяткой делайте. Если вы приняли решение, то будете в любом случае делать. Поэтому, когда вот эта тревожность, ответьте себе на вопрос: «Я принимаю решение этот путь пройти или нет?» И это очень легко. Если вы принимаете это решение, то что это действие. Это просто действие, ничего сложного. Если вы приняли решение, достаточно сделать первую домашку. Достаточно написать в чате: привет, моё настроение такое, как ваше настроение и так далее. Это и будет ваше принятое решение. Вот эти вот сомнения, как будто это зависит не от вас: сомнения, несколько у вас есть два мнения, как будто у вас поселился второй человек и вы ему говорите: «Мы пройдём этот путь», а он такой «Не, не, не, не, не, не пойдём». «Мы пройдём этот путь». Пока вы так, с собой у вас диалоги такие происходят, это говорит о том, что решение не принято. Говорит о том, что вы на самом деле не хотите особо делать, вкладываться. Это зависит от вас. Нет варианта, что не получится, если делать.

 - Будет результат на курсе, а потом откат?

 - Опять же, вы сейчас о себе, как будто в третьем лице, как будто, а вдруг оно произойдёт. Как будто в вас вселится какой-то злой дух. Или что-то кто-то вас будет, завладеет вашим мозгом и такой на курсе давай с тобой работать. А курс закончится, и мы с тобой работать не будем. Это от вас зависит: будете вы дальше делать после курса или не будете. Это зависит только от вас. Кто на продвинутом, тот дальше пойдёт в закрытый клуб. Вы не откатитесь назад. В клубе 99,9%, что вы не откатитесь назад, 1% закладываю на то, что вы можете забить на клуб и просто не ходить в него. Вот если вы забьёте на клуб, тогда может быть вот этот процент, что вы откатитесь назад. Те, кто в клуб не идёт, у вас будет такая возможность, захотите прийти – придёте. У вас заранее есть такой страх. Это просто ваше решение, ваша ответственность. Если вы принимаете решение, вы начинаете думать: как создать себе условие для того, чтобы не откатиться. И у вас есть всё для того, чтобы себе эти условия создать.

 - Справлюсь точно, но попотеть и выйти из зоны комфорта придётся, знаю себя.

 - Всем придётся. В этом и есть жизнь. В том, чтобы новые эмоции проживать. Испытывать новые ощущения, они разные. В этой разности кайф. И мы с вами здесь будем этому учиться этот кайф получать разными способами.

 Для первого урока быть с ручками, блокнотами. Уже на следующей встрече мы с вами начнём более глубинно и конкретно работать. А сегодня перевариваем пошаговый план, ставим цели, думаем о том, что вам поможет и делаем скриншоты аккаунтов. Настрой, на то, что я буду сражаться, бороться нам не нужен. Вы не будете бороться, вы не будете сражаться, вы будете испытывать новые ощущения или старые для кого-то и проживать их. Это будет интересно, это будет весело. Настраивайтесь на это. Я вам всё равно порассказываю в процессе немножко про энергию. Я в инстаграм у себя недавно делала такой классный пример, не я его придумала, я его взяла из другого обучения. Про то, что деньги напрямую зависит от вашей энергетической вместимости. У всех одинаковые условия, у вас у всех одинаковые возможности, если мы откинем деньги, время, вот это всё оно, с одной стороны, может быть разной. Но если мы возьмём глобально, то все в одном и том же мире живём. И у нас с одними и теми же людьми можем познакомиться. По факту возможности одинаковые. Представьте себе эти возможности как дождь, который идёт. Идёт дождь. Кто-то по своей вместимости как рюмка, кто-то бокал, кто-то ведро, кто-то ванна, кто-то озеро Байкал – вместимость разная. Дождь идёт на всех, вместимость разная. Мы с вами в том числе будем касаться темы, как эту вместимость расширять. Первый инструмент – это когда вы вкладываетесь в себя, в свои знания и качаете себя. У вас здесь есть классная возможность узнать много нового, посмотреть с другой стороны, узнать новых людей. Расширять себя, свои знания и знакомиться с новым людьми, это как раз из рюмки превращаться в стакан, ведро, ванну. Поэтому пользуйтесь этой возможностью, провзаимодействовать с большим количеством людей и прокачать свои мозги, чтобы выйти отсюда океаном по вместимости энергетической. На этом мы с вами заканчиваем.