Эффективное Продвижение

Цель чек-листа: увидеть, что у тебя уже есть для эффективного привлечения клиентов, а с чем стоит поработать, чтобы увеличить поток клиентов в 2 раза.

1. Мышление и ресурс успешного эксперта

- [ ] **1.1** Ты мыслишь возможностями, а не ограничениями. Не "это невозможно", а "попробую по-другому"
- [ ] **1.2** Знаешь, что сливает твой ресурс, а что наполняет и используешь это. Пример: сливает - залипание в соцсетях, наполняет - прогулка
- [ ] **1.3** Ты у себя на первом месте: есть время на себя, заботишься о своем состоянии, умеешь говорить НЕТ работе, людям, делам, когда чувствуешь, что так будет лучше для ТЕБЯ
- [ ] **1.4** Вокруг тебя успешные, сильные люди, которые делятся своими знаниями, опытом, связями и верят в тебя
- [ ] **1.5** Ты уверен в себе, как в эксперте, и своем продукте. Знаешь, что твои услуги нужны и дают результат
- [ ] **1.6** Ты используешь услуги коучей, наставников или регулярно проходишь профильные курсы по продвижению и повышению своей экспертности

2. Цель продвижения

- [ ] **2.1** Она есть, сформулирована четко и определена во времени. Например: 5 новых клиентов в месяц стабильно к сентябрю
- [ ] **2.2** Цель разбита на микроцели и шаги
- [ ] **2.3** Все действия последовательны и ведут к ее достижению

3. Ценность продукта

- [ ] **3.1** Ты можешь четко сформулировать результат твоего продукта/услуги
- [ ] **3.2** У тебя есть кейсы и отзывы клиентов
- [ ] **3.3** Ты точно знаешь, сколько это стоит, и уверенно называешь цену

4. Позиционирование

- [ ] **4.1** Определена ниша: работаешь с конкретной темой и ЦА
- [ ] **4.2** Можешь за 5 минут рассказать о себе, своих услугах и результате, чтобы потенциальные клиенты поняли, про что ты
- [ ] **4.3** Твоя ЦА сегментирована
- [ ] **4.4** Под каждый сегмент есть детально прописанный портрет ЦА

5. Каналы трафика

- [ ] **5.1** Используешь не 1, а 2-3 разных канала привлечения аудитории

- [ ] **5.2** Тебе нравится в них продвигаться: нет сопротивления и саботажа

- [ ] **5.3** Ты выбрал каналы, отталкиваясь от своей ниши и сильных сторон. Например: ниша - бизнес, сильная сторона - пишу тексты = статьи в бизнес-изданиях

- [ ] **5.4** Ты любопытен и тестируешь разные гипотезы по привлечению клиентов, не бросая тест на полпути

- [ ] **5.5** Не распыляешься на 100500 каналов сразу

- [ ] **5.6** Знаешь каналы, которые могут быстро привести клиентов именно тебе

6. Упаковка

- [ ] **6.1** Есть сайт или таплинк

- [ ] **6.2** Полностью оформлена одна соцсеть. На примере Инстаграма: фото в едином стиле, шапка с четким позиционированием, хайлайтс с описанием услуг, ценами, отзывами и кейсами, посты

- [ ] **6.3** Твоя упаковка соответствует твоей личности, нише и стоимости услуг

- [ ] **6.4** Все оформлено в едином стиле: фото, шрифты, цвета

- [ ] **6.5** Тебе не стыдно показать свой сайт, таплинк или соцсеть. Это часть твоего личного бренда

Чтобы еще подробнее разобрать эффективность твоего продвижения, приглашаю тебя на безоплатную диагностическую сессию. За 30 минут мы размеберм по полочкам: - цель твоего продвижения- что мешает к ней прийти- шаги к достижению целиНа диагностику беру не всех, поэтому чтобы записаться, заполни, пожалуйста, короткую анкету: https://forms.yandex.ru/u/62714cf4c7b6e3b088794682/

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: https://checklists.expert

как это убрать?