

ОПИС
ПРОФІЛЯ
ПОСЛУГ,
ЩО ЧІПЛЯЄ
ТА ПРОДАЄ



ЛЮДМИЛА
КАЛАБУХА

Що ж написати в ці 150 символів?

Важливо!

Якщо послуг у вас багато, пишть в описі профілю про найпопулярнішу, ту, по якому вас знають, як вас записують люди в телефоні.

Якщо ви комерційна сторінка, з опису профіля чітко має бути зрозуміло, що продають, чому це треба купити у вас (чим ви круті) і як це зробити (куди тиснути, писати та перейти, щоб зробити замовлення).

Якщо ви експертний блог, то про що він, дайте людям причину на вас підписатися і чому ви про це маєте право писати (чим ви круті), що у вас можна купити і як (куди тиснути, писати та перейти).

З перших 2-х рядків в описі профілю люди мають зрозуміти, що ви пропонуєте.

Інструкція для заповнення опису профіля продажу послуг.

- В назві (жирний рядок) ключові слова

- Ім'я – якщо ведете профіль від свого імені
- Головна обіцянка клієнту або гарантований результат
- Репутаційний факт (1000+ клієнтів, 200 публікацій в ЗМІ, стажування в Канаді)
- Заклик до дії – чітко пишете куди тиснути і що там
- Обов'язково вказуйте геолокацію, навіть якщо продаєте виключно онлайн. Якщо у вас офлайн-бізнес, місто пропишіть словами в назві профіля. Багато хто шукає по назві міста.

А якщо ваші клієнти будуть вам викручувати руки своїми “дорого”, “я подумаю” або просто мовчати на ваші повідомлення та відповіді на їх же запитання, то я вас врятую тут!

15 СПОСОБІВ ДОТЯГНУТИ КЛІЄНТА ДО ОПЛАТИ



ЛЮДМИЛА
КАЛАБУХА

Тут чітко вказано:

- як відповісти на “Дорого”, “Я подумаю”, “Хочу дешевше”, щоб отримати оплату,
- чому не треба питати, коли клієнту зручно оплатити, і як це зробити,
- що писати після першої відмови або мовчання в директ.



Замовити тут

14 способів зачепити людей, щоб вони зацікавилися і купили.

Як зачепити клієнта, тобто показати, чим ми круті?

1. Блог про (ваша ніша) без (найпоширеніше заперечення)

Приклади:

- Про вокал без понтів/страху/страшилок/термінів /шалених грошей/зв'язків/ "води"

- Про мандри без понтів/
страху/страшилок/термінів
/шалених грошей/ зв'язків/
"води"
- Про стиль без понтів/
страху/страшилок/термінів
/шалених грошей/ зв'язків/
"води"
- Про психологію без понтів/
страху/страшилок/термінів
/шалених грошей/ зв'язків/
"води"
- Про бухгалтерію без
понтів/страху/страшилок/
термінів/шалених грошей/
зв'язків/ "води"

- Про навчання за кордоном без понтів/страху/страшилок/термінів/шалених грошей/ зв'язків/ "води"

2. Не "роблю то", а "роблю це"

Приклади:

- Лікар – не призначаю ліки без обстеження/не призначаю зайвих ліків
- Туризм
 - не відправляю в тур без підтримки 24/7,
 - не відправляю в готель, де сама не була.

Якщо хочете, щоб всі люди, які хоч раз побачили ваш профіль, зразу підписалися і захотіли у вас купувати, вам необхідно просто зараз завантажити мій чек ліст [“Підготовки профілю до реклами”](#).



Тут чітко вказано, якими мають бути:

- шапка профілю, аватарка, назва,
- оформлення стрічки, кількість постів, “актуальне”,
- чи писати ціни і робити написи на фото,
- сервіси для розсилок в директ та пошуку правильних блогерів,
- кількість підписок і чому це важливо,
- які геотеги ставити і скільки постів має бути перед запуском

реклами, якщо це нова сторінка

**Завантажити чек ліст
тут**

3. Про “ніша” простою мовою/зрозумілою мовою

Особливо важливо для юристів, медиків, бухгалтерів та інших “складних” для розуміння людей спеціалістів.

