

5 шагов, которые приведут тебя к продажам на выступлениях

Этот файл поможет тебе
перед каждым выступлением
прочекать 1,2,3,4,5 и
подготовиться, чтобы
успешно сделать продажи

ПРОДЮСЕР СПИКЕРОВ

масштабирую экспертов через медийность и выступления

Амбассадор полезных встреч

100+ клиентов только на личном бренде через нетворкинг и выступления

4 года в продюсировании через женские комьюнити

15 минут выступления принесли клиенту **500 тыс. рублей**

2 минуты самопрезантации на нетворкинге в бизнес обществе - за которые получены **50 заявок** на продукт клиента



@prilutskaya_producer

Выступления – это:

- нетворкинги
- конференции
- бизнес-завтраки
- вебинары

ШАГ 1

Определись с целевой аудиторией

ВАЖНО

под это выступление, под это мероприятие

Для чего? Ведь ты и так знаешь свою ЦА

ШАГ 2

Выбери тему, которая закрывает потребности твоей ЦА

Сходи на нетворкинг, чтобы узнать, что интересует твою ЦА.
Потом на эти темы будешь делать выступления

Вот ещё список целей, которые закроешь на нетворкинге:

- найдёшь ещё площадки для выступлений
- получишь публикации в СМИ, потому что тебя захотят пригласить для статьи, например
- пригласишь подрядчиков в свой проект – ассистента, продвиженцев, маркетолога
- привлечёшь инвестора – кредитное плечо, кто охотно вложится в твой проект
- посмотришь со стороны на других спикеров и поймёшь, что ок и что не ок

ШАГ 3

«Подсуши» смыслы

Сказать хочется о многом, но что выбрать, чтобы попасть в сердце аудитории?

Одно выступление = один смысл для одной ЦА

ШАГ 4

Выбери площадки

Нагрести себе площадок - это прекрасно

С чем ты можешь столкнуться дальше:

С чем ты можешь столкнуться:

Ожидаешь предпринимателей, а встретишь самозанятых

- Из обещанных 500 зрителей придут 100
- Вместо сидячих в зале встречаешь толкущихся на нетворкинге и никто не слушает твоё выступление

ШАГ 5

Запланируй, как будешь собирать заявки?

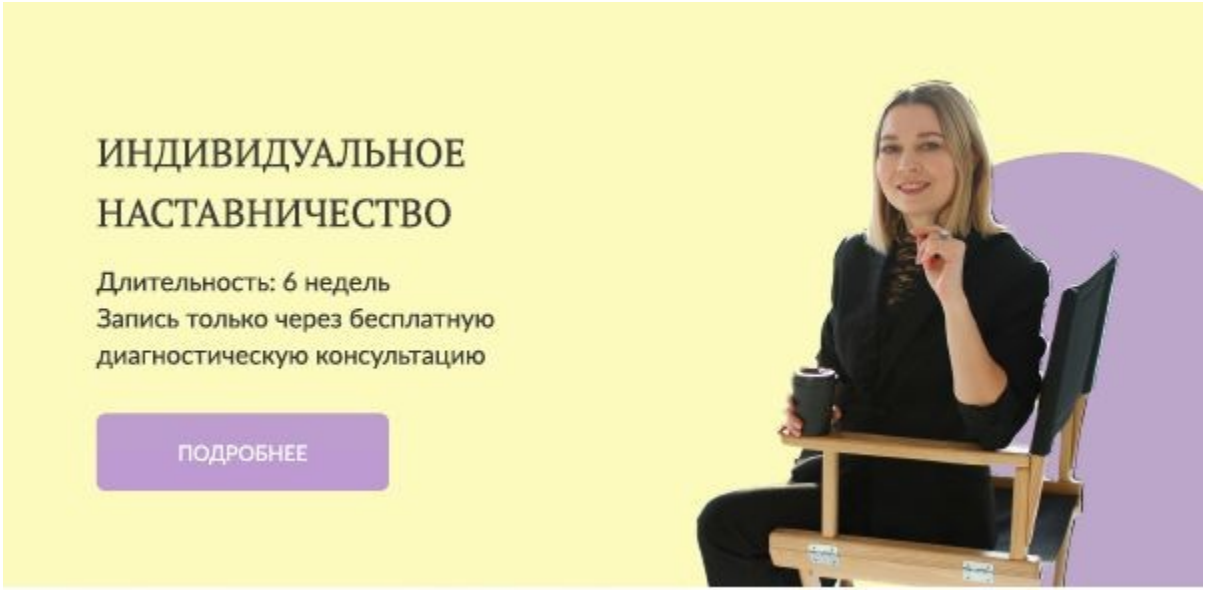
Почему аудитория захочет оставить тебе свои контакты?

Продумай через что дальше сделаешь продажу (эфир, диагностика, прогрев)

Чтобы понять, как получить продажи и как работает воронка продаж с выступлений – приходи на аудит спикера со мной

Разберём:

- 2 готовые стратегии как продавать свои услуги через выступления
- Как найти 4-8 площадок для выступления за 1 вечер, где точно есть твои клиенты
- Как выбрать актуальную тему выступления



инста - @prilutskaya.producer

телеграм - @prilutskaya_producer