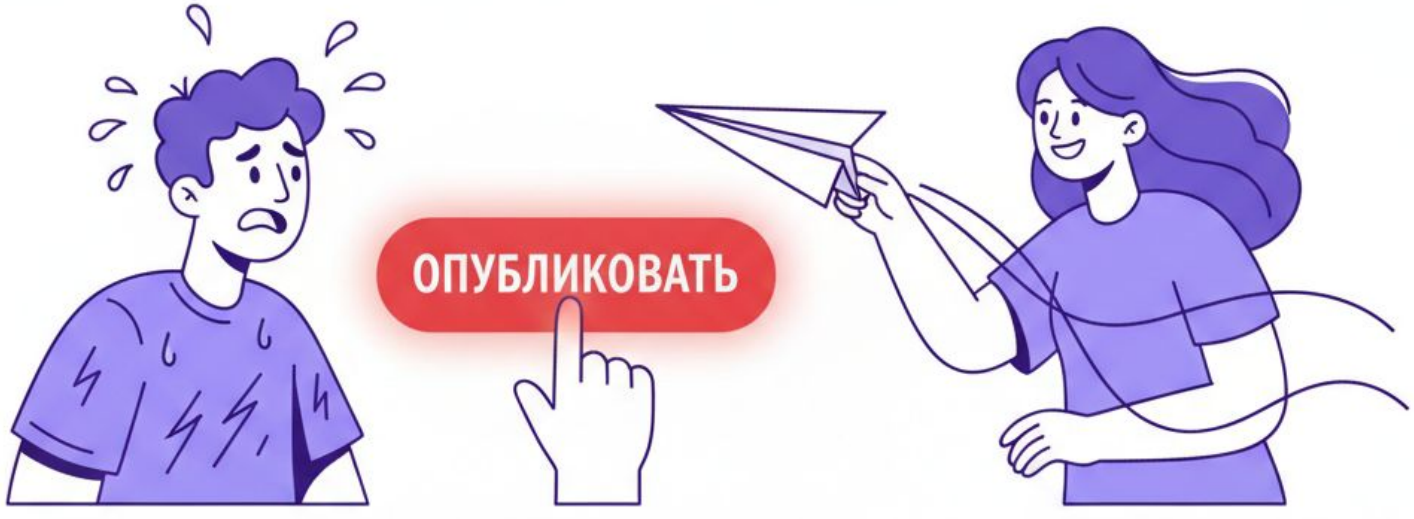
ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ КОНТЕНТА В БЛОГЕ НУТРИЦИОЛОГА

КОНТЕНТ — ЭТО ПРОСТО КОНТЕНТ

Как перестать бояться и начать проявляться

КОНТЕНТ — ЭТО НЕ ТАТУИРОВКА НА ЛБУ

Это просто пиксели на экране

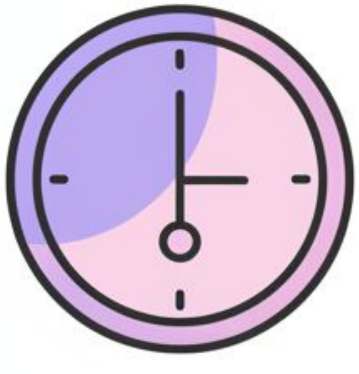


3 ФАКТА-УСПОКОИТЕЛЬНОГО

1. Эффект Прожектора:
Вам кажется, что все смотрят только на вас и осуждают Реальность: Всем всё равно. Каждый человек занят мыслями о себе. А если и да, то это их запрос на терапию, а не ваш)))

2. Сторис Живут 24 Часа:
Если вы скажете глупость, сделаете ошибку, будете выглядеть неидеально, завтра этого уже не будет существовать

3. Кнопка "Удалить" работает:
Вы всегда можете удалить то, что вам не нравится. Это не высечено в камне

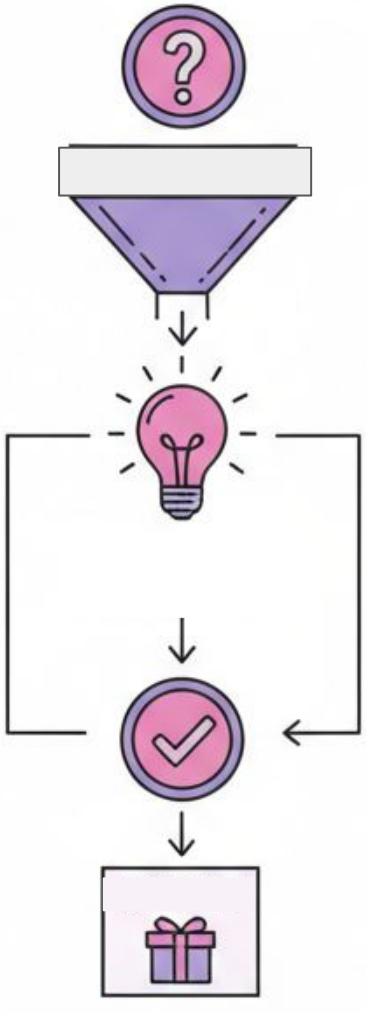




КОНТЕНТ — ЭТО НАША ВОЗМОЖНОСТЬ СТАТЬ ВИДИМЫМ ДЛЯ ЛЮДЕЙ

Привлечь новых. Показать, КТО мы и ЧЕМ мы можем помочь

ХАОС VS СИСТЕМА





Когда вы понимаете, что конкретно вам нужно снимать, **вы облегчаете себе ведение блога.**
Сегодня мы рассмотрим стратегию контент-маркетинга для эксперта и специалиста.



ЗАДАЧИ КОНТЕНТА В БЛОГЕ ЭКСПЕРТА И СПЕЦИАЛИСТА:

- формирование **лояльности** в виде подписчиков для более легкого роста
- регулярное **привлечение новой аудитории в блог** (хештеги, рилс, взаимные эфиры, взаимные пиары) за счет **вирального контента**
- **отстройка** от конкурентов
- формировать **личный бренд и масштабировать**
- **монетизировать** свои знания и навыки через услуги и инфопродукты

Мастерская Нутрипродажи • Ирины Фаритовой •

КАЖДЫЙ ПОСТ, СТОРИС, РИЛС ИЛИ ЭФИР ДОЛЖНЫ НЕСТИ СМЫСЛ, КОТОРЫЙ ПРОДАЕТ: ЗАДАЕМ СЕБЕ ВОПРОС *«ЧТОБЫ ЧТО»?*



Мастерская НУТРИПРОДАЖИ • Ирины Фаритовой •

НЕ ПУБЛИКУЕМ ПРОСТО ДЛЯ ГАЛОЧКИ:

1. Поможет ли трансляция заботы над детьми **раскрыть меня как успешную маму?** Ок, беру.

2. Для чего я сейчас решила показать, что иду вечером на встречу с подругами. **Чтобы транслировать ценность уделять время себе, а не только семье?** Ок, подходит.