4. Подарую/забезпечу/навчу “бажаний результат клієнта”

От це я так собі в описі написала:



kalabukha.l ...

Отправить сообщц...



Людмила Калабуха Бізнес-тренер

Личный блог

Навчу продавати з 🔥/підняти ціни/самооцінку

Почув ➡ заробив 💰

🏆 Бізнес-блогера2019/експерт 📺

У продажах 27 років/Амбасадор ООН в уа

Автор 📈 бізнес 📖

Тисни ⬇

kalabukha.com.ua/mobile

Приклади:

Психолог

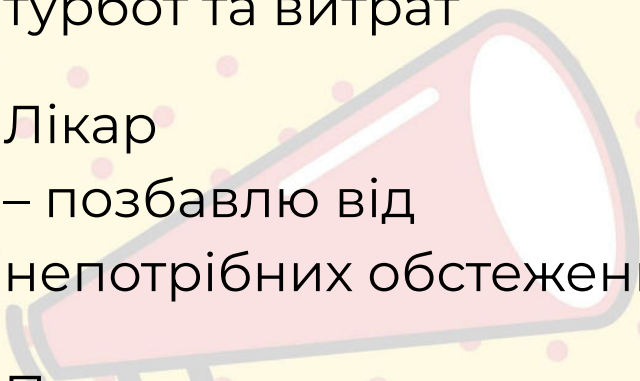
- Подарую щасливі
стосунки

- Забезпечу порядок в житті та в голові

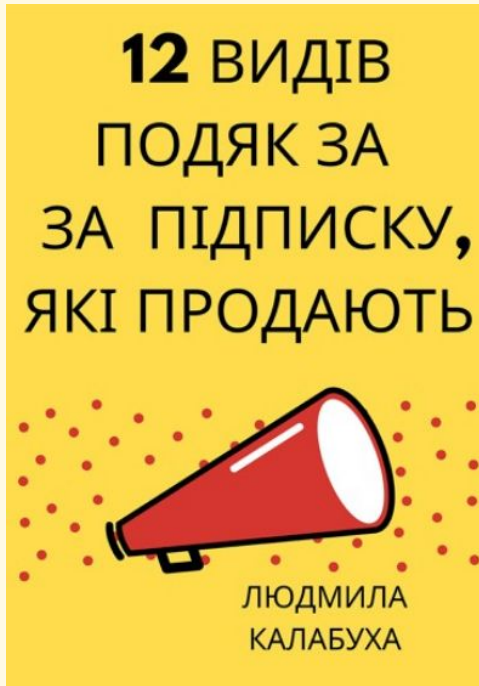
4. Позбавлю від “поширене заперечення”

Приклади:

- Послуги ремонту
 - позбавлю від зайвих турбот та витрат
- Лікар
 - позбавлю від непотрібних обстежень
- Психолог
 - позбавлю від хламу в житті та голові



А якщо хочете отримати:



Тут чітко вказано:

- Які повідомлення дратують підписників, стають причиною блокування і втрати акаунту,

- 12 готових привітальних повідомлень за підписку для сторінок продажу товарів, послуг, салонів краси, МЛМ, експертів та хенд-мейду, які стимулюють нового підписника зразу записатися та зробити перше замовлення.

Завантажити тут

5. Спеціалісти в ніші про це не пишуть

Приклади:

- Про що мовчать
косметологи/ юристи/
тарологи/бухгалтера

Але якщо ви це декларуєте, у вас мають бути на сторінці корисні пости, сторіс та ефіри.

6. Зміню щось (проблема клієнта) на щось (бажаний результат клієнта) за короткий час (вказано, за скільки часу)

Приклади:

- Меняю жир на м'язи за 15 днів (фітнес-тренер)

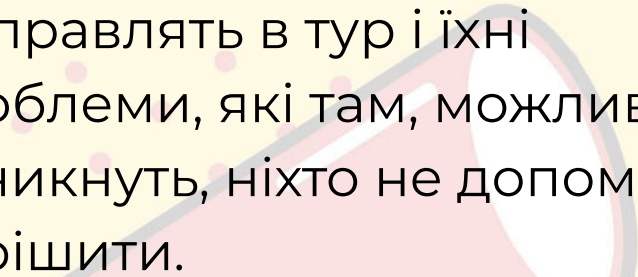
- Зміню стрес на готовий ремонт в квартирі за 15 днів

7. Закриття основного страху клієнтів

Приклад:

- Турагенти 24/7 на зв'язку

Основний страх клієнтів, що їх відправлять в тур і їхні проблеми, які там, можливо, виникнуть, ніхто не допоможе вирішити.



