

Курс «Инстаграм: инструкция к применению»



@ELENA_BARNOVA_TRENERRIELT

MAIL@BARNOVA.RU

+7 900 485 12 18

ПОВЫШАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА
РИЭЛТОРОВ И АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ

1 Урок Темы

Особенности и тренды инстаграм сегодня

Ошибки при ведении Инстаграм и как их избежать

Ядро блога: в чем суть и смысл блога

Матрица упаковки (области контента)

Как себя позиционировать

ЦА - разберем подробно

Как влиять на свою ЦА (агенты)

Как через Инстаграм транслировать личный бренд управляющего партнера

Примерное время 10:00 – 12:00





Елена Барнова
Сертифицированный бизнес-тренер
В специфике с 2014 года
Практик 2000+ часов в полях + свои сделки
Опыт работы от hr-специалиста, корпоративного тренера до руководителя учебного центра агентства недвижимости
Опыт запуска агентства с 0 и до результата
Автор и основатель онлайн школы Риэлтора
Спикер ВЖК, МЖК, 2019г.

Ключевые компетенции:
Увеличиваю количество сделок и чек комиссии
Знаю как упаковать и продвинуть риэлтерскую услугу в соцсетях
Создаю баланс между навыками продаж и ценностью себя и своей услуги
#риэлторснуля
#переупакуйтесвойчемодан
#барновапроагентства
#еленабарноватренер
#короткиезаметкибарновой



ВИЗУАЛЬНАЯ ЧАСТЬ



ПОВЫШАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА
РИЭЛТОРОВ И АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ

©ELENA_BARNOVA_TRENERRIELT

MAIL@BARNOVA.RU

+7 900 485 12 18

ВИЗУАЛЬНАЯ ЧАСТЬ

**ПОНЯТНЫЙ
(НАВИГАЦИЯ)**



**ПОВЫШАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА
РИЭЛТОРОВ И АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ**

©ELENA_BARNOVA_TRENERRIELT

MAIL@BARNOVA.RU

+7 900 485 12 18

ВИЗУАЛЬНАЯ ЧАСТЬ

**ПОНЯТНЫЙ
(НАВИГАЦИЯ)**

ЭКСПЕРТНЫЙ



**ПОВЫШАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА
РИЭЛТОРОВ И АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ**

©ELENA_BARNOVA_TRENERRIELT

MAIL@BARNOVA.RU

+7 900 485 12 18

ВИЗУАЛЬНАЯ ЧАСТЬ

**С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ
ЛИЦОМ**

**ПОНЯТНЫЙ
(НАВИГАЦИЯ)**

ЭКСПЕРТНЫЙ



БИЗНЕС-ТРЕНЕР
ЕЛЕНА БАРНОВА

**ПОВЫШАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА
РИЭЛТОРОВ И АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ**

©ELENA_BARNOVA_TRENERRIELT

MAIL@BARNOVA.RU

+7 900 485 12 18

ВИЗУАЛЬНАЯ ЧАСТЬ

**С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ
ЛИЦОМ**

**ПОНЯТНЫЙ
(НАВИГАЦИЯ)**

ВОВЛЕКАЮЩИЙ

ЭКСПЕРТНЫЙ



**ПОВЫШАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА
РИЭЛТОРОВ И АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ**

©ELENA_BARNOVA_TRENERRIELT

MAIL@BARNOVA.RU

+7 900 485 12 18

ВИЗУАЛЬНАЯ ЧАСТЬ

**С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ
ЛИЦОМ**

**ПОНЯТНЫЙ
(НАВИГАЦИЯ)**

ВОВЛЕКАЮЩИЙ

ЭКСПЕРТНЫЙ

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ



Тренды Инстаграм 2020

1
Искренность

2
Высокий уровень визуальной
части
(фото, видео)

3
За человеком
(компанией) стоит
большая идея или
цель
Не просто условное показывание своей
жизни

4
Серьезная личная история

По материалу интенсива «Инстапроектор»