3. А точно ли мне нужно сейчас рассказывать о конфликтной ситуации в магазине, **если я не выведу мысль на полезное для меня умозаключение?** В этом нет смысла.

4. Этот букет цветов от партнера я могу не просто показать, а подчеркнуть, что в нашей семье заведено слышать желания друг-друга, то есть **я снова подчеркиваю ценность семьи.** Да, это **совпадает с моими ценностями.**

КТО УПРАВЛЯЕТ СМЫСЛАМИ, ТОТ УПРАВЛЯЕТ МИРОМ

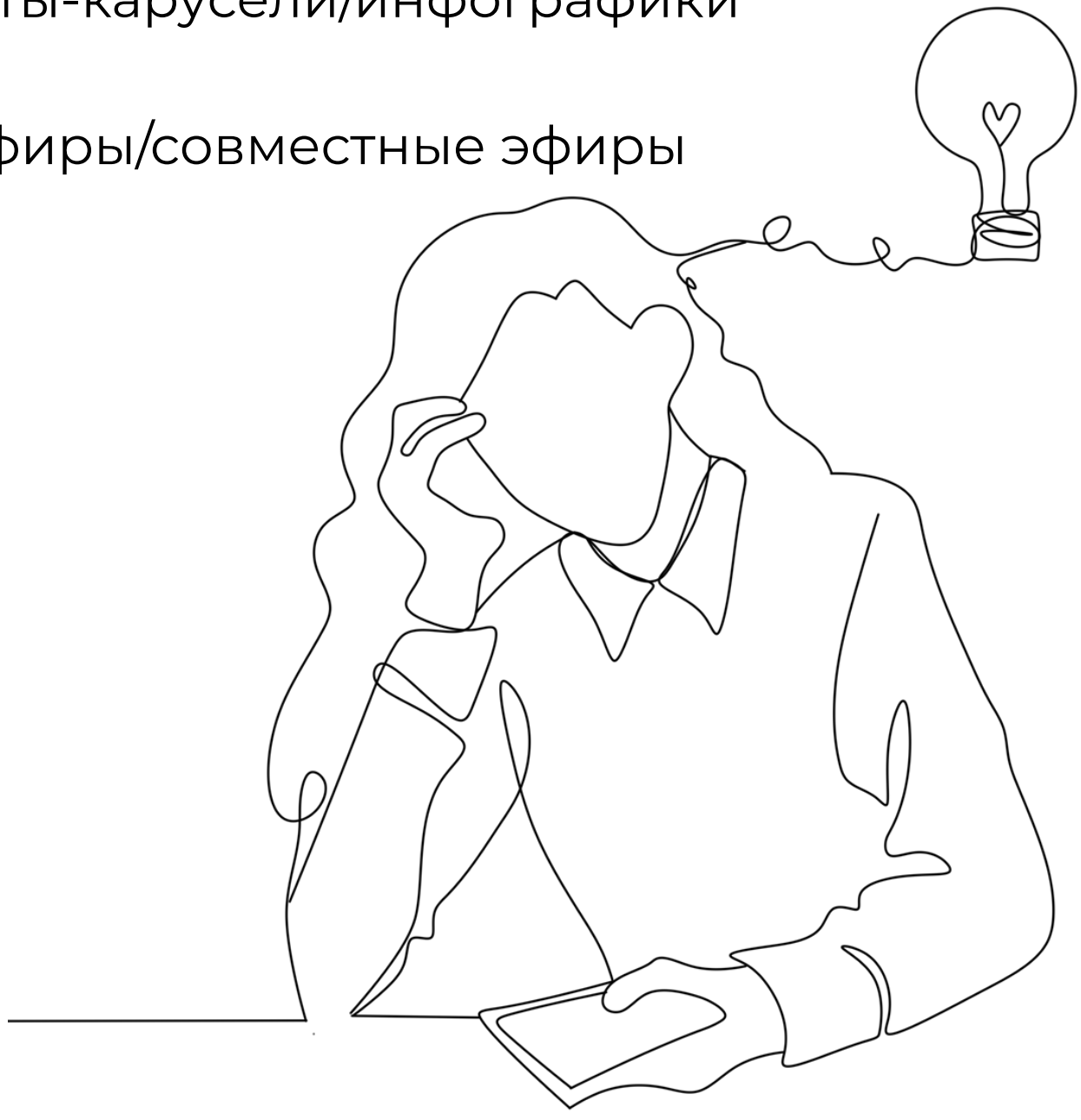
Тренд последних лет: вместо десятка сторис про 5 событий, **выбрать одно, но погрузиться в его детали, ваши мысли, инсайты, рефлексию, сделать сторителлинг, спросить мнение подписчиков, сделать вывод,** прогрев их к экспертности в теме, ценностям, убеждениям.



Мастер-класс Фаритовой Ирины • Инструменты продажи

ФОРМЫ КОНТЕНТА:

1. посты/посты-карусели/инфографики
2. reels
3. прямые эфиры/совместные эфиры
4. stories.

