

МОНТЕССОРИ ВЕСНА 2022

16-17 апреля



Мастер-класс

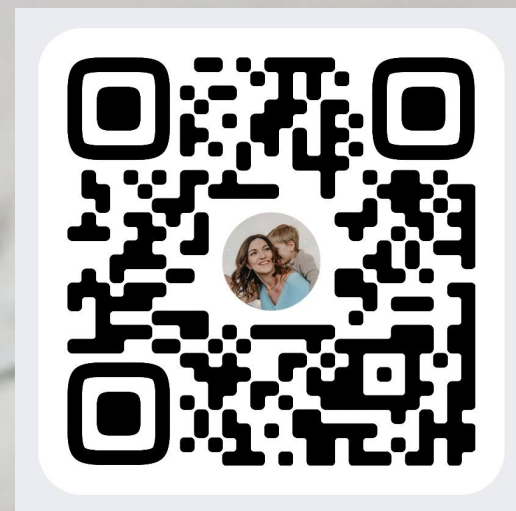
«Социальные сети для педагога и Монтессори-центра»

Лектор: Ложкина Анна



Анна Ложкина, во всех соц.сетях @anya_lozhkina

- Монтессори-педагог, веду группу Parent Infant
- Автор курса «Супермама», вебинара по адаптации в садике
- Веду блог уже около 10 лет



Социальные сети - это отличная возможность проявиться, заявить о себе, своих ценностях, своем бизнесе на широкую аудиторию.

И, конечно, зарабатывать.

С помощью развитых соцсетей можно:

- Продавать, развивать бизнес
- Распространять свои ценности
- Влиять на общество, менять его к лучшему
- Находить сотрудничества, партнеров
- Находить сотрудников, закрывать вакансии
- Становиться ближе с теми, кто вас уже знает
- И т.д.

Социальных сетей много, сегодня обсудим:

- Инстаграм (запрещен в России)
- Вконтакте
- Телеграм

Какая цель? Для чего вам соц.сети?

Цели могут быть у каждого свои и это нормально.

Важно честно понять для себя, чего хотите именно вы?

- Получить признание, известность (свою или своего проекта)
- Просто писать для души
- Привлечение новых клиентов (куда? В садик, школу, на консультации?)
- Связь с текущими клиентами
- Распространять свои идеи
- Дневник вашей жизни на память
- И т.д.

Запишите в своих тетрадях:

Зачем лично вам нужно развиваться в социальных сетях?

Чтобы соцсети продавали и помогали вам в достижении целей нужно:

- **БЫТЬ СОБОЙ!**

Чтобы быть интересным для широкой аудитории, надо быть собой.

Нет двух одинаковых людей и бизнесов.

Показывать свои ценности, приоритеты, к вам притянутся такие же.

Если любите шутить - шутите, если в жизни сдержаны и серьезны, вам не нужно устраивать танцы с бубнами.

Если показывать чужие ценности притянутся не ваши люди.

Чтобы соцсети продавали и помогали вам в достижении целей нужно:

- **БЫТЬ ПОНЯТНЫМ**

Не использовать термины, говорить на понятном языке.

Чтобы соцсети продавали и помогали вам в достижении целей нужно:

- **БЫТЬ ПОНЯТНЫМ**

Не использовать термины, говорить на понятном языке.

Зайдя на вашу страницу человеку должно быть понятно кто вы и про что.

Чтобы соцсети продавали и помогали вам в достижении целей нужно:

- **БЫТЬ ПОНЯТНЫМ**

Не использовать термины, говорить на понятном языке.

Зайдя на вашу страницу человеку должно быть понятно кто вы и про что.

Если это офлайн бизнес, то обязательно указывать город (и район для больших городов).

Чтобы соцсети продавали и помогали вам в достижении целей нужно:

- **БЫТЬ ПОНЯТНЫМ**

Не использовать термины, говорить на понятном языке.

Зайдя на вашу страницу человеку должно быть понятно кто вы и про что.

Если это офлайн бизнес, то обязательно указывать город (и район для больших городов).

