

Ну и конечно, профессионалы с доходом от 300.000₽+

Профи должен обладать всеми навыками, которые я описывал выше, и уметь комбинировать их для масштабирования. Давайте я еще добавлю больше для укрепления поставленных пунктов у профи.

Опять же 4 пункта

1. Умение сбивать цену за подписчика при больших объемах во время залива.

Когда ты заливаешь канал на крупный бюджет, в какой-то момент могут выгореть креативы и перестанут работать.

Затем ты должен максимально быстро на это реагировать и уметь удешевить стоимость за подписчика.

2. Умение написания рекламных креативов.

Да, если ты хочешь идти в профи, то как минимум должен уметь работать с креативами — и забирать за это плату.

В среднем 1 креатив стоит 4.000₽ — ты можешь забирать эти деньги себе, а не отдавать креативщикам.

3. Самое сильное, что влияет на доход профи, — это его личный блог.

Обрати внимание, что все говорят про узнаваемость и репутацию — в будущем они начнут работать на тебя, и это факт!

Поэтому старайся инвестировать свои деньги в развитие блога, создавать свои продукты и презентовать свои услуги.

4. Умение доносить ценность своих услуг — и правильно себя позиционировать в блоге.

Если ты умеешь правильно себя позиционировать в блоге — тебя запомнят.

Но если твой блог нужен тебе просто для балды — то и не стоит равняться на профи.

Кроме правильного позиционирования, ты должен уметь доносить клиентам ценность своих услуг.

Таких, как ты, — 1.000.

Ну и теперь найди отличие от этих людей. Чем ты лучше других?

А чтобы найти ответ — проанализируй своих конкурентов и сделай свой оффер.

Ценность вашей работы: как не потерять свою цену на рынке

У каждого эксперта есть своя цена за услугу, но важно понимать, что не каждый воспринимает эту цену всерьез.

Множество людей, к сожалению, не ценят свою работу так, как следовало бы. И для того чтобы донести свою ценность и быть воспринятым на высоком уровне, многое зависит от вас.

Если вы действительно хороший специалист, то у вас всегда будет возможность зарабатывать пассивный доход.

Однако если вы постоянно откладываете работу, не можете на созвоне уверенно связать несколько слов с клиентом, ваша ценность моментально снижается.

Как избежать таких ошибок в вашем телеграм-канале или на других платформах? Все начинается с нескольких ключевых аспектов, на которые стоит обратить внимание:

Не работайте ради денег — работайте ради ценности

Для начала советую вам не фокусироваться на том, сколько вы зарабатываете.

Работайте над тем, чтобы ваша работа приносила настоящую ценность вашим клиентам. Все остальное приложится.

1. Пунктуальность, харизма, уверенность

Первое, на что стоит опираться — это ваша личная презентация.

Пунктуальность — это основа доверия.

Если вы опаздываете, теряется уважение, и ваша ценность снижается.

Харизматичность и уверенность тоже имеют огромное значение. Люди хотят работать с теми, кто вызывает доверие и вдохновляет.

2. Медийность, сарафанное радио, репутация

Сегодня в мире экспертов репутация стоит на первом месте. Она строится через медийность, сарафанное радио и положительные отзывы.

Если о вас говорят, если вас рекомендуют, то значит, вы действительно стоите внимания. Нельзя недооценивать силу репутации,

3. Понимание рынка, экспертность, смекалка

Не менее важно, чтобы вы понимали рынок, на котором работаете.

Это ключ к успеху. Вы должны точно знать свою экспертность, постоянно ее развивать и быть смышленным. Эксперт, который не растет и не развивается, быстро теряет свою ценность.

Представьте себе картину:

«Профи»

Вы видите какого-то эксперта, который вам интересен и загадочен, его блог вдохновляет.

Вы хотите быть как он. Но вот момент: когда вы начинаете смотреть на конкурентов, вы начинаете снижать цену на свои услуги, чтобы угодить клиентам.

Это ошибка. Ценность ваших услуг не должна зависеть от того, что делают конкуренты.

Когда вы начинаете снижать цену, вы теряете свою уникальность.

Когда о вас начинают говорить — это значит, что вы на правильном пути

Когда начнут говорить о вас на рынке, это уже хороший знак. Обсуждение — это всегда положительный момент, особенно если оно происходит в хорошем ключе.