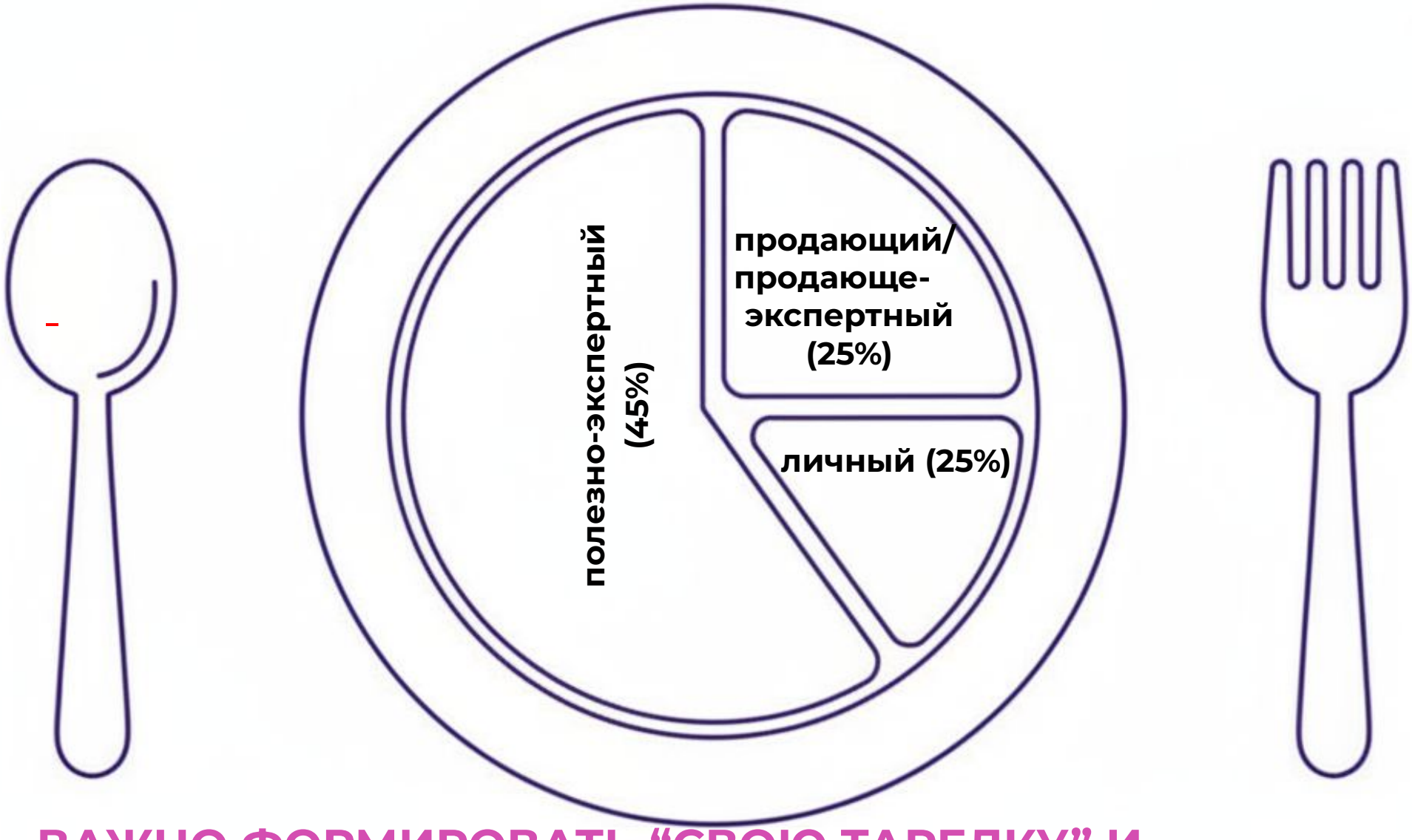


Мастерская Нутрипродажи • Ирины Фаритовой •

ПРАВИЛО ТАРЕЛКИ В КОНТЕНТЕ

ТИПЫ КОНТЕНТА:

1. информационный (5%)
2. продающий/продающе-экспертный (25%)
3. личный (25%)
4. полезно-экспертный (45%)



ВАЖНО ФОРМИРОВАТЬ “СВОЮ ТАРЕЛКУ” И УЧИТЫВАТЬ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

ТИП КОНТЕНТА	%	ЧТО ЭТО	ПРИМЕРЫ ИЗ ШАБЛОНОВ СЦЕНАРИЕВ	ЗАЧЕМ
ПОЛЕЗНО-ЭКСПЕРТНЫЙ	45%	Польза, инструкции, подборки, разрушение мифов. Контент, который сохраняют и присылают подругам.	Пост №4:"Как поднять ферритин без уколов" Сценарий Сторис №4:"Правда или ложь про питание" Сценарий Сторис №3:"Почему вздутие не уходит"	Показать глубину знаний, получить охваты и новых подписчиков
ПРОДАЮЩИЙ	25%	Кейсы (До/После), офферы, призывы на диагностику, отзывы, рассказ, как работаете, закулисье	Пост №7:"Кейс: было акне, теперь чистая кожа" Сценарий Сторис №1:"Прогрев через проблему → Приглашение на диагностику" Пост №2:"Полезный с призывом"	Закрыть продажи. Пригласить на консультацию. Перевести в статус “клиент”.
ЛИЧНОСТЬ / ВОВЛЕЧЕНИЕ	25%	Лайфстайл, эмоции, истории, мнение, хобби. Контент, который вас очеловечивает и влюбляет.	Пост №5:"Как я ушла из офиса в нутрициологию" Лайф-истории из жизни	Усилить доверие, выделиться на фоне других.
ИНФОРМАЦИОННЫЙ	5%	Навигация, визитка профиля. Где это? На закрепах и в хайлайтсах.	Закреп №1:"Обо мне / Знакомство" Хайлайтс "Услуги": Прайс, как записаться, часто задаваемые вопросы	Новый подписчик за 3 минуты должен понять: кто вы, что вы делаете, зачем подписаться

ИНФОРМАЦИОННЫЙ КОНТЕНТ – ЧАСТЬ УПАКОВКИ:

1. “Кто вы?”,
2. “Где цены?”,
3. “Как поработать?”,
4. “Где полезный контент?”
5. “Как перейти в канал?” и т.д.