Понятные цели, миссии, мотивы, как устроен ваш садик/школа внутри.

Чтобы соцсети продавали и помогали вам в достижении целей нужно:

- **БЫТЬ ПОНЯТНЫМ**

Не использовать термины, говорить на понятном языке.

Зайдя на вашу страницу человеку должно быть понятно кто вы и про что.

Если это офлайн бизнес, то обязательно указывать город (и район для больших городов).

Понятные цели, миссии, мотивы, как устроен ваш садик/школа внутри.

Почему? Зачем? Почему вы это делаете, почему приняли такое решение. Почему устроили ярмарку, почему не отвлекаете от концентрации, почему купили новые материалы.

Чтобы соцсети продавали и помогали вам в достижении целей нужно:

- **БЫТЬ ПОНЯТНЫМ**

Не использовать термины, говорить на понятном языке.

Зайдя на вашу страницу человеку должно быть понятно кто вы и про что.

Если это офлайн бизнес, то обязательно указывать город (и район для больших городов).

Понятные цели, миссии, мотивы, как устроен ваш садик/школа внутри.

Почему? Зачем? Почему вы это делаете, почему приняли такое решение. Почему устроили ярмарку, почему не отвлекаете от концентрации, почему купили новые материалы.

Да всем и так все понятно! Не понятно!

Чтобы соцсети продавали и помогали вам в достижении целей нужно:

- **БЫТЬ НАСТОЯЩИМ И ДРУЖЕЛЮБНЫМ**

Рассказывать о трудностях, не быть идеальным, быть честным, делиться эмоциями.

Общение с вами приятное, безоценочное, отвечать на сообщения, комментарии.

Люди уделили вам время, написали сообщения, если не отвечать, они перестанут писать и общаться.

Чтобы соцсети продавали и помогали вам в достижении целей нужно:

- ЗНАТЬ СВОЮ ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ

Для кого вы пишете, кого вы ждете в свой садик, что им интересно и важно, какую информацию они ищут и т.д.

С какими вопросами приходят на вашу страницу?

Что важно для родителей для принятия решения о посещении вашего центра.

Каждое возражение/вопрос закрывать через контент (как спят, что едят, отношения внутри группы, мед.помощь и т.д.).

Чтобы соцсети продавали и помогали вам в достижении целей нужно:

- **ДЕМОНСТРИРОВАТЬ ЭКСПЕРТНОСТЬ**

Писать полезные и простые тексты.

Давать решения.

Показывать свое обучение (про свое участие в «Монтессори-Весне» уже все поделились?)

Трудности, с которыми сталкиваетесь и справляетесь

Книги, которые читаете.

Мысли, инсайты.

Вашу увлеченность темой.

Создание/покупка новых материалов в класс.

Среда класса.

Чтобы соцсети продавали и помогали вам в достижении целей нужно:

- ПОКАЗЫВАТЬ КЕЙСЫ

Было/стало после консультации по выстраиванию среды.

Конфликтные истории из класса и как справились.

Выпускники вашего садика, куда пошли дальше, какие успехи.

Чтобы соцсети продавали и помогали вам в достижении целей нужно:

- **ПОКАЗЫВАТЬ ОТЗЫВЫ**

Скриншоты сообщений от клиентов и подписчиков.

Отзывы от родителей.

Отзывы от детей.

Чтобы соцсети продавали и помогали вам в достижении целей нужно:

- ЗАБОТИТЬСЯ О ПОДПИСЧИКЕ

Запись к вам простая и понятная.

Цены написаны сразу.

Быстро отвечать на запросы.

Качественная коммуникация (вежливо, быстро, приветливо, с интересом, задавать вопросы).

Приятная картинка (первое правило блогера - протри камеру, потом снимай).

Заканчивать начатое, выполнять обещания, закрывать сюжеты или предупреждать, что закончите позже.

Чтобы соцсети продавали и помогали вам в достижении целей нужно:

- СОЗДАВАТЬ ИНТЕРЕСНЫЙ И КАЧЕСТВЕННЫЙ КОНТЕНТ

Смотрите на контент «чужими» глазами.