Ошибки при ведении Инстаграм

1. Картинки из стоков! Домики, ключики, безликие тёти и дяди

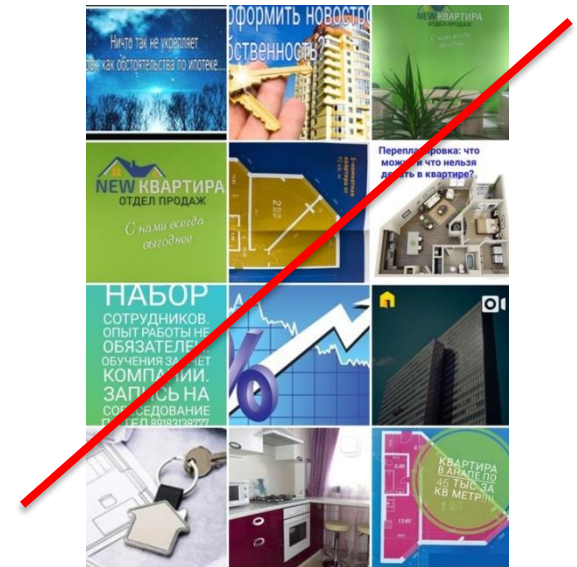


По материалу интенсива «Инстапроектор»



Что делать?

**Снимать много! Очень много фото контента!
Фотограф в помощь!**

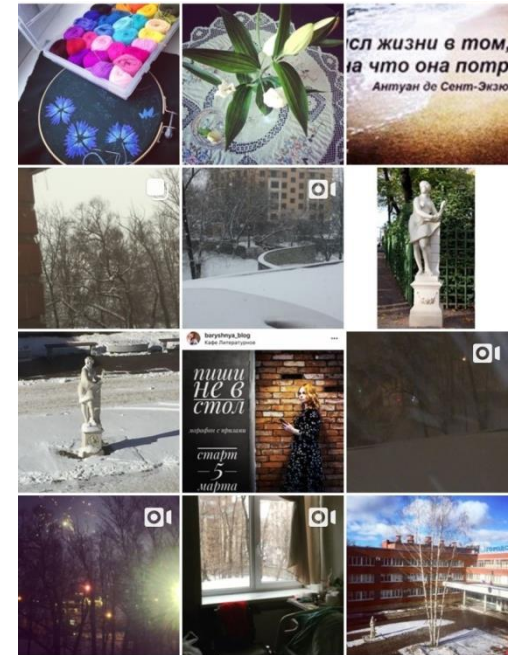


По материалу интенсива «Инстапрожектор»



Ошибки при ведении Инстаграм

2. В профиле компании нет команды В профиле партнера нет Вас!



По материалу интенсива «Инстапрожектор»



ПОВЫШАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА
РИЭЛТОРОВ И АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ

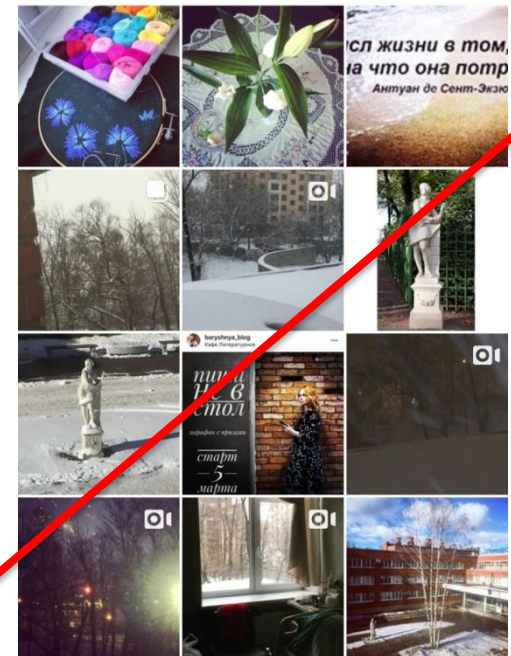
@ELENA_BARNOVA_TRENERRIELT

MAIL@BARNOVA.RU

+7 900 485 12 18

Что делать?