описание
Нутритерапевт 🇬🇧 CNM | член ANP | health coach 🇺🇸 IIN

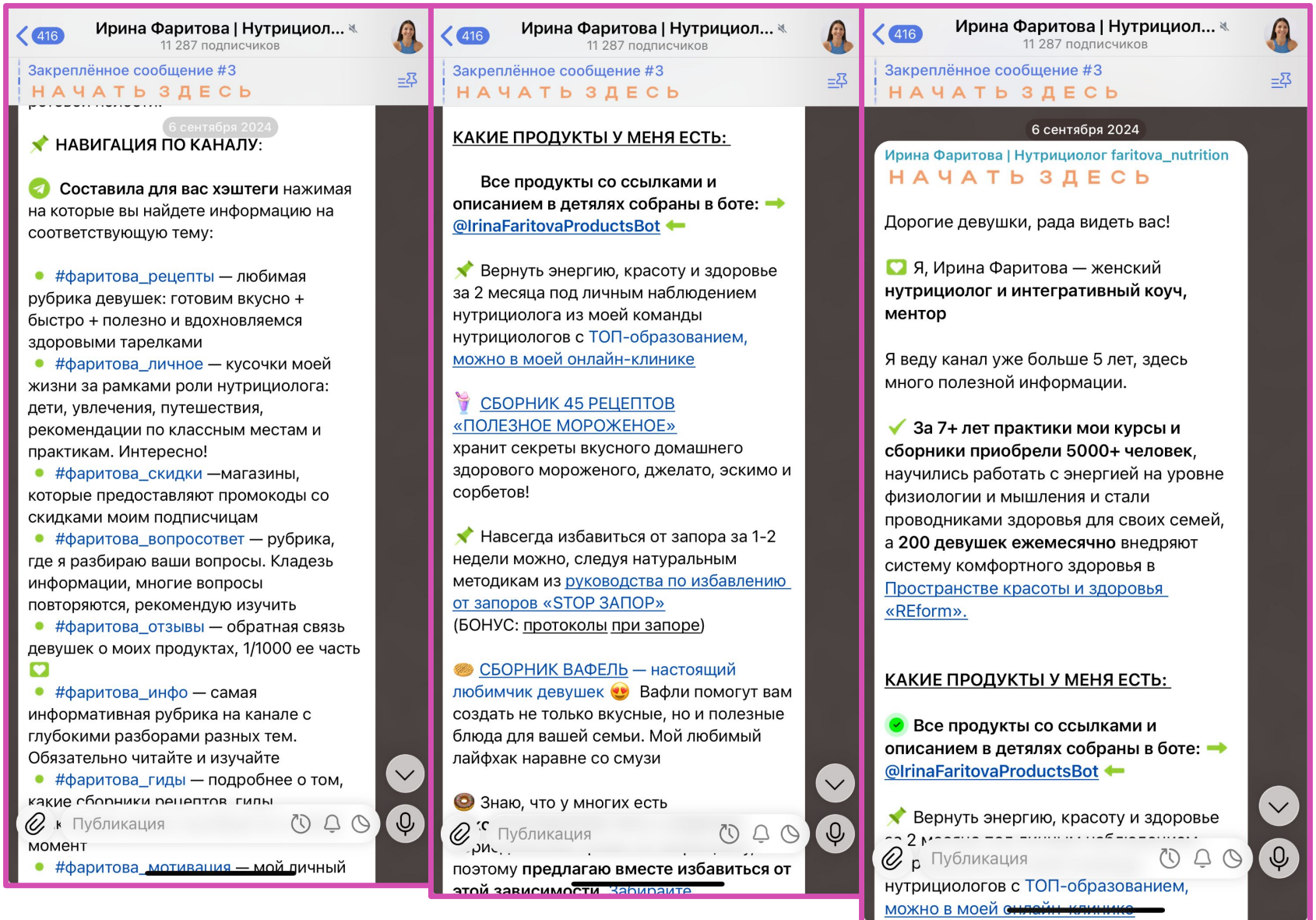
> 10 лет практики

Здесь про то что нужно для здоровья и красоты

>1000 кейсов в кг, см и счастье женщин

Программы, книги, клуб: https://faritovanutrition.ru

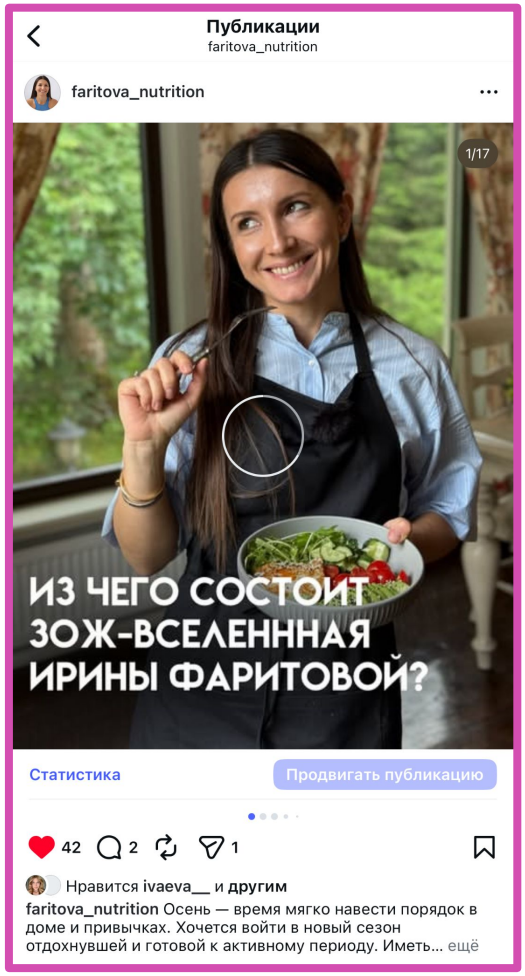
Навигация, визитка, чтобы новый человек не потерялся



ПРОДАЮЩИЙ:

1. **“Почему я должен выбрать именно тебя?”,**
2. **“Как это мне поможет?”,**
3. **“А ты точно понимаешь мою проблему?”**

Кейсы, отзывы, программа/содержание/методология продукта, бонусы, призывы купить, записаться на диагностику, ограничение по числу мест, цене, прогревы к услуге или продукту — то, что приносит деньги

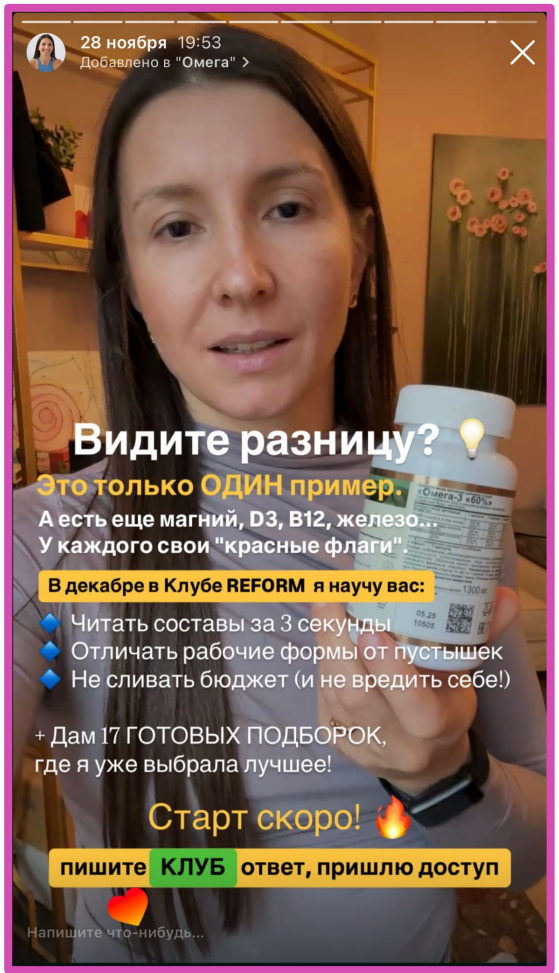


ПРОДАЮЩИЙ:

Примеры из наших сценариев:

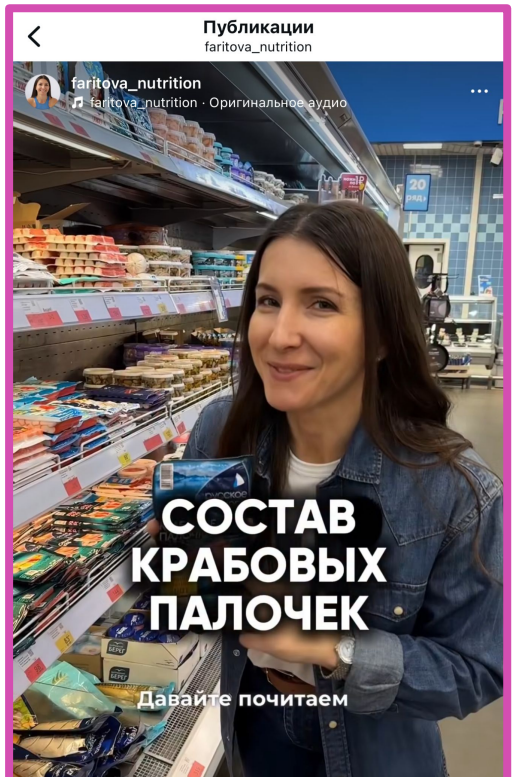
- Пост №7: "Кейс До/После" (История Ирины: было акне → стала чистая кожа).
- Сценарий Сторис №1: "Прогрев к диагностике" (Через проблему → к решению).
- Пост №2: "Оффер + Призыв" (Возьму 2 человек на сопровождение).





