

117 вопросов ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА.

Разбор себя и своих компетенций.

Кто я?

- Как меня зовут: Гаянэ.
- Возраст: 22 года.
- Образование: Среднее медицинское.

1. Что вы продаете? Зачем и в какой ситуации это покупают?

- Услуги личного помощника или ассистента для предпринимателя, руководителя компании.
 - Услуги по поиску информации.
 - Продвижение блога для бизнеса.
 - Ведение социальных сетей.
 - Контент менеджер.
 - Настройка контекстной рекламы.

1. Что вы продаете? Зачем и в какой ситуации это покупают?

- Необходимо продвижение продукта.
- Необходимо составление контент-плана.
 - Продажа продукта или услуг.
- Ведение социальных сетей, выставление постов, а также работа с группами.
- Работа с документацией, заполнение Word и Excel.
 - Привлечение клиентов через посты.

1. Что вы продаете? Зачем и в какой ситуации это покупают?

- Написание постов для привлечения клиентов для продажи услуг или товаров.
 - Поиск клиентов через бесплатные программы в социальных сетях.
 - Ведение базы данных.
 - Написание небольших статей для Яндекс.Дзен.
- Поиск информации в интернете и ее подготовка в сжатом и емком виде для быстрого понимания
 - Анализ конкурентов, формирование отчета по конкурентам.
 - Выставление объявлений о вакансии.

1. Что вы продаете? Зачем и в какой ситуации это покупают?

- Привлечение лидов.
 - Привлечение клиентов для вас и вашего бизнеса.
- Общение с клиентами через социальные сети. Введение социальных сетей: Инстаграма и Вконтакте.
 - Конкурентный анализ. Возьму ваших конкурентов и проанализирую из преимущества и недостатки.
- Написание постов уникальностью более 90%. Для этого проанализирую ваших конкурентов, а также ваших постов.
- Одновременное введение двух разных социальных сетей.

2. Какую проблему в жизни или в бизнесе ваш продукт решает?

- Освобождает время у руководителя.
- Приносит постоянных клиентов для бизнеса.
 - Вносит креативы в устойчивую кампанию.

3. Почему клиенты покупают именно ваш продукт?

- Выгодно.
- Эффективно продвигается продукт.
 - Работа над личным брендом.
 - Создается креатив для фирмы.
 - Анализ конкурентов.

4. Этапы консультации.

- Поиск нужной ниши бизнеса.
 - Создание продукта.
 - Привлечение аудитории.
 - Создание воронки продаж.
- Консультация клиентов для бизнеса.
 - Продажа продуктов или услуг.
- Предупреждение о новинках и акции.

5. Каков принцип работы продукта?

- Есть бизнес, который необходимо продвинуть и увеличить приток денег на бизнес.
- Процесс позволяет создать уникальный продукт, его оформить и упаковать,
- И начать привлекать аудиторию для предприятия.

6. Распишите по этапам или по логическим элементам вашу услугу.

- В первую очередь, узнаю условия. Что нужно для привлечения клиента.
- Какие услуги стоит продвигать, и какие особенности работы компании.
- Потом продумывается воронка продаж, как можно добиться успеха. Быстро. Четко.

6. Распишите по этапам или по логическим элементам вашу услугу.

- Обговаривается сумма и срок услуги. Пока можно продвигать и привлекать клиентов за отзыв и символическую сумму.
- 2 этап: Подготовка и привлечение клиентов на услугу или товар.
- То есть выполнение обязательств. Обговоренных в двух сторонах.

6. Распишите по этапам или по логическим элементам вашу услугу.

- Необходимо оставить заявку на сайте. Переходите по ссылке в Вконтакте: https://vk.com/zhguchaya_bryunetka
- Можно записаться по телефону в WhatsApp 8-950-044-55-61.
- В назначенное время консультации обеспечить себе доступ к интернету и вы можете связаться в удобное для вас время.
- Оставьте свой номер телефона для связи, и напишите, когда мне с вами связаться, когда будет удобно.
 - Как к вам нужно обращаться? Как вас зовут?

7. Сравните товар или услугу с аналогами? Честно укажите преимущества и недостатки.

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Выгодная стоимость услуги или товара.
 - Дистанционность (это удобно).
- Выполнение работы в срок, с исполнением дедлайна.
 - Анонимность.