10 минутное видео с концентрацией над пришиванием пуговицы будут смотреть только фанатики.

Что интересно моей аудитории? (а не «что постят коллеги»)

Отслеживайте популярные вопросы родителей, раскрывайте их в постах.

Самые простые, примитивные вещи часто заходят лучше всего.

Частая смена кадра в видео.

Разнообразные кадры и ракурсы.

Подписывать текст на сторис, дублировать текстом видео.

Чтобы соцсети продавали и помогали вам в достижении целей нужно:

- ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ

Приходите на экскурсию.

Оставьте заявку.

Есть окна на консультацию.

Приходите на мой курс.

Особенности периода после 24 февраля

Информация из вебинара Ирины Подрез @ira_podrez

Высокий уровень стресса у людей.

Внимание рассеивается.

Продажа прямая, короткая, четкая, с призывом к действию.

«Я знаю, что делать, вот ссылка...»

Особенности периода после 24 февраля

Информация из вебинара Ирины Подрез @ira_podrez

Импульсивных покупок будет меньше, больше продуманных, спланированных.

Важно доносить ценность вашей услуги или продукта в долгосрочной перспективе (например, как Монтессори-среда глобально повлияет на жизнь ребенка и семьи, каких проблем избежит, какие преимущества в жизни даст).

Особенности периода после 24 февраля

Информация из вебинара Ирины Подрез @ira_podrez

Вместо вдохновляющих историй:

- Четкие цифры
- Доказательства
- Подробно объяснять, что это даст людям
- Показывать конечный результат, что человек получит, успехи учеников
- Уметь обосновать ценность, почему ваша услуга или продукт необходимы

Особенности периода после 24 февраля

Информация из вебинара Ирины Подрез @ira_podrez

Люди будут мыслить двумя категориями:

1. Что это мне даст? (Почему именно ваш сад, школа, что это даст семье, человеку, ребенку)
2. Как мне объяснить самой себе эту покупку (приводить больше доводов, почему это важно)

Особенности периода после 24 февраля

Информация из вебинара Ирины Подрез @ira_podrez

Главное возражение: а мне это точно поможет?

Важно закрыть его заранее через контент.

Особенности периода после 24 февраля

Информация из вебинара Ирины Подрез @ira_podrez

Язык продажи.

Раньше: вдохновляющая речь.

Сейчас: факты, цифры, доказательства, подтверждение фактов, четкие алгоритмы.

Больше говорить про факты, а не эмоции и чувства.

В какую соцсеть пойти?

Туда, где вам интересно и удобно.

Где вы сможете достичь свою цель.

ГЛАВНОЕ: в любой соцсети вести контент регулярно.

Инстаграм (запрещен в России)

Если там уже есть аудитория, я не рекомендую его бросать.

Продолжать вести для связи с теми, кто там остался.

Инстаграм (запрещен в России)

Больше нет возможности продвижения через таргетированную рекламу.

Оставаться ТОЛЬКО тут не рекомендую, только в связке с другой площадкой.

Инстаграм (запрещен в России)

- Сторис
- Посты заходят все хуже
- Хорошо заходят рилс, под них можно писать экспертный текст

ВКонтакте

- ЦА такая же, как в Инстаграм
- Есть таргетированная реклама для сообществ
- Посты до 5000 знаков
- Хорошо читают и репостят, репосты остаются навсегда и приводят новых подписчиков
- У меня длинные полезные посты набирают хороший охват
- Мемы, юмор, видео-ролики, музыка
- Есть сторис, пока не сильно развиты

ВКонтакте

- Есть отложенный постинг
- Посты делать лучше каждый день (можно 1-4 раза в день)
- Любит уникальный контент
- **ОБЯЗАТЕЛЬНО** отвечать на комментарии, общаться
- Комментировать от имени сообщества другие блоги
- Можно настроить карточки продуктов, продавать прямо там
- Можно настроить рассылку
- Самые популярные сообщества те, где люди находят много поводов для общения.