2. Снимать команду и себя!



По материалу интенсива «Инстапроектор»



ПОВЫШАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА
РИЭЛТОРОВ И АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ

@ELENA_BARNOVA_TRENERRIELT

MAIL@BARNOVA.RU

+7 900 485 12 18

Ошибки при ведении Инстаграм

3. Не уделять внимание тексту! (контенту!)
Писать только новостные и информативные посты о мероприятиях и итогах

По материалу интенсива «Инстапроектор»



Что делать?

3. Планировать контент!
Писать согласно Вашей маршрутной карты!

По материалу интенсива «Инстапроектор»



Ошибки при ведении Инстаграм

4. Нет контента, закрывающего возражения аудитории!

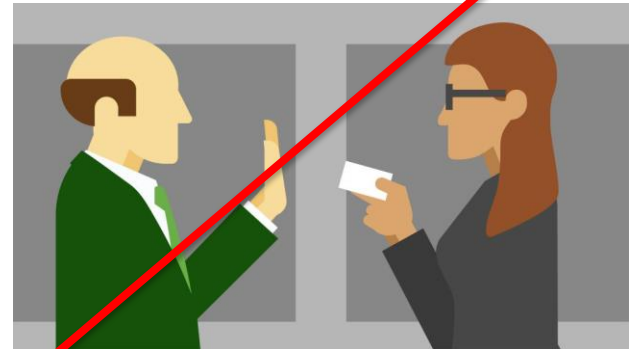


По материалу интенсива «Инстапроектор»



Что делать?

4. Собирать возражения и формировать на их основе посты!



По материалу интенсива «Инстапроектор»



Ошибки при ведении Инстаграм

5. Нет прироста подписчиков!



По материалу интенсива «Инстапроектор»



Что делать?

5. Активно использовать методы продвижения и набора Поставить план!



По материалу интенсива «Инстапрожектор»



Ошибки при ведении Инстаграм

6. Думать, что «все серьезно» и не включать эмоции!



По материалу интенсива «Инстапроектор»



Что делать?

6. Включать эмоции!

По материалу интенсива «Инстапроектор»



ПОВЫШАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА
РИЭЛТОРОВ И АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ

©ELENA_BARNOVA_TRENERRIELT

MAIL@BARNOVA.RU

+7 900 485 12 18

Ошибки при ведении Инстаграм

7. Делать «кое как» и «хоть что-то надо сегодня выгрузить»



По материалу интенсива «Инстапрожектор»



Что делать?

7. Не делать «хоть как-то»!

Успокоиться, выпить чай, посмотреть дорожную карту

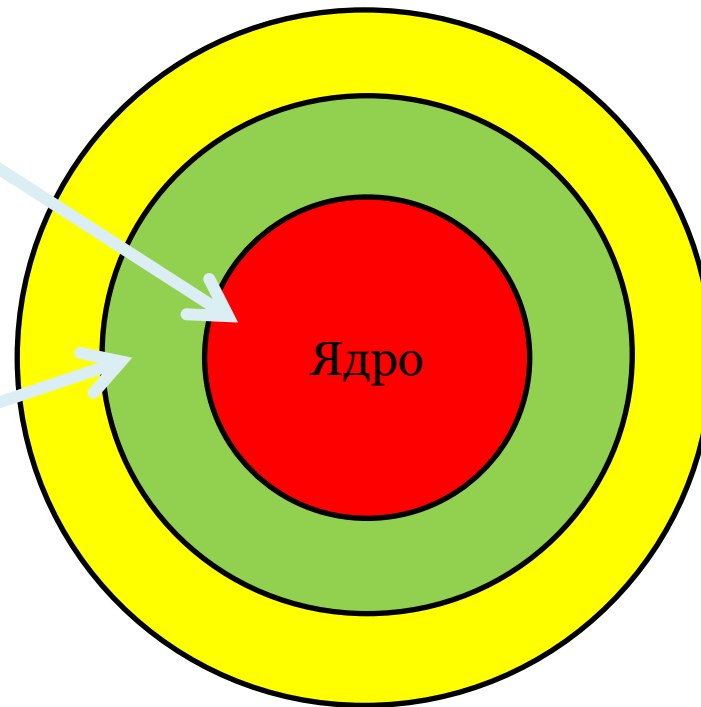
По материалу интенсива «Инстапроектор»