ЦЕЛЕВОЙ ЭКСПЕРТНЫЙ КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ, КОТОРЫЙ ПРОДАЕТ

1. **То, что сохраняют и забирают в жизнь:** раскрытие **полезных тем, советов, лайфхаков, рецептов, инструкции, разборы**
2. метод **решения определенной проблемы**
3. как **правильно**/как **неправильно**
4. демонстрация **рабочих процессов** (работа над продуктом, контакт с клиентом)
5. процесс **обучений**,
6. демонстрация **дипломов, курсов, достижений**
7. **результаты,** отзывы, до/после клиентов
8. раскрытие **кейса** через историю клиента
9. **комментарии по исследованиям, новостям** в области экспертности



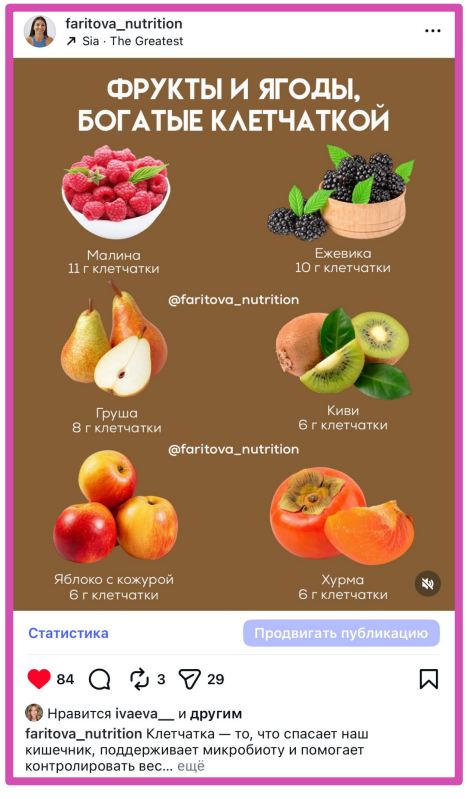


ЦЕЛЕВОЙ ЭКСПЕРТНЫЙ КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ, КОТОРЫЙ ПРОДАЕТ

Примеры из наших сценариев:

- Пост №4: "Инструкция: Как поднять ферритин" (Чёткий алгоритм).
- Сценарий Сторис №4: "Правда или Ложь" (Мифы о питании).
- Сценарий №3: "Разбор проблемы: Почему вздутие не уходит".

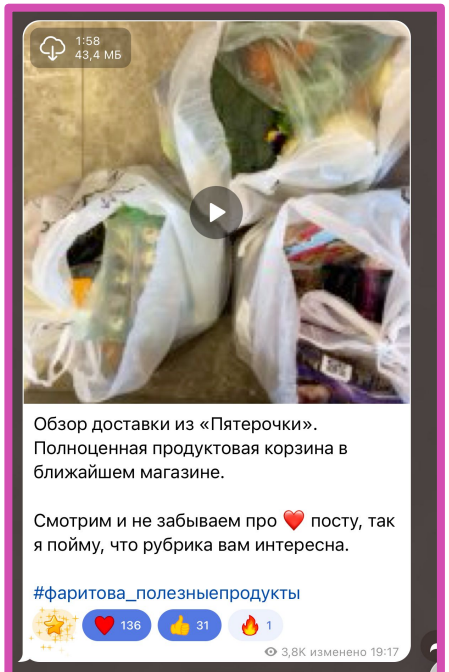


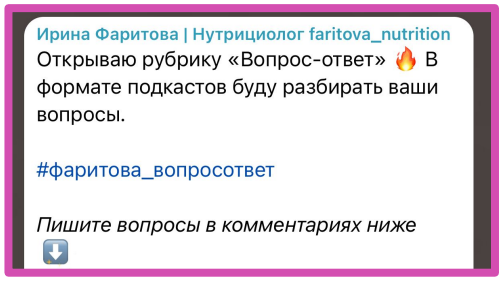


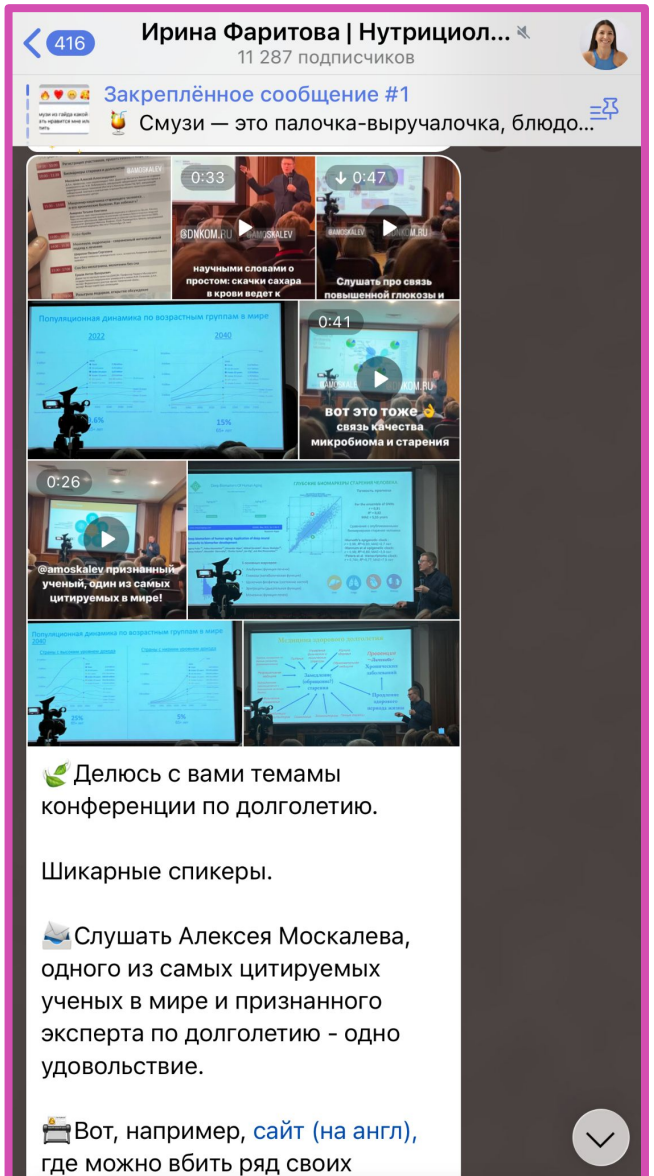
FARITOVA NUTRITION

ЦЕЛЕВОЙ ЭКСПЕРТНЫЙ КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ, КОТОРЫЙ ПРОДАЕТ

10. демонстрация **спроса на продукт, его уникальности,** процессов **улучшения его качества** и проработки, наполнения
11. сторителлинг профессиональный: как пришли? какие сложности были? какой путь? как создавался продукт?
12. публикации в **СМИ**
13. участие в **мероприятиях**
14. вопрос/ответ
15. обзоры, распаковки
16. пошаговые **руководства**
17. рекомендации кого-либо/ чего-либо с экспертной оценкой (товары, услуги, блоги)







ОТКУДА БРАТЬ ИДЕИ ДЛЯ КОНТЕНТА?