8. Показати обраність тих, хто користується вашим продуктом

Приклади:

- Для шанувальників унікального
- Для глибоких людей
- Для світлих людей
- Для турботливих мам
- Для кращих у світі мам
- Для розумних дітей
- Для жінок шикарних чоловіків

Тут важливо розуміти, які мотиви у вашої ЦА? Якими людьми вони хочуть бути і саме це їм обіцяти за допомогою свого продукту.



Як працювати із запереченнями клієнтів та які типи продавців їх викликають і як це допоможе покращити вашу роботу, детально описано в моїй книзі **«Почніть говорити «НІ»**, – вже 4 роки поспіль тримається в «Хіт-продажів» та «Бестселерах» у всіх книгарнях України, увійшла в ТОП-10 кращих книг України 2017.

Про що ще книга?

- Як позбутися хибного почуття провини;
- як відмовою спонукати клієнта до покупки і угоди;
- як розпізнати, запобігти і припинити маніпуляції.

І з радістю вам надішлю.

Замовити тут

9. Економлю гроші - щось за стільки-то, замість стільки-то



Приклади:

- Перше заняття 100 грн. замість 300 грн. (освітні послуги)
- Чистка одягу ... грн. замість ... грн. (хімчистка)

10. “Продукт” як у знаковому та важливому для ЦА місці

Приклади:

- Як в дитинстві
- Як у мами/бабці
- Як в улюбленому ресторані
- Як в готелі 5 зірок

11. Вибір зірок/блогерів/ підприємців/лікарів

Приклад в описі профіля
кулінарного блогу:

- За моїми рецептами готують зірки.

12. Не треба їхати в “велике місто”, все у нас!

Актуально для бізнесів, які працюють в регіонах.

13. Інформація про акцію прямо першим рядком – лайфхак під час проведення акцій, щоб нові підписники або ті, хто зайшов на вашу сторінку, зразу це бачили.

14. На що ще звернути увагу?

Використовуйте емодзі, щоб ними замінити слова –

- прапорці для опису мов чи країн,
- кубок переможця для того, щоб розказати про ваші перемоги – як у мене в описі.

Ось ви привели нових підписників, залучили їх до діалогу і навіть їм щось продали. Що робити далі?

Обов'язково пройти мій
відеотренінг
**«Турбопродажі: як за 1
годину заробити більше в
Інстаграм»**



Забрати відеотренінг тут

Без реклами, збільшення
кількості підписників, зміни
цін та знижок

Про що відеотренінг?

- Як продати «мовчунам», що не відповідають в переписці
- Які 10 дій зробити в профілі, щоб він моментально почав продавати
- Як залучати і продавати більше при тих самих умовах та зусиллях

Хочете за 1 годину заробити
більше в Інстаграм?

Забрати відеотренінг тут

Завжди має бути заклик до дії:

Приклади:

- Дізнайся про акції в 2 кліки
- Деталі тут
- Замовити тут
- Пройди тест і отримай подарунок тут
- Хочеш схуднути без зривів – тисни тут
- Обери букет своєї мрії тут (не треба писати “прайс тут”)

- 4 уроки за 590 грн. замість 1500 грн тут
- Запишися на примірку тут

Помилки – чого не писати!

1. Недоречний креатив, з якого не зрозуміло, чим людина займається

Приклад 1:

Як психологи пишуть про себе

- *Я твій апарат штучного дихання*
- *Айболит твоей души*

Приклад 2:

Представниця МЛМ, яка набирає людей в команду

- *“Вилікую дистрофію твого гаманця”*

– ви зразу зрозуміли, про що мова?

Приклад 3:

Перукар пише про себе

- *Повелительниця ножниц*

Ви залучили людей, грамотно в описі профіля все вказали, але для продажів нам потрібна активність!

