

Конструктор адаптивных планёрок

[внедрение / обучение / корректировка / постановка коллективных и бонусных задач]

<p>Подводка</p>	<p>Девочки, будем делать вас звёздами) Всё больше агентов делают ставку на рекламу себя как эксперта. Я приступила к данной стратегии в прошлом году. Периодически провожу прямые эфиры с инстаграма/фейсбука. Теперь я хочу, чтоб вы так же подключились к этому процессу.</p>
<p>Проблема Почему это важно? Связь с деньгами!!!</p>	<p>Люди доверяют тем, кого видят чаще в соц.сетях, кто мелькает перед их глазами. Легче доверяют свои деньги тем, от кого получают больше полезной информации. Лояльнее относятся к тому специалисту, которого чаще видят, на кого подписаны. Повысив интерес и доверие к себе, вы будете получать больше тёплых заявок, а значит ваша конверсия на таких запросах будет выше, что приведёт к росту прибыли и соответственно вашей з/п</p>
<p>Негативные примеры Когда и как проблема проявляется? К чему это приводит?</p>	<p>В начале работы нашего агентства мы слышали от потенциальных клиентов – мы вас не знаем, доверия еще нет. Мы теряли заявки. Людей уводили агенты, которых больше знают.</p>
<p>Позитивные примеры Каким образом проблема решается? К чему это приводит?</p>	<p>После серии прямых эфиров в инстаграме и фб всё чаще приходят (бесплатные) заявки через кнопку – оставить запрос и мы слышим – да,мы вас видели... а вот я смотрела вы рассказывали... а можно подробнее, про то, что вы говорили... И есть ряд клиентов, которые к нам пришли и остались постоянными нашими туристами и рекомендуют нас другим. Что говорить, даже коллеги стали копировать мои эфиры сразу после пары онлайн! /позлорадствовали, что их хватило максимум на 1-2 эфира, чего уж там)/</p>
<p>Что теперь делаем? Связь со стандартами и vision & values.</p>	<p>Теперь распишем план, который будет соответствовать по темам с e-mail рассылкой и активностями агентства. Каждая из вас всего 1 раз в месяц будет проводить онлайн на 10-15 мин. И это пойдёт вам в ИЗ по плану. Таким образом мы еженедельно будем собирать аудиторию и «продавать» нужную информацию подписчикам. Я буду вести общие темы/акции (например первой будет эфир про РБ), вы – больше по направлениям/отелям/презентации стран, регионов и т.п.</p>
<p>Сбор обратной связи Устранение возражений</p>	<ol style="list-style-type: none"> Страшно. Знаю. Самой до сих пор волнительно, но потом втянетесь и понравится, да, Алла?)) Алла уже со мной пару раз была в совместном эфире. Правда здорово? Понравилось? (да да, понравилось ууу, скажет Алла) А как приятно получать комментарии от своих туристов, что они смотрели и наваливают кучу комплиментов 😊 Теперь ты старший менеджер, доросла до своих эфиров! Не знаю о чем говорить. Мы вместе продумаем темы. Они будут идти вместе с теми, которые мы раскрываем в рассылке. Я подробно расскажу как составить план и подготовиться. Давайте с 22.01 начнем ежедневных коротких онлайн в сториз в инсте – 2 минуты – «пссс, парень, горячку хочешь? Звони, вот у нас есть варик»

Конструктор адаптивных планёрок

[внедрение / обучение / корректировка / постановка коллективных и бонусных задач]

Контроль

Как будет проверяться выполнение/исправление?

Выдаю список подготовленных тем на выбор. Сейчас мы определимся с темами и составим план на февраль. 24 января я проведу первый лайв в этом году по РБ. От этой даты планируем еженедельные эфиры.

Даю шаблон, как писать план. Продумайте план на основе этого шаблона. Я проверю, вместе обсудим.

Итоговое напутствие

Что нам даст изменение в работе (процесс + \$)?
Вера в сотрудников!

Я понимаю, что это слегка стрёмно) Но знаю, что у вас всё получится. Я всегда рядом и подскажу. Понравится, сами будете проситься проводить лайвы почаще)

Помните, что чем чаще вы мелькаете в ленте подписчиков, тем лояльнее они к вам относятся при подаче заявки.

Их доверие растёт, ваши продажи будут легче, что повысит конверсию и увеличит з/п.

Обязательно позовите своих близких и друзей перед эфиром, их поддержка поможет вам чувствовать себя увереннее!

Наделаем шума)

Я в вас верю! Встань и иди!