

10 февраля 2022г.

ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ ИЗ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

Ангелина
Камнева

@broker_na_stile



150

СКОЛЬКО У ВАС ДРУЗЕЙ В
FACEBOOK ИЛИ
INSTAGRAM? КОГО ИЗ НИХ
ВЫ ЗНАЕТЕ ЛИЧНО?

Сколько у вас подписок на известных людей, которым ничего неизвестно о вас? А вас часто приглашают дружить личности, с которыми шанс увидеться равен нулю?

Число Донбара – это ограничитель количества постоянных социальных связей, которые человек осознанно и качественно поддерживает.

Ангелина добрый день!Извините за беспокойство !

Можно Вам задать вопрос пожалуйста ,занимаетесь ли Вы быстрым выкупом квартир(может я неправильно выразилась)?

Я искала на разных сайтах информацию ,потом увидела Вас на сайте агенства 21 века в Сбербанк,и вспомнила что я на Вас подписана 🙈

Именно так оно работает в нужный момент.

Я АНГЕЛИНА КАМНЕВА, ОДОБРЯЮ
ИПОТЕКУ ЧЕРЕЗ ГЛУБИНУ ПОТРЕБНОСТЕЙ
КЛИЕНТОВ.

Обучаю экспертов рынка недвижимости
позиционировать себя в блоге через
продающие смыслы.

Член Российской Гильдии Риэлторов и Гильдии
Риэлторов по Московской области
Риэлтор/ипотечный брокер
Основатель онлайн-марафона @pro_nedvizh_
Наставник на курсе Ольги Конзелевской "Будь
брокером"
Автор курса "Химия брокерских продаж в stories"



ПРАВИЛА

- 1** Возьмите ручку и блокнот, приготовьтесь записывать

- 2** Не стесняйтесь задавать вопросы

- 3** Моя задача показать вам как можно работать,
что с этой информацией делать – решаете вы

- 4** Самый активный слушатель получит от меня методичку "Контент-стратегии" для продвижения в Instagram

ПОВЕСТКА ДНЯ

О чем мы сегодня узнаем:

1

Социальные сети – какую выбрать?

2

Целевая аудитория

3

Портрет клиента

4

Эволюция клиента

6

Что такое продающие смыслы? И как их транслировать?

У КАЖДОГО ИЗ НАС ЕСТЬ СВОЯ ЛЮБИМАЯ СЕТЬ

Многие люди не представляют своей жизни без гаджетов, интернета и социальных сетей. Мы прекрасно знаем о существовании таких соцсетей, как Facebook, ВКонтакте, Одноклассники, Instagram, Telegram.

Клиенты есть везде, но, чтобы легко находить с ними общий язык, нам нужно знать о них больше, чем мы думаем.



ВСЕ, ЧТО ВЫ ЗНАЕТЕ О ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ РАБОТАЕТ

Но я хочу поделиться другой технологией!

Целевая аудитория – это группа людей, которая объединена критерием или группой критериев, потребность которых могут закрыть ваши услуги. И они имеют возможность купить их.



ПОРТРЕТ КЛИЕНТА



Пол клиента
Возраст
Семейное положение
Доход

"Получается, что у вас всего один клиент и его зовут Кончита Вурст, потому что все остальные клиенты не похожи на мужчину или женщину 35–40 лет". Илья Балахнин.



Как выглядит его блог в соц сети?
Что и насколько реализовано?
Сфера интересов
Какие ценности у человека, традиции?
Сфера интересов
Куда развивается?

Вектор развития ABC

ДЛЯ КОГО ВАШИ УСЛУГИ



Мои услуги нужны
всем

Мои услуги
направлены на узкую
аудиторию

БЕРИТЕ В РАБОТУ ТЕХ
КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ
ВАМ ПОНЯТНЫ

Ваша ЦА – это те люди, которые
похожи на вас. Они ваши друзья.

НЕ РАБОТАЙТЕ С ЛЮДЬМИ,
ЕСЛИ НЕ ЗНАЕТ ЧЕМ ЖИВУТ
ЭТИ ЛЮДИ

Постепенно возвращайте в себе
понимание своей ЦА и только, тогда
начинайте продавайте им.