І дуже потрібні відповіді на запитання:

- Як реанімувати профіль після гівів та тривалої перерви в постінгу
- Як розговорити мовчазних підписників і красиво їм продати
- Як безкоштовно залучати нових за рахунок контенту

І ще **80** безкоштовних методів залучення аудиторії без накруток, гівів та реклами в моєму відеотренінгу

“Шалені охоплення: як підняти активність за 1 день”



**Завантажити
відеотренінг тут**

2. Не зрозумілі для клієнта обіцянки

Приклад 1:

Дизайнери інтер'єру/послуги ремонту часто пишуть в себе в описі профілю

- *авторський нагляд.*

От що це означає?

Ви з клієнтами 24/7 на будові чи 1 раз на тиждень до них приїдете?

Приклад 2:

Психологи пишуть

- *працюю до результату.*

Знаєте, чому така фраза відлякує людей? Вони бояться, що їх хочуть так підсадити на тривалу терапію, тому не йдуть

до фахівців, у яких таке написано.

3. Забагато особистого

Приклад 1:

Фотографія:

- Родила, переїхала
- Уволилась, розвелась
- Танцюю, фотографую
- В сторис чесно о Крыме

Якщо я хочу сімейну фотосесію, для чого мені знати ці подробиці про фотографа? І якщо я там же живу, де і цей фотограф, я що, не знаю, що робиться навколо?

Для чого це вказувати в описі профіля?

Приклад 2:

- Бровист-кулінар с черным юмором
- Здесь рецепты вкусных блюд и шикарных бровей
- Майстер епіляції та смачні рецепти.

Так ви бровіст чи кулінар? Якщо мені потрібні будуть рецепти, я підпишуся на кулінара. А якщо мені потрібні брови, я хочу більше знати про брови.

Не треба про рецепти писати в описі вашого профіля.

Це може бути як частина вашого особистого життя, яку інколи (ключове слово, інколи!) можна показувати в сторіс. Але аж ніяк не виносити її в опис профіля.

А хочете, я особисто допоможу вам написати вогняний опис вашого профіля і безлімітно протягом місяця відповім на всі ваші запитання?

Чекаю вас в своєму Клубі “Продажі в кайф”.



- Ви отримуєте доступ до 20 моїх топових відеотренінгів в записі (дивіться в будь-який час),
- 2 рази на місяць навчання (запис - дивитися, коли можете),

- мою особисту підтримку в реальному часі - безлімітно можете ставити мені запитання в закритій групі і гарантовано отримувати відповіді.

Учасники відбивають участь за кілька годин - такі корисні поради отримують. Та приводять всіх своїх друзів.



Всі деталі тут

Переходьте за посиланням, реєструйтеся на вступ.

Так як же треба?

Хороші приклади опису профіля:

Приклад 1:

Фотограф

- Фотограф Київ/фотосесії
- Ольга Слєпко
- Індивідуальна, модельна, бізнес-съемка
- Поміч в позированні
- Жми тут, получи макіяж и укладку в подарок

Приклад 2:

- Юлия Бучко/женский коуч
- Личный блог
- Со мной ТОЧНО найдете СВОЕ ДЕЛО
- Начнете на нем зарабатывать
- Мини-книга «5 шагов к делу мечты» за подписку
- Жми тут

Приклад 3:

- Астролог Юлия Красько
- Полностью изменила жизнь с помощью астрологии
- Помогу и вам
- Раскрою таланты

- Дам ключ к вашим деньгам
- Тут больше, чем астрология
- Записаться тут

Приклад 4:

- Мужской стилист шопер/
Харьков
- Личный блог
- Юрий Иванов
- Помогу женщинам одевать
своих мужчин
- Мужчинам – круто
одеваться и больше
зарабатывать
- Автор курсов о мужском
гардеробе
- Еще тут

Я чекаю звіт про ваші перемоги в соцмережах – море корисної інформації безкоштовно, і всюди різний контент:

В [Instagram](#)

В [Facebook](#)

В [Tiktok](#)



Людмила Калабуха

- Краща Бізнес-Блогерка України 2019
- Бізнес-тренерка
- Почесна Амбасадорка ООН в Україні з розвитку жіночого підприємництва
- Авторка 2-х національних книг-бестселлерів з продажів 2017 та 2020
- Експертка топових ЗМІ

 kalabukha.l