НЕДОСТАТКИ

- Отсутствие отзывов.
- Нет доверия к услуге.
- Есть рисков потерять деньги.
 - Мало опыта у специалиста.
- Неуверенность у исполнителя.
- Отсутствие навыка манипуляций.
 - Нет узнаваемости бренда.

8. Как выглядит упаковка и дополнительные материалы, которые идут с основным товаром или услугой?

- В первую очередь, создание информации для бизнеса и предпринимателя.
- Продумать акции и специальные предложения для привлечения клиентов.
- Сделать чек-листы, буклеты, список советов для развития бизнеса.

13. Что можете сказать про выкладку на полках, в торговом зале или на сайте?

- Необходимо оформить свою личную страницу, сайт, Инстаграм.
 - Показывать свои действия и кейсы.
 - Показывать результаты и итоги работы.
 - Анализировать ошибки.
 - Писать статьи на Яндекс.Дзен.

14. Как происходит эксплуатация и использование клиентом? Есть ли на данном этапе цикла какие-то позитивные или негативные моменты?

- В первую очередь надо привлекать постоянных клиентов для услуги или товаров.
- Самой их прорабатывать и передавать руководителю, то есть надо быть продажником.
 - Составить скрипт продаж.

16. Как называется компания? Почему Вы выбрали такое название?

- Варианты названия.
- Личный блог, как способ получения дохода на Яндекс.Дзен – **ЖГУЧАЯ БРЮНЕТКА. О СЕБЕ.**
- Компании, которая оказывает различный спектр услуг:
 - - Креативный бизнес.
 - - БизнесХаки для предпринимателей.
 - - Креативная реклама.
 - - Креативный блог.
 - - **Креативный Хомяк.**
 - - **Рекламу делает хомяк.**
 - - Партизанский бизнес.
 - - Реклама от хомяка.
 - - Креативный маркетолог.

17. Дайте несколько формулировок сферы деятельности.

- Административная деятельность.
 - Начало карьеры.
 - Менеджмент.
 - Маркетинг.
 - Реклама, PR.
 - Административный персонал.
 - Финансы.
 - Инвестиции.

18. Покажите сайт и все рекламные материалы компании.

- Сайт, а также блог личный

<https://zen.yandex.ru/profile/editor/id/5c1254c4a0377300aa6d1a8d>

- Мы В КОНТАКТЕ https://vk.com/zhguchaya_bryunetka

- Ссылка на Яндекс.Услуги <https://yandex.ru/uslugi/cab/settings>

- Ссылка на Инстаграмм. [@zhguchaya_bryunetka_spb](https://www.instagram.com/zhguchaya_bryunetka_spb)

- Мы на YouTube

https://studio.youtube.com/channel/UC4JRAFvpPBFVeK_Xj5nfaPQ

18. Покажите сайт и все рекламные материалы компании.

- Ссылки на резюме на сайте hh.ru.

- - Личный помощник

<https://spb.hh.ru/resume/f4bef5bfff07d02b1f0039ed1f314a666b5633>

- - Помощник директолога

<https://spb.hh.ru/resume/3ff1de03ff07f793fa0039ed1f796a59484b57>

- - Контент менеджер

<https://spb.hh.ru/resume/8bc9a05eff07f797470039ed1f504b7a624e6f>

19. “Разрежьте” свой бизнес по направлениям товаров и услуг.

- Консультирование.
 - Продвижение.
 - Блоггерство.
- Обучающие уроки.
 - Маркетинг.
 - Менеджмент.

20. “Разрежьте” свой бизнес по клиентским категориям.

- Это предложение нужно для тех клиентов, который:
 - 1. Хочет быстро начать получать клиентов.
 - 2. Получить бесплатно продвижение.
 - 3. Хочет получить услугу качественно.

21. “Разрежьте” свой бизнес по регионам и странам.

- Оказывать услугу можно по всей России, а также по городу, где живу.

22. “Разрежьте” свой бизнес по каналам продаж.

- Есть возможность продвигать бизнес:
 - Через сайт, которого нет.
 - Через страницу в Вконтакте.
 - Через Шикари.
 - Через фейсбук.
 - Через страницу в Одноклассниках.
 - Через канал Дзен.
- Поиск через приложение Target Hunter.