1. ИЗ АНАЛИЗА ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ!

Снова **возвращаемся к анализу целевой аудитории** и обращаем внимание на **вопросы, которые будем использовать для публикации экспертного контента.**

Ранее мы уже описали, **с какими проблемами к нам приходят люди, что им нужно и почему они до сих пор не решают эти проблемы.**

2. ИЗ ПРАКТИКИ С КЛИЕНТАМИ, ВОПРОСОВ В ДИРЕКТ, ВОПРОСОВ ПОДРУГ ПО ВАШЕЙ ТЕМЕ И Т.Д

Подмечайте, **что интересно людям** по вашей теме и углубляйте контент.

3. ИЗ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОВ

Изучайте соцсети коллег в своей стране и заграницей, многие идеи можно адаптировать, найти свежие темы и форматы. НО ВАЖНО: Это не копирование! Это изучение того, что работает.

4. ИЗУЧАЙТЕ НОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ, НОВОСТИ ПО ВАШЕЙ НИШЕ

Делайте проф разборы новинок, новостей, исследований в вашей нише

ОТКУДА БРАТЬ ИДЕИ ДЛЯ ЭКСПЕРТНОГО КОНТЕНТА?

Мастерская Нутрипродажи • Ирины Фаритовой

Сейчас нам нужно освежить знания из о целевой аудитории и **осведомленности Бена Ханта** и вспомнить, что есть **разные уровни осведомленности клиента перед покупкой нашего продукт**



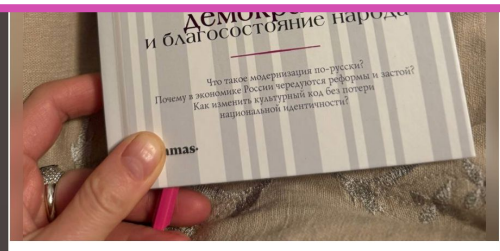
ЛИЧНЫЙ КОНТЕНТ В БЛОГЕ

Роли в блоге — роли из жизни, которые мы допускаем к трансляции:

- опытный эксперт
- первоклассный специалист в личной работе
- заботливая мама
- проявленная женщина
- спортсмен-любитель и т.д.

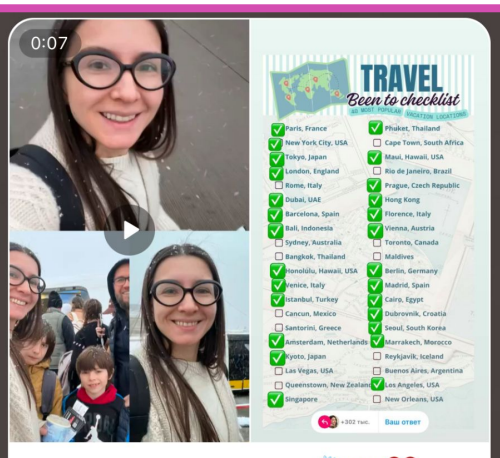
Что это: Ваша жизнь, история, эмоции, истории из будней, мнение, хобби, семья, путешествия, мнения на темы, не связанные с нишей. То, что делает вас ЧЕЛОВЕКОМ, а не роботом.

Пример из наших сценариев:
Пост №5 — "Как я ушла из офиса в нутрициологию. Вот моя история"



Вечернее чтиво.

Концентрированная, глубокая и при этом удивительно легко написанная книга. Аузана очень интересно слушать, а тут рука потянулась за книгой. В



Долгожданный отпуск❄️🫶❤️

Летим семьей в Турцию, зимой не были еще там.

Обычно на НГ мы улетаем в теплые края: Эмираты, Тайланд. С мужем были на Гавайях, Бали, я встречала Рождество в Лондоне, и даже в Эфиопии🐵

С детьми нам сложновато путешествовать, поэтому просто выгрузимся в классный отель и будем чиллить 🧘

С Наступающим 🎄🐓

#фаритова_личное

КАК ТРАНСЛИРОВАТЬ ЛИЧНОСТЬ:

1. трансляция **образа жизни, ценностей и убеждений** (ваши жизненные ориентиры, правила, принципы, кредо)
2. трансляция **большой идеи** (трансляция идеи, которая идет через ваш блог, ваша миссия) или ряда целей и путь к их достижению
3. **мнения, рассуждения,** подкрепленные инфоповодом (событие, книга, фильм, рабочие моменты, локация и т.д)
4. **мотивация**
5. трансляция **окружения**
6. личный **сторителлинг**
7. ваши **хобби, увлечения, интересы, занятия**
8. ваша социальная активность, **окружение**

КАК НАЧАТЬ?

- **расписать ваши роли,** которые будут проявлены в блоге
- указать, **для чего мы вводим эту роль** в блоге
- продумать **ряд инфоповодов** и форматов проявления этой роли
- определить, **какие ценности** будете подсвечивать через трансляцию этой роли

ПОШАГОВАЯ УПАКОВКА ПРОФИЛЯ ЧЕРЕЗ 9 ШАБЛОНОВ ПОСТОВ И 10 СЦЕНАРИЕВ СТОРИС



10 СЦЕНАРИЕВ ДЛЯ АКТУАЛЬНЫХ СТОРИС (ХАЙЛАЙТС) НУТРИЦИОЛОГА В ИНСТАГРАМ

Дорогие коллеги!

Все эти сценарии необходимо **адаптировать под себя, вашу нишу и стиль общения, но обязательно сохраняйте логическую структуру.** Последовательност сторис специально выстроена так, чтобы раскрывать нужные триггеры на каждом этапе.

Как использовать:
Каждый **сценарий — это отдельное закрепленное актуальное в вашем проф** большинство из них с призывом на диагностику (если пока не хотите провор диагностику, можете именно его не писать)

Обязательно **добавьте обложку** (можно сделать в Canva или любом ред подпись под актуальное

Каждый из сценариев можно углублять и подробнее раскрыть: видео, скриншоты вопросов и ответы подписчиков в директе, доп сторис

Переписывайте стиль речи так, КАК ГОВОРИТЕ ВЫ, мы все проявлении, речи, словечках, обращениях. **Не бойтесь доб экспертный контент,** углубить проф контент в сценарии глазах подписчика как эксперта в разборе темы, но глав **сценария должен быть соблюден.**

Здесь указан базовый каркас, усиливайте его экспертным контентом

9 СЦЕНАРИЕВ ДЛЯ УПАКОВКИ БЛОГА НУТРИЦИОЛОГА ЧЕРЕЗ ПОСТЫ/КАРУСЕЛИ/REELS



Дорогие коллеги!