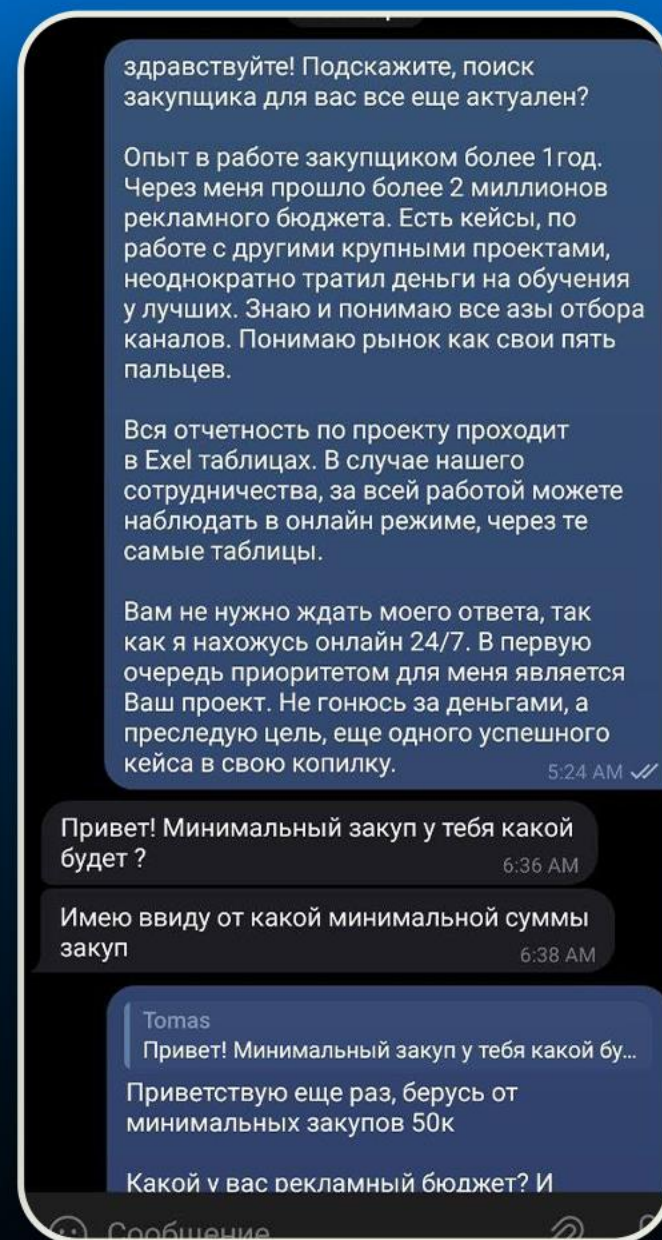
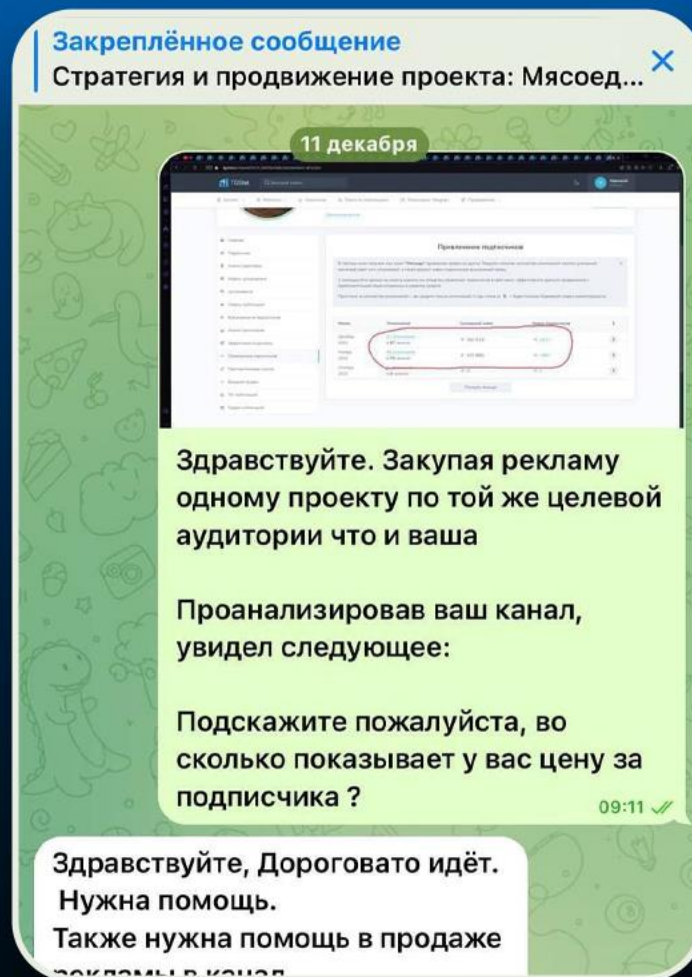
Это означает, что вы не новичок, у вас есть опыт, и вас начинают замечать. Это подтверждает вашу ценность. Понимание того, сколько стоит ваша работа, приходит с опытом.

Чем больше у вас за плечами успешных проектов, тем яснее становится ваша цена. Вы больше не новичок, и ваши знания и опыт не могут стоить дешево.

Не забывайте: ваша ценность — это результат ваших усилий, знаний и умения презентовать себя и свою работу.

Развивайтесь, укрепляйте репутацию и будьте уверены в своем уровне. И тогда рынок сам будет готов платить за ваш опыт.

Пример холодных рассылок



Пример общения по звонку

«Профи»

Общение по звонку Ты - ● Клиент - ●

● Добрый вечер, меня зовут Артур, а как мне к вам обращаться?