23. Как появилась идея? Что привело вас в этот бизнес?

- Желание основать компанию.
- Желание освоить интернет-маркетинг.
 - Быть полезным.
 - Продвигать бизнес.
- Работать на самого себя.

24. Расскажите историю по шагам и вехам развития.

- Окончание школы в 2016 году.
- Поступление в медицинское училище с 2016 – 2019 год.
- Опыт продвижение групп с нуля без знаний с 2018 года.
- Опыт продвижение Инстаграмма с 2019 года.
 - Работа ассистентов с июня 2019 года по сентябрь 2019 года.
- Опыт написания статей с 2018 года с нуля без видеоуроков.
 - PR-менеджер с марта по август 2020 года.

25. Каковы цифры вашего бизнеса: оборот и прибыль?

- 2018-2019 гг. от 10 000 рублей стипендия.
- 2019-2019 гг. 30 000 рублей за 3 месяца.
 - С 23.07.2020 по 04.10.2020 с монетизации личного блога ЖГУЧАЯ БРЮНЕТКА – 2070 рублей.

26. Каковы цифры вашего бизнеса: количество товара в ассортименте?

- Консультация по продвижению бизнеса.
 - Привлечение лидов.
- Составление контент-плана для социальных сетей.
 - Личный ассистент.
 - Личный помощник.
- Обучение маркетингу.
 - Блоггерство.

27. Каковы цифры вашего бизнеса: количество проданных единиц?

- 2018 год - 1.
- 2019 год – 3.
- 2020 год – 1.

28. Каковы показ цифры вашего
бизнеса: количество сотрудников
?

■ Количество
сотрудников: 1 –
я.

29. Каковы цифры вашего бизнеса: количество клиентов?

- Клиентов нет.

31. Каковы цифры вашего бизнеса: количество наград?

- Нет.

32. Каковы цифры вашего бизнеса: количество посетителей сайта?

- С момента получения монетизации канала Дзен, приложу в виде скриншотов из файла.

Долгосрочные интересы.

<input type="checkbox"/> Итого и средние	24 635	19 706	—	5,07%	1,11	0:47
<input checked="" type="checkbox"/> Развлечения и досуг	23 784	19 005	112%	5,02%	1,11	0:47
<input checked="" type="checkbox"/> Строительство, обустройство и ремонт	21 871	17 514	130%	4,99%	1,11	0:47
<input checked="" type="checkbox"/> Финансы	20 133	16 151	210%	5,26%	1,12	0:49
<input checked="" type="checkbox"/> Одежда, обувь и аксессуары	19 678	15 795	134%	5,01%	1,11	0:48
<input checked="" type="checkbox"/> Транспорт	19 244	15 341	133%	5%	1,11	0:48
<input type="checkbox"/> Отдых и путешествия	19 218	15 388	138%	4,97%	1,11	0:48
<input type="checkbox"/> Еда и напитки	19 132	15 313	170%	5,08%	1,11	0:48
<input type="checkbox"/> Бизнес	18 470	14 795	135%	4,87%	1,12	0:49
<input type="checkbox"/> Образование	17 320	13 879	138%	5,21%	1,11	0:47
<input type="checkbox"/> Работа	15 910	12 711	169%	4,93%	1,12	0:49

Данные с Метрики:

Яндекс. Метрика	21.07.2020	27.07.2020	19.08.2020	01.09.2020	04.10.2020
				2 августа - 1 сентября сентября-4 октября	
Отказы	16%	16%	21.1%	22,30%	5,13
Глубина просмотра	1:32	1.28	1.19	1,21	1,11
Время на сайте	0:55	0:53	0:39	0:40	0:47
Возраст					
18-24 лет	2.6%	4.23%	6.96%	6.69%	2,43%
25-34 лет	11,70%	12.3%	13.1%	14%	7,73%
35-44 лет	24.7%	25%	21.9%	19.5%	16,50%
45-54 лет	21.6%	22.4%	20.9%	19.5%	20,60%
55 и старше	37,10%	32.6%	30.9%	31.9%	51,10%
Младше 18				8.51%	1,54%
Посетители	-	-	397/415	344/361	20750/20757