**Ядро – это
смысл и глубина
(высока цель)**

**Ценности
(компании
/Вашей
личности)**

Качества



**ПОВЫШАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА
РИЭЛТОРОВ И АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ**

©ELENA_BARNOVA_TRENERRIELT

MAIL@BARNOVA.RU

+7 900 485 12 18

Матрица для компании

Для кого? Моя ЦА Мои клиенты?	Почему риэлтору нужно в Макромир?
Кто НЕ мои клиенты? С кем не будем работать?	Для чего Вы делаете это? Для чего и зачем Макромир? Высокая причина «Почему»
5 основных компетенций (глагол) Ваши твердые факты	Зачем и в какой ситуации к Вам приходят агенты? Почему и когда?
Что дает агенту Макромир? (через глубину)	



Матрица для управляющего партнера

Для кого? Моя ЦА Мои клиенты?	Почему Вы выбрали Макромир?
Кто НЕ мои клиенты/партнеры? С кем не будем работать?	Для чего Вы делаете это? (развиваете компанию) Высокая причина «Почему»
5 основных компетенций (глагол) Ваши твердые факты	Зачем и в какой ситуации приходят агенты к Вам в команду? Почему и когда?



**Качества Вашей
личности
Упражнение 2.
Спросить у 5-7 своих
друзей /коллег
«Как они
порекомендуют Вас?»**

1. Ответственность
2. Профессиональный подход
3....
4....
5....



Ценности Вашей личности

**Упражнение 3.
Определите, в
соответствие с какими
ценностями Вы
живете/ведете бизнес**

**Упражнение 4.
Определить чего в мире
становится больше, когда
вы проявляете свою
компетенцию /когда
развивается компания**

1. Порядочность
2. Открытости
3....
5....
5....



**2-3 ценности
2-3 качества
Смыслы и глубина
Уникальность**



**Формирует Ваше
позиционирование**



Шаблон УЛТП Через компетенцию

Я(глагол) помогаю/создаю/формирую ЧТО (лучшие условия/среду/формат работы) для кого ЦА (риэлторы/партнеры/агенты), для того, чтобы (прийти к мечте/результату)

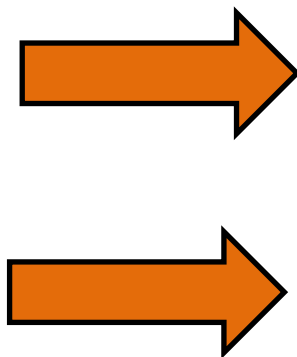
Я помогаю создавать(создаю) среду с лучшими условиями работы для риэлторов, что дает им возможность быть максимально результативными в своей профессии



Добавить интересные грани!

Для компании

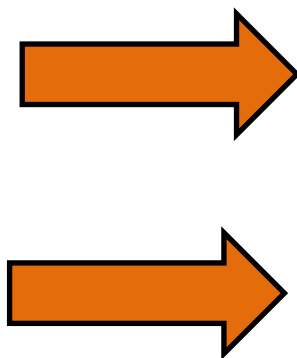
То, что Вы готовы
транслировать в
профиле



Добавить Вас!
Услуга привязана к человеку!

