

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Если к вам пришёл заказчик или мужчина вашей мечты и вы без стеснения и с тотальной уверенностью в себе готовы прям сразу отправить ему ссылку на свою страницу, то **что вы делаете на этом реалити-интенсиве?))**



А если нет, то летс гоу душевно работать. **ПОЙДЁМ ПО ПОРЯДКУ И НАЧНЁМ С ПОНИМАНИЯ «НАПУРКУЯ?». ИТАК:**

- В соцсетях пользователи покидают страницу, если за первые 5 секунд не понимают, что на ней происходит и что они тут хорошего для себя возьмут. Все мы эгоисты, и это чудесно.
- Понятный путь пользователя увеличивает конверсию (соотношение тех, кто купил, и тех, «кто просто посмотрел») в разы.
- Упакованный блог – это часть отстройки от конкурентов и + 100500 баллов к уверенности в себе.
- Грамотно оформленный блог презентует вас как специалиста, а не как любителя рассады и маму двух счастливых малышей.

## ПРЕДИСЛОВИЕ

- **Люди принимают решение о покупке не на основании банального сравнения цен. А исходя из своего впечатления от вас и вашего продукта.**

Это совокупность ценностей, которые транслирует ваш бренд, эмоции от вашего контента и покупки, понятного пути покупателя, удобства сервиса и лаконичности визуала. Соотношение «цена-качество» играют роль, но в наши дни – последнюю. Эмоции и сервис – во главе продаж.

- **Вам легко будет регулярно постить контент и вы больше не забросите блог, если у вас будет понятная система и реальная отдача от блога. Этому и посвящён сей интенсив.**

**УБЕДИЛА ВАС СЕЙЧАС НЕМНОЖКО ПОСТРАДАТЬ,  
А ПОТОМ ПОКАЙФОВАТЬ?)**

# ПОЛНАЯ ПРОКАЧКА

**1** Выпишите всё-всё, что вы умеете.

Ибо бессмысленно тратить время на исправление слабых сторон. Лучше укрепляйте сильные.

**2** Выпишите всё-всё, что вы НЕ умеете, но чему хотели бы научиться. И пропишите план прокачки этих навыков. Не забудьте про софт скиллы. Ибо они вам пригодятся и в блоге, и в работе, и в личной жизни. Любой адекватный заказчик отдаст предпочтение сотруднику с прокаченными софтами, нежели хардами. Подробнее об этом – в моём подкасте «Ирония продаж». Ссылочку ищите ниже в боте.

**3** **Определитесь, на чём вы специализируетесь.**

Ни один кондитер не делает всё-всё-всё. Кто-то гуру ПП-вкусняшек, кто-то гений бенто-тортиков, кто-то делает волшебный декор, а кто-то «Наполеон», как у мамы. Абсолютно всё вы точно не можете сделать. Всех мужиков мира не осчастливить разом.



**Например, даже опытные копирайтеры не пишут вообще все виды текстов.** Поочерёдно – да. Разово – да. Редко – да. За 6 лет я успела написать все форматы текстов. Но никогда не специализировалась только на компредах или спичрайтинге, хотя и такие заказы были.

**Не можете определиться сами?** Поспрашивайте заказчиков, друзей и близких, с чем вы ассоциируетесь и что у вас получается круче всего.

Ибо пока вы сами для себя не составите узкий список своих услуг, то и покупателям не сможете донести ценность. **Не бойтесь остаться без денег, если сузитесь только до одной-двух услуг. Наоборот, ваш доход моментально вырастет.**

**4**

**Выпишите весь свой опыт и самые удачные кейсы.**  
Даже если считаете, что гордиться нечем. Знаю я вас, мамкиных стесняшек.

**А ТЕПЕРЬ СФОРМУЛИРУЙТЕ ЭТО ВСЁ В КРАСИВОЕ УТП,**

которое потом отправите в шапку профиля или информацию сообщества. Если блог продающий, то почему ваши товары и услуги должны быть интересны подписчикам? Какую выгоду вы им даёте? А если блог лайфстайл, то креативность на максимум. Задумайтесь, почему читают именно вас, какую эмоцию вы даёте подписчику.

**УТП = когда, каким образом и какую проблему покупателя можете решить именно вы.**

Пока вы сами не понимаете, что продаёте, вы ничего не продадите. Надоедливое «купи слона» тут не сработает. Сначала осознайте свою ценность, и только потом донесите её другим. **Просто «я самый классный» не работает. Увы.**