Данные с Метрики:

Переход					
Рекомендательный	74.6%	70.5%	63.1%	61.5%	93,20%
поисковая	7,18%	8.5%	15.8%	18.1%	1,61%
прямые заходы	6,70%	6.83%	4.62%	4.71%	1,01 %
по ссылкам на сайте	5,26%	6.33%	6.81%	5.5%	4,08%
соц сети	2.63%	4%	4.4%	4.19%	0,05%
Визиты					
Яндекс	28	-	-	63	-
Гугл	2	-	-	4	-
Вконтакте	-	10	8	7	10
Одноклассники	-	7	1	0	2

Данные с Метрики:

Время среднее нахождение					
0 сек	-	-	90\92	80/78	1304
1-9 сек	-	-	7\7	5/5	503
10-29 сек	-	-	287\309	256/248	22310
30-59 сек	-	-	10\10	12/12	167
1 мин	-	-	9\9	9/9	172
2 мин	-	-	9\10	4/4	193
3 мин	-	-	8\8	3/3	190
4 мин	-	-	2\2	2/2	140
5-9 мин	-	-	4\4	6/6	430
10-19 мин	-	-	4\4	3/2	282
20-29 мин	-	-	2\2	2/2	134
Просмотры откуда					
ПК	-	-	54.9%	53.1%	29,60%
Смартфон	-	-	43.5%	44.5%	66,90%
Планшет	-	-	1.32%	2.09%	3,49%
ТВ	-	-	0.22%	0.26%	0,02%

Данные Метрики.



Пол					
Мужчины	225	-	-	167	9682
Женщины	153	-	-	141	10 136

Данные с канала Дзен:

Общее:					
Опубликовано	242	-	192	199	186
Просмотров	48,89%	-	50,87%	50,68%	48,46%
Дочитываний	99,80%	-	99,84%	99,83%	99,31%
Деньги	0,41	-	0,31	0,32	0,28
Статьи:					
Опубликовано	94	-	57	58	57
Просмотров	0,73%	-	86,59%	86,48%	11,22%
Дочитываний	-	-	3,82%	3,75%	78,61%
Деньги	0,16	-	0,09	0,09	0,09
Видео:					
Опубликовано	147	-	134	140	127
Просмотров	51,65%	-	52,88%	52,67%	53,14%
Дочитываний	99,87%	-	99,88%	99,88%	99,87%
Деньги	0,53	-	0,44	0,45	0,37

35. Кто по-вашему является главными конкурентами за бюджет ваших клиентов?

- Креативные специалисты, которые делают рекламу. А также гиганты в маркетинге.

36. Внедрены ли в компанию системы автоматизации бизнеса (CRM, ERP, KPI, BI).

- Понятия, что это такое я не знаю. Требуется узнать, более менее.

38. Откуда родом?

- Родилась в Усть-Куте в Иркутской области в 1998 году.
 - В этом же году переехали в Краснодарский край, в связи с перестроечным временем.
- Переехала в 2012 году в Санкт-Петербург.

39. Ваш семейный статус?

- В активном поиске.



40. Предки и род (семейное дело)?

- Бублик Любовь Ивановна (бабушка) – инженер.
- Бублик Николай Федорович (дедушка) – железнодорожник.
- Бублик Наталья Николаевна (мама)– врач психотерапевт, психиатр, нарколог.
 - Серобян Алексан Островкевич (папа) – слесарь.
 - Серобян Алексей Алексеевич (брат) – интернет-маркетолог.
- Серобян Арсен Алексанович (мл. брат) – живет за счет женщины.
 - Кулинич Людмила Николаевна (тетя) – кадастровый инженер.
 - Кулинич Дмитрий Алексеевич (брат) – продажа приборов, кадастровый инженер.
- Кулинич Татьяна Алексеевна (сестра) – кадастровый инженер.
- Тарасова Светлана Алексеевна (сестра) – адвокат, продавец.
 - Серобян Лиана (сестра) – психолог.

41. Образование (общее и специальная подготовка).

- Окончила школу 11 классов. Среднее неполное образование.
- Окончила училище с 2016 года – 2019 год. Среднее медицинское образование.
 - Диплом не забрала.

42. Карьера (опыт в данной сфере и других сферах)?