Грани Вашей личности

**То, что Вы готовы
транслировать в
мир о себе**



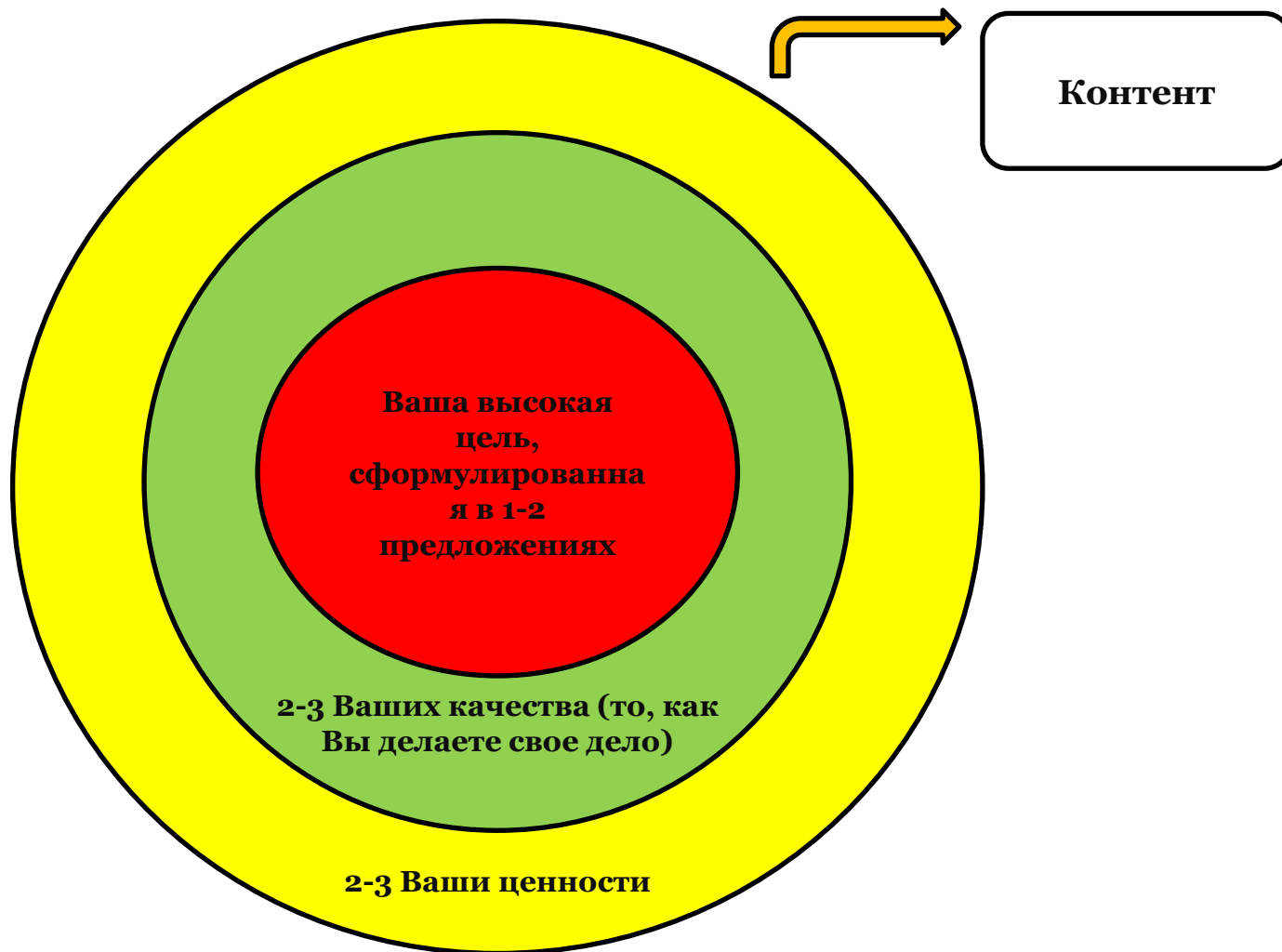
Добавить Вас!
Услуга привязана к человеку!