Перед вами готовый конструктор публикаций, который поможет вам упаковать ваш профиль в Инстаграм (все публикации адаптируйте в Телеграм-канал).

Главная цель этих сценариев: Чтобы новый подписчик, зайдя к вам на страницу, за 3 минуты понял:

1. Кто вы?
2. В чем ваша сила?
3. Как именно вы можете решить его проблему?

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЭТИМ МАТЕРИАЛОМ:

1. АДАПТАЦИЯ — КЛЮЧ К УСПЕХУ
Все эти тексты — это каркас, скелет, ваша задача — нарастить на него ваше "мясо".

- **Пишите так, как говорите вы.** Используйте свои фирменные словечки, обращения, эмодзи. Ваша уникальность в вашем голосе и стиле.

КОНСТРУКТОР STORIES

- **Перед вами находится таблица "КОНСТРУКТОР STORIES",** задачи которой:
  - выработать привычку публикации контента на регулярной основе
  - облегчить выход в сторис — у вас на руках готовый план, который нужно адаптировать под себя + миксовать с готовыми сценариями

- В основу контента в таблице заложен **"прогрев" аудитории к вам как к личности, к вам, как к эксперту и к вашему продукт.** Вы можете регулярно ею пользоваться, используя те или иные идеи в период продаж своих услуг/инфопродуктов.

- **НЕ нужно публиковать их ежедневно,** их публикация не привязана к датам, структурирована просто для вашего удобства и расширения видения тем и поводов для выхода в сторис. Такой план удобно миксовать с чисто полезным контентом для упаковки вашего профиля.

КОНСТРУКТОР STORIES: БЛОК “ЛИЧНОСТЬ”

КОНСТРУКТОР STORIES

Перед вами находится таблица "КОНСТРУКТОР STORIES", **задачи которой:**
- выработать **привычку публикации контента** на регулярной основе
- облегчить выход в сторис - у вас на руках **готовый план,** который нужно адаптировать под себя

В основу контента в таблице заложен "прогрев" аудитории к вам **как к личности, к вам, как к эксперту и к вашему продукт. Вы можете регулярно ею пользоваться,** используя те или иные идеи в период продаж своих услуг/инфопродуктов.

ИНСТРУКЦИЯ К ПОЛЬЗОВАНИЮ ТАБЛИЦЕЙ:
- таблица поделена на 2 блока: личность и экспертность. В кадом дней есть по 2-3 строки, вам нужно выбратьпо олному пункту из обоих раздеов и публиковать контент в соответствии с темой. Таким образом, у вас на руках "конструктор", который вы можете миксовать в разные дни.
- вам не обязательно публиковать контент все 7 дней подряд, 3 дней в неделю будет достаточно, опирайтесь на свои ощущения, комфортно ли вам вести контент непрерывно 7 дней подряд

	1 день	2 день	3 день	4 день	5 день	6 день	7 день
Личность	Расскажите о вашем положительном качестве, использовав смысловую связку с какой-либо ситуацией из жизни. Как вы проявили это качество в ней?	Расскажите о небольшой вашей цели, почему она для вас важна. Держите подписчиков в контексте процесса ее достижения, делитесь, какие сложности и успехи по пути вас встречают	Покажите какую-то смешную или милую ситуацию с кем-то из домашних. Кот, сестра, муж или любой другой близкий вам персонаж отлично впишутся в эту идею.	Расскажите о вашем отрицательном качестве, использовав смысловую связку с какой-либо ситуацией из жизни. Как вы его проявили? Сапросите подписчиков, кому знакомо?	Поделитесь вашими планами на день, расставив акцент на какое-то важное событие. Объясните, почему оно для вас важно и потом поделитесь, как оно прошло, расскажите об итогах.	Поделитесь вашей странностью, котоаря вас отличает от других. Милая, смешная необычная особенность - крутой якорь и способ вывести подписчиков на диалог. Может быть вы слишком эмоциональны и плачете от каждого фильма, А может слишком долго обдумываете каждое дело, потому что для вас важно сделать все на 100%, и это вам самим иногда выходит боком, но это ваша особенность. Спросите подписчиков: "Кому знакомо?", "Я одна такая?" и т.д., приложите пару скринов в ответ и прокомментируйте.	Возьмите еще одну из ваших ценностей из таблицы распаковки и найдите, как это проявляется в вашей жизни и покажите подписчикам связку этой ценности с событием или фактом из вашей жизни.
	Возьмите какую-либо сферу из колеса баланса и публично огласите, что чувствуете, что она не тянет на десяточку и поделитесь планом, что будете с этим делать. В другие дни не забывайте про эту линию и используйте ее так же в сторис.	Возьмите одну из ваших ценностей и найдите, как это проявляется в вашей жизни и покажите подписчикам связку этой ценности с событием или фактом из вашей жизни.	Возьмите одно из ваших убеждений из таблицы распаковки, найдите инфоповод в жизни, как можно вывести смысл через него и поделитесь с подписчиком своими мыслями. Раскройте это убеждение глубже. Можно спросить их, согласны ли или попросить бросить огонек в ответ, если тоже считают.	Расскажите о ситауции, которая сегодня или недавно вас возмутила, почему это произошло? Почему вы так отреагировали? Сделайте привязку к вашим убеждениям и спросите подпсичиков их мнение на этот счет, как мы поступили они.	Возьмите одну из ваших ценностей и найдите событие, вещь, ситуацию, которая могла бы стать подтверждением и акцентируйте внимание на этом.	Возьмите из таблицы распаковки одно из испытаний, которое вам пришлось пройти и расскажите о нем, подкрепляя фото/видео того периода. Поделитесь, как это повлияло на вас сейчас, какие выводы сделали.	Расскажите о своей забавной вредной привычке, которая есть у многих (это должно быть что-то безобидное, что вызовет у людей желание сказать: "О, у меня тоже такая есть!"). Покажите скрины из директа, что вы такой не один и отшутитесь на эту тему.
	Поделитесь, какая ситуация вызвала у вас яркие положительные эмоции. Почему? Что это значит для вас?	Поделитесь инсайтом, ключевой мыслью после просмотра фильма, общения с близкими, прочтения книги, которые соприкасаются с каким-то вашим убеждением или ценностью.	Смонтируйте из множества кусочков эффектное многогранное видео, которое хотелось бы досмотреть до конца, чтобы увидеть ваш день/утро в объеме и в деталях.	Покажите, расскажите о вашем хобби/спорте, почему оно вам нравится. Снимите процесс и вовлеките подписчиков в беседу, есть ли у них хобби/спорт или они не уделают этому время?	Поделитесь, что сейчас проходите обучение-повышение для нутрициологов, потому что вам важно постоянно развиваться, чтобф использовать в работе самые актуальные знания и делать крутые результаты. Подчеркните, что развитие - ваша ценность. Можете параллельно сделать отсылку к экспертности и поделиться со сзрителями своим образованием, дипломами, обязательно подчеркнув его качество.	Если у вас есть ценность семьи, покажите как вы готовите вместе, заобтитесь друг о друге, как проводите время акцентировав, как это важно для вас и эта ценность для вас всегда на первом месте. Можно заложить дополнительный смсыл - как важно женщине держать баланс между сферами реализация/семья, этому способствует работа с мышлением и поддержание высокого уровня энергии, качества жизни т.д. Далее можно вывести на продажу продукта, который в этом помогает.	Поделитесь, чем вы не любите заниматься и почему. Пример: готовка и уборка, потому что я лучше это делегирую, а сама займусь более интерсными делами. Вовлеките подписчиков в диалог, спросите, есть ли у них эта проблема и как они ее решают.