ЭВОЛЮЦИЯ КЛИЕНТОВ ДЛЯ БРОКЕРА

Студентка, хочет жить отдельно

Девушка, хочет или только вышла замуж. Хочет уютное жилье.

Мама в декрете, хочет улучшить жилищные условия

Мама в декрете, хочет получать дополнительный заработок

Мама из декрета, хочет рост по карьерной лестнице. Предприниматель.

Все это про одну девушку на разных этапах своего развития.

Эволюция каждого из вас будет отличаться, опирайтесь на свои кейсы.

ДЛЯ КОГО ВАШИ УСЛУГИ?

Купить их может любая девушка

Спросите себя при каких обстоятельствах она купит?

Создайте предложение нужной фразой

Чтобы вас триггернуло на ее месте?

ЭВОЛЮЦИЮ КЛИЕНТА МОЖНО РАСШИРИТЬ

Но обычно достаточно и 5 пунктов





ЧТО ОБЩЕГО У ВСЕХ ЦА?

Страх бедности и незащищенности в старости
Жить с комфортом
Быть своей же ролевой моделью

Станьте их моделью и они потянутся к вам

РАБОТА В БЛОГЕ ЭТО РАБОТА С ЛОГИКОЙ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

Захватывайте все этапы,
а не только студенток
или мамочек

Ваша фундаментальная
точка опоры – это ваши
кейсы

В разных сообщениях
доносите смыслы
разной ЦА

ИТОГ: любой кто заходит в ваш блог, может купить ваши услуги

Что такое продающие СМЫСЛЫ в блоге?

Это внутренка контента, которая вызывает у подписчика ассоциацию, подводящую его к целевому действию, которое нужно вам.



КАК ОПРЕДЕЛЯТЬ СМЫСЛЫ?

1. Понятны ли вы для клиента?
2. Как доносить ценность своей услуги?
3. Как вам отличаться на рынке?
4. Как говорить о своих услугах так, чтобы клиенты слушали, а не выгорали?

ИПОТЕКА

ЧТО МОЖЕМ ДАТЬ КЛИЕНТУ?

ЧТО ТРАНСЛИРУЕМ?

Банковский
сотрудник

- Возможность привлечения новых клиентов
- Повышение уровня лояльности клиентов
- Дополнительный доход

- Пользу сотрудничества с вами
- Свободное время
- Увеличение дохода
- Спрос на услуги



ПОНЯТИЕ ЧЕЛОВЕК
ПОКУПАЕТ У ЧЕЛОВЕКА
ИМЕЕТ СМЫСЛ ГЛУБЖЕ, ЧЕМ
КАЖЕТСЯ!

Ценности покупают у
ценностей!

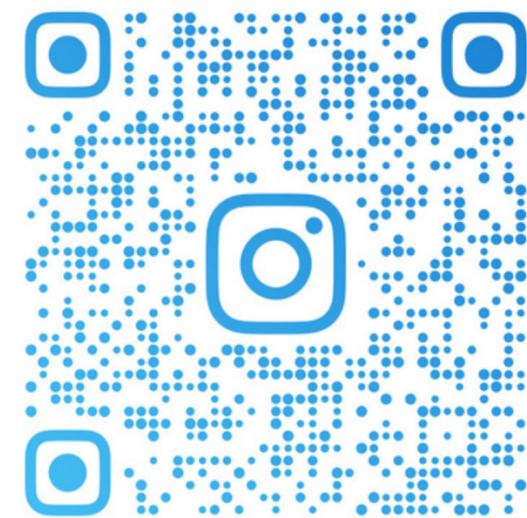
Оказание услуг по недвижимости
баснословная ценность.



ВАМ Я ЖЕЛАЮ БЫТЬ УНИКАЛЬНЫМ ЭКСПЕРТОМ!

Твердо стоять на ногах и не ставить
подножки своим коллегам!

Подписывайтесь на мой Инстаграм!



BROKER_NA_STILE