Грани Вашей личности
Упражнение 5. Определить 2-3 грани



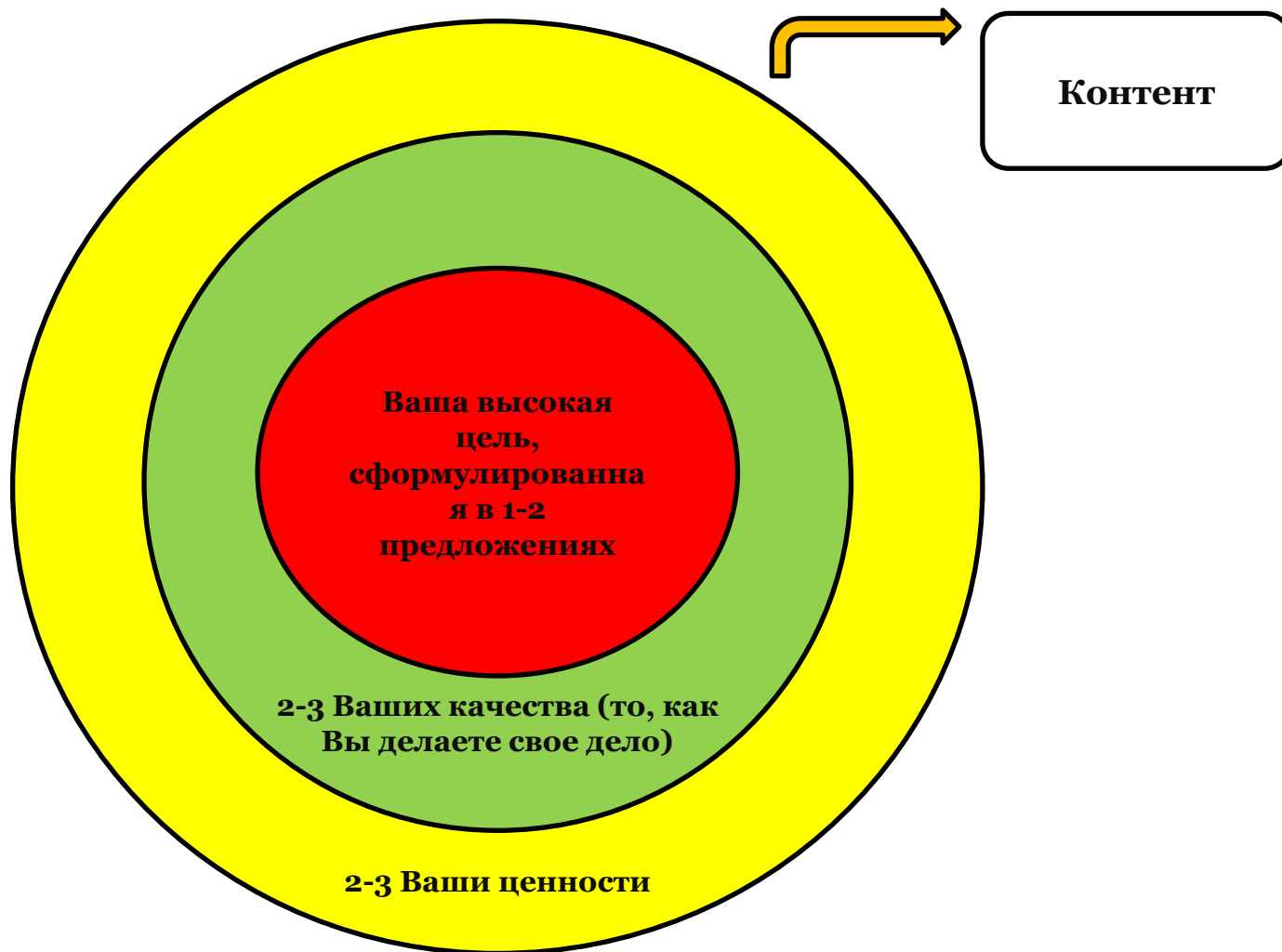
Дорожная карта!

Чем еще живет
компания?
События,
мероприятия



Дорожная карта!