ВКонтакте

Что постить:

- Полезные посты
- Подборки
- Короткие видео с пользой
- Юмор
- Подборки фото с мероприятия, из класса
- Обзоры книг, материалов
- Музыкальные подборки
- Описание кейсов

Телеграм

- ЦА взрослая, вдумчивая, читающая, платежеспособная, дорогая по привлечению
- Тип канала: - внутренний для родителей
 - экспертный канал
 - личный канал
- Есть аудио-сообщения, но их слушают хуже, чем читают

Телеграм

В первую очередь мессенджер.

Тут нет общей ленты, где вас выдадут вместе со всеми, человек сам должен зайти в ваш канал.

Постить не часто и вдумчиво. Несколько раз в неделю. Не заниматься спамом.

Не постить слишком рано или поздно, люди отключать звук на ваш канал.

Лучше меньше, но лучше.

Сюда люди приходят работать, учиться, а не развлекаться, как в иг и вк.

Telegram

Нет таргетированной рекламы.

Бесплатное продвижение за счет репостов, но контент должен быть очень полезным и классным.

Обмен постами с упоминанием с другими каналами.

Платное продвижение в других канал, но будьте внимательны, сейчас много накруток.

Перевод людей из других своих соцсетей сюда.

Телеграм

Что постить:

- полезные экспертные посты
- подборки
- обзоры со ссылками (вк ссылки не любит, иг их не открывает, тут на охваты не влияет и удобно публиковать)

Способы продвижения

Платные:

- таргетированная реклама в ВК
- покупка рекламы у блогеров и в сообществах

Способы продвижения

Бесплатные:

- СОЗДАНИЕ КАЧЕСТВЕННОГО КОНТЕНТА и его репосты

- отметки ваших подписчиков. Можно просить это делать. Повесить объявление в холле садика со ссылкой на ваши соцсети и просьбой отметок и репостов. Репостить статьи руководителя на страницу садика и т.д.

- вы отмечаете кого-то, а вас репостят. Но это должны быть качественные отметки, чтобы человеку захотелось поделиться этим со своей аудиторией.

Способы продвижения

Задание: сделать сторис с этого выступления и отметить меня @anya_lozhkina))))))

А я сделаю у себя репосты ваших отметок.

Способы продвижения

Бесплатные:

- взаимный постинг
- публикации в сми
- понятно-оформленная страница
- прямые эфиры в чужих аккаунтах
- «плюшка» за подписку в тему вашей экспертности
- выступления (обязательно давайте ссылку на свою страницу)

Контроль исходящего

Кому нужна табличка, напишите мне в директ, пришлю (@anya_lozhkina)

- пост в каждой соц.сети (несколько раз в неделю)
- сторис (каждый день)
- прямой эфир на чужой площадке (раз в месяц)
- прямой эфир у себя (раз в месяц)
- взаимный постинг с другими страницами (раз в неделю)
- выступления
- статья в другом издании
- таргет
- платные публикации, рекомендации, реклама у блогеров

Всё!!!

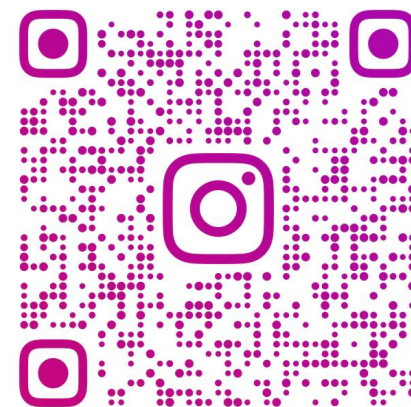
Да, социальные сети требуют много работы и времени.

Но эффект и результаты очень приятные, много возможностей!

Желаю вам получать удовольствие и отдачу от ведения ваших блогов!

Будьте собой, заботьтесь об аудитории, создавайте качественный контент, не забывайте о продвижении и продажах! И все получится!

Вопросы?



ANYA_LOZHKINA