

**Личный бренд – маркетинг
предпринимателя в
социальных сетях.**

Вступительный урок.

- Мое намерение, к чему я стремлюсь.
- Зачем нужен личный брэдинг в социальных сетях.
- Домашние задание.

В чем цель ?

Цель – самореализоваться, быть в постоянном стабильном достатке и получать удовольствие.

Что такое ?

- Продажи
- Личный брендинг

Продажи – главное **ДОВЕРИЕ**

НЕ впаривание продукта

Ресурсы: М – М –М

М - market (рынок)

М - marketing (маркетинг)

М - media (каналы рекламы)

М - message (сообщение, предложение)

Что лучше через год 10 млн рублей или
1 млн людей которые доверяют ?

Личный брендинг – это N
количество людей которые Вас
любят и ждут когда Вы им что-
нибудь интересное и полезное
предложите.

К чему стремлюсь ?

1 пост Вконтакте = 1 млн рублей

Будем брать пример у
успешных?



План курса

- Упаковка Вас и Вашего дела: Миссия, Позиционирование, Ниша, УТП
- Упаковка страницы социальных сетей
- Ваша фиолетовая корова
- Контент план

Результат курса

В итоге результат обычно выражается:

- В количестве подписчиков возросших
- Повышения вовлечения и интереса к тебе, на страницу соц сетей и к продукту.
- Повышения узнаваемости и количество рекомендации
- Заявки
- Деньги

Стоимость месячного курса

- 5 000 тыс рублей.

Бонусы

- 1 месяц сопровождения после курса, вопрос – ответ каждый день. Стоит 5 тыс.
- 1 месяц продвижения Инстаграм. Стоит 2,5 тыс.

Вам будет **БЕСПЛАТНО**.

Домашка

Ответить на вопрос, в какой либо соц сети, на стене, со своим фото:

Зачем Вам нужен личный брендинг ?

Личный бренд – маркетинг предпринимателя в социальных сетях.

Фиолетовая Гибкая
Упако



Что такое «...» ?

Бизнес - решение проблем людей наилучшим образом за их деньги.

Позиционирование – это позиция на рынке отличающаяся от конкурентов.

Маркетинг – это комплекс мер по тому как у человека вызвать эмоцию, чувства в теле, для того что бы человек пришел на вытянутую руку для продажи.

УТП – узкое предложение от которой сложно отказаться для узкой целевой аудитории.

Что такое «...» ?

ТЕСТ – продукт который можно употребить без обязательств для потенциального клиента, максимум взять его контактные данные, взамен.

Миссия – это польза Здесь и Сейчас, о чем невозможно молчать, о чем хочется сказать и сделать.

Предназначение - это тот кто предназначен в данный момент выполнить миссию.

Фиолетовые Инструменты

- Миссия или великая идея.
- Позиционирование
- УТП
- Этап теста (две цифры, стратегия монетизации) – след урок
- Человек наилучшие решение
- Человек продукт или решение проблемы (зачем это нужно людям)
- Любимый день, любимый клиент
- Грани (Мухтар)
- Сильная и Слабая сторона

Самый главный инструмент

Честное самовыражение

R (Результат)

Быть востребованным,
самореализованным...

УТП ?



Online

Илона Митрохина

🍏 Создание LANDING PAGE! 🍏

Сайтов-визиток, бизнес-сайтов.

🍒 ВКУСНЫЕ ЦЕНЫ!

Наша группа - примеры работ и отзывы - <http://vk.com/bmhelp>

Для заказа смело пишите в ЛС -

✉ http://vk.com/ilona_mitr



вчера в 20:39 | Это спам | Ответить

УТП 2 ?

Если вы тратите на рекламу от 50 000 тыс. руб. в месяц, то мы гарантированно сократим ваши затраты минимум на 30%, сохранив прежнее количество обращений, либо при таком же бюджете увеличим количество обращений на 50%.

Упаковаться можно по:

- Продукт
- Проблема
- Миссия

Продукт – зачем его покупают ? =
Проблему/Результат.

Домашние задание

1. Прочитать: «Стратегии позиционирования»

2. Упаковать страницу Вконтакте.

- Посмотреть урок от «Реальный Вконтакте»

- Начать писать пост закреп в отложке.