Вы, как человек!
Хобби, грани



ЦА – целевая аудитория

**Начните с тех, кто уже есть у Вас!
Заполнить опросник!**



**ПОВЫШАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА
РИЭЛТОРОВ И АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ**

©ELENA_BARNOVA_TRENERRIELT

MAIL@BARNOVA.RU

+7 900 485 12 18

Способы влияния на Вашу аудиторию

- 1. Ваш коллектив (партнеры) – Вам важно влиять на них
(агент верит агенту)**



Способы влияния на Вашу аудиторию

- 1. Ваш коллектив (партнеры) – Вам важно влиять на них
(агент верит агенту)**
- 2. Проанализировать опросник и понять ПОЧЕМУ
пришли и КАК рекомендуют**



Способы влияния на Вашу аудиторию

1. Ваш коллектив (партнеры) – Вам важно влиять на них
(агент верит агенту)
2. Проанализировать анкету и понять ПОЧЕМУ пришли и
КАК рекомендуют
3. Давать то, чего нет у других



Способы влияния на Вашу аудиторию

1. Ваш коллектив (партнеры) – Вам важно влиять на них
(агент верит агенту)
2. Проанализировать анкету и понять ПОЧЕМУ пришли и
КАК рекомендуют
3. Давать то, чего нет у других
4. Система! Постоянное движение! – ваша активная
работа в Инстаграм



Страхи и возражения агентов

Там Вы будете брошены! Никому не нужны, некому будет помочь!



Страхи и возражения агентов

Там Вы будете брошены! Никому не нужны, некому будет помочь!
А вдруг я не смогу платить регулярно?



ПОВЫШАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА
РИЭЛТОРОВ И АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ

©ELENA_BARNOVA_TRENERRIELT

MAIL@BARNOVA.RU

+7 900 485 12 18

Страхи и возражения агентов

Там Вы будете брошены! Никому не нужны, некому будет помочь!

А вдруг я не смогу платить регулярно?

Туда берут одних «аутсайдеров»

Брать на себя ответственность за сделки?!



ПОВЫШАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА
РИЭЛТОРОВ И АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ

@ELENA_BARNOVA_TRENERRIELT

MAIL@BARNOVA.RU

+7 900 485 12 18

Страхи и возражения агентов

Там Вы будете брошены! Никому не нужны, некому будет помочь!

А вдруг я не смогу платить регулярно?

Туда берут одних «аутсайдеров»

Брать на себя ответственность за сделки?!

Делать все самому(то от агентства были заявки).



Страхи и возражения агентов

Там Вы будете брошены! Никому не нужны, некому будет помочь!

А вдруг я не смогу платить регулярно?

Туда берут одних «аутсайдеров»

Брать на себя ответственность за сделки?!

Делать все самому(то от агентства были заявки).

Где бренд компании, которой доверяют?



Про личный бренд

**Поиск личной истории для управляющего партнера
Декомпозировать на этапы
Или**

Ваш путь



**ПОВЫШАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА
РИЭЛТОРОВ И АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ**

©ELENA_BARNOVA_TRENERRIELT

MAIL@BARNOVA.RU

+7 900 485 12 18

Важно!



В центре – человек, который живет, работает , делает, занимается и т.д.



@ELENA_BARNOVA_TRENERRIELT

MAIL@BARNOVA.RU

+7 900 485 12 18

ДЗ 1

- 1. Проверить профиль на предмет ошибок**
- 2. Проработать матрицу (как можно подробнее)**
- 3. Выполнить упражнения**
- 4. Определить грани**
- 5. Сформулировать 2-3 УЛТП**
- 6. Нарисовать свою дорожную карту**
- 7. Провести опрос партнеров**
- 8. Продумать проработку страхов агентов**



**ПОВЫШАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА
РИЭЛТОРОВ И АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ**

Спасибо за внимание!

Мои контакты:

Елена Барнова

@elena_barnova_trenerrielt

mail@barnova.ru

<http://elena.barnova.ru/>

+79004851218