Мастерская НУТРИПРОДАЖИ • Ирины Фаритовой •

FARITOVA NUTRITION

КОНСТРУКТОР STORIES: БЛОК “ЭКСПЕРТНОСТЬ”

Экспертность	Поделитесь с подписчиками, как вы прокачали сво знания в работе с БАДами, расшифровкой анализов и т.д. во время прохождения менторской программы/любого другого обучения. Распишите, почему это важно в работе, что это самая актуальная и ценная информация, собранная по крупицам из доказательных зарубежных источников, подчеркните, что для вас это важно. После можете сделать призыв к действию - записи наконсультацию.	Сделайте интерактив-окошко "вопрос/ответ" и разберите вопросы ваших подписчиков. Вы можете сделать из этого традицию 1 раз в 1-2 недели. Так же можно сужать тематику вопросов каждый раз до одной области вопросов по вашей нише.	Поделитесь, как сейчас вы прокачиваете свои навыки личной работы еще глуюже, какие инструменты используете в процессе личной работы, покажите мельком, какие пдф-файлы, таблички, схемы, презентации даете своим клиентам. Покажите это именно с точки зрения вашего восторга от механики этого процесса, чтобы люди прочувствовали, что вы сами кайфуете от результата клиента!	Поставьте камеру сбоку во время созвона с клиентом, сделайте нарезку видео из ключевых смыслов. Будет круто если вы так же в конце заснимете обратную связь от клиента. Важно публиковать не просто как факт свершившегося, а рассказывать, что было, что делали, можете даже немного разобрать ключевой запрос вашего "клиента", какой план работы постаили, какие результаты получили и т.д. С такого инфоповода можно далее раскрывать полный кейс клиента.	Сделайте сторителлинг, в основу которого лягут ответы на вопросы: - как вы решили прийти в нутрициологию? - какое у вас образование? почему выбрали именно его? (упор на качество и результаты) - почему вы выбрали эту нишу? - прикрепите 2-3 отвзыва от клиентов, подчеркнув, что не ошиблись с выбором дела жизни и это вас сильно вдохновляет - какая у вас глобальная миссия в этом деле?	Обзоры продуктов, БАДов, шоппинг в магазине с комментарием, почему этот продукт есть в вашей корзине, чем он полезен.	Расройте понятие личной работы с нутрициологом через метафору/на примере сюжета известного фильма/героев книги и т.д. Используйте фото/видео/картинки для упрощения визуализации донесения смсылов до аудитории. Задача: транслировать ва как классного специалист со своими ценностями в работе и подчеркнуть ваш большую миссию, которо следовали, когда пошли в нутрициологию.
	Возьмите за инфоповод последние исследования в вашей области по какому-либо факту и дайте этому экспертный комментарий. Можно с помощью этого исследования развеять популярный миф, актализировать то, чем вы занимаетесь и подчеркнуть актуальность.	Покажите, какой объем обратной связи в работе с клиентом вы даете, подчеркните, что для вас вашем системный подход для достижения результата. Либо, если вы создаете инфопродукт, подчеркните, сколько сил вкдываете, как отбираете информацию, имненно поэтому он будет полезен в решении проблемы.	Поделитесь с подписчиками лайфкаком в вашей области/нише, это может касаться быта, организации ситемы хранения, приобретения продукта, гаджета и т.д. Объясните, в чем польза данной рекомендации. После этого можно вывести на мысль, что в личной работе вы всегда выходите за рамки рекомендаций и даете еще больше советов для достижения вашими клиентами рекомендаций.	В этот день мы берем 2-4 ключевых заблуждения потенциальных клиентов в вашей нише и развеиваем их (пример: нет времения, здоровое питание - дорого, нужно сдавать анализов на миллиард денег, не будет результата и т.д.) Начните публикацию серии сторис с мысли: раньше, до того как прийти в нутрициологию, я ловила себя на мысли... (далее берете эти убеждения и развеиваете их) Подсветите, почему эти заблуждения препятствуют тому, чтобы они чувствовали себя здоровыми, энергичными, находили силы на реализацию (берем их запросы), семью, развитие и т.д. (берем их боли) Задайте вопрос, думали ли они так? После можно сделать призыв к покупке вашей услуги/инфопродукта.	Через скриншот сообщения от вашего потенциального клиента, который интересовался услугой/продуктой раскройте, что входит в вашу услугу/продукт. После этого вы создаете окошко с вопросами, где с помощью говорящей головы говорите, что если у вас есть вопросы, непонимание, чем конкретно я могу поочь в решении ваших запросов, нужна ли вам личная работа со мной, из чего состоит, напишите в окошко. И далее отвечаете на вопрсы. Есть вероятность, что на небольшом блоге вопросов будет мало. Не переживайте и используйте этот инструмент на все 100: задав 3-4 вопроса самостоятельно. Можете обратиться к таблице анализа целевой аудитории, где мы описывали их страхи, боли, желания и использовать эти формулировки при формировании вопроса для окошка.	Донесите до зрителей, с какими проблемами к вам можно прийти в работу/какие проблемы может решить ваш инфопрпродукт. Вам нужно актуализировать боли, страхи, цели и задачи ваших зрителей. Можно начать с фразы: "Обычно ко мне приходят за..." Далее расскажите, как эти боли, запросы решаются с посощью вашей услуги/инропродукта. Можно подкрепить их достоверность с помощью публикации отзыва. Далее можно сделать призыв прийти на консультацию/купить инфопродукт.	Вам нужнодонести до клиента ценность вашего подхода, метода работы, чтобы объяснить, как вы работаете, какими принципами руководствуетесь, что для вас важно и т.д. Можно начать с формулировки: "Знаете, благодаря чему у моих клиентов хорошие результаты после личной работы?" После можете сделать призыв к покупке/на консультацию.

Мастерская Нутрипродажи • Ирины Фаритовой •

FARITOVA NUTRITION

ГЛАВНОЕ ПРАВИЛО:

Обычный пост с опечаткой > Никакого поста

Сторис без макияжа > Сорок минут перед зеркалом

Видео в сторис > суперкрасивый Reels, который вы снимаете неделю