● Добрый, Меня зовут Саша

● Приятно познакомиться!

● Расскажите пожалуйста о вашем проекте.

● Что у вас за контент, какая целевая аудитория, во сколько рублей идет подписчик ?
Как давно ведете канал

● Отвечает на ваши вопросы

● Так я вас услышал

● Я на данный момент привожу рекламный проект по той же ЦА что и ваша, ранее уже выстраивал рекламные стратегии за счёт которых удавалось увеличивать продажи реклам в три раза.

● Какие хотели бы видеть результаты закупок?

● Отвечает на вопросы....

● В принципе, ваш проект по моему мнению, очень даже хорош, думаю проблем не каких не должно возникнуть.

● Так как я работал с данными проектами, тем

● Так как я работал с данными проектами, тем более есть у меня за спиной опыт, а так же узнаваемость в данной тематике.

● Так же, есть кейсы и отзывы, остаётся только придумать рекламную стратегию, чтоб привести для вас максимально релевантную аудиторию, как раз для меня будет очень большим кейсом работая, над вашим проектом.

● Артур, я очень рада что вы такой классный специалист

● Сколько стоит услуга ?

● Цены на услуги варьируется от количество рекламного бюджета

● Я готова выделить — 300.000р

● Это максимальный бюджет ?

● Да, больше не могу

● В таком ключе, я беру средний процент 15% от потраченных рекламных размещений. Ваш процент окупается на вбивание скидок в данной тематике

● Артур, очень много, давайте 10% ?

● Саш , я имею достаточный опыт конкретно в вашей нише и чётко могу сказать, что ваш проект при вашем бюджете, окупиться в разы — и я не начинающий специалист, плюсом имею успешный опыт закупок в вашей нише за счёт чего обезопасить вас от слива бюджета

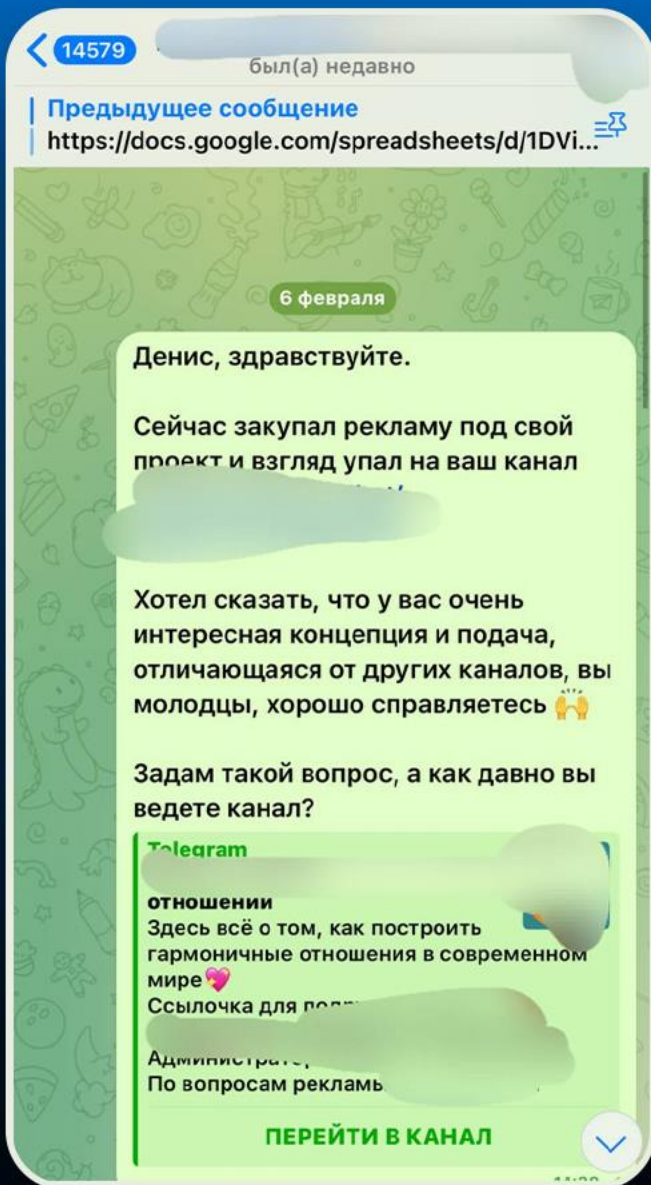
● Хорошо я подумаю....

● Ага, я достаточно много созвонов с клиентами по трафику провёл, чаще всего, если решение о работе принимается не сразу, значит остались какие-либо вопросы, я ни в коем случае не навязываюсь, просто искренне хотел бы услышать истинные причины

● Задаёт вопросы, и отвечаем на них

● Так, я думаю картинка вся ясна, когда готовы приступать к закупам реклам ?

● Завтра начинаем.



Если вас клиент проигнорировал
То отправьте второе сообщение
примерно такое:



«Профи»