- Опыт продвижение групп с нуля без знаний с 2018 года.
 - Опыт продвижение Инстаграмма с 2019 года.
- Работа ассистентов с июня 2019 года по сентябрь 2019
 - года.
 - Опыт написания статей с 2018 года с нуля без видеоуроков.
 - PR-менеджер с марта по август 2020 года.
- Контент-менеджер периодически помогаю маме с написание постов на личной странице.

43. Кто учитель (известный мастер)?

- Научила быть открытой миру и улыбаться – классная руководительница, Струкова Елена Викторовна.
- Чувствовать себя, какая я есть – Михаил Лабковский.
- Пример для подражания – Игорь Манн.

44. Какая “профессиональная школа” (компания-эталон)?

- Обучение по технике Игоря Манна.

46. Расскажите историю появления компании.

- Пока ее нет. Но я ее создам с нуля.



47. Ключевые проекты, которые Вы делали.

- Продвижение услуг Кадастрового инженера по Краснодару без опыта – успешно.
- Продвижения ресторана – ПЛОВ ГОТОВ в Санкт-Петербурге.
- Продвижение личного блога в Дзен - успешно.

48. Ваши хобби и увлечения.

- Рисовать.
- Писать книги.
- Писать посты.
- Обрабатывать информацию.
 - Танцевать.
 - Слушать музыку.
 - Вести свой блог.
 - Снимать видео.
- Разговаривать обо всем.
 - Делать себе макияж.

49. Ваши другие бизнесы и проекты.

- Продвижение группы по продаже постельного белья в СПб (клиент по знакомству).
- Продвижение услуг по настройке контекстной рекламы (помощь брату).
- Продвижение групп на медицинскую тематику нарколога и психолога (оформление страницы и планирование постов в Вконтакте и в Инстаграмме).

49. Ваши другие бизнесы и проекты.

- Продвижение компании по оказании услуг для бизнеса и предпринимателей. Из Белоруссии. 3 месяца сотрудничали.
- Выполняла задания по настройке рекламных кампании в Яндекс.Директ брата и других директологов.

53. Кто ключевые люди в компании (имена, должности)?

- Гаянэ – сотрудник и руководитель одновременно.
 - Мама – мотиватор.
 - Стр. брат – советчик.

Проекты:

- 62. Опишите свой самый дорогой проект – ресторан ПЛОВ ГОТОВ.
- 63. Опишите свой самый масштабный проект – блог ЖГУЧАЯ БРЮНЕТКА.

68. Какие вопросы задают вам клиенты чаще всего?

- Почему так дешево.
 - Почему не приходят клиенты.
- Почему я должен обратиться к вам.
 - Как вы будете выполнять работу.

69. Какие самые частые клиентские сомнения, страхи, стереотипы и возражения?

- Я потеряю деньги.
- Лучше свяжусь со специалистом.
- Я не готов с вами сотрудничать.
 - Я вам не доверяю.
- Какие примеры работы вы можете привести.
 - Что вы делаете.
 - Какие услуги вы оказываете.

70. Какая основная боль и проблема есть у ваших клиентов?

- Отсутствие клиентов.
- Тратятся деньги на рекламу.
 - Нужно больше заработать.
 - Нужно делегировать работу.
- Необходимо освободить время.
 - Нет сотрудника.

71. Что именно в вашем предложении “цепляет” клиентов сильнее всего?

- Пока не знаю. Продукт полностью не продуман.

80. Как вы собираете обратную связь от клиентов?

- Надо продумать отдельно, как буду собирать отзывы и рекомендации.

81. Как вы контролируете качество?

- Планирую контролировать первые проекты и брать отзывы и предложения, что можно изменить в кампании.

82. Как вы работаете с претензиями и рекламациями?

- Их обрабатывать, а также выбирать, что с ними делать.

83. Сформулируйте 3-5 “не продуктовых” причин, почему объективно выгоднее покупать у вас, а не у конкурентов.

- Креативная компания, которая даст результат.
 - Выгодные условия сотрудничества.
 - Целенаправленность на результат.

84. Есть ли в вашем бизнесе понятие “легкого входа” или бесплатного первого шага для клиента.

- Первые проекты планирую работу за отзыв и символическую оплату.
 - Потом не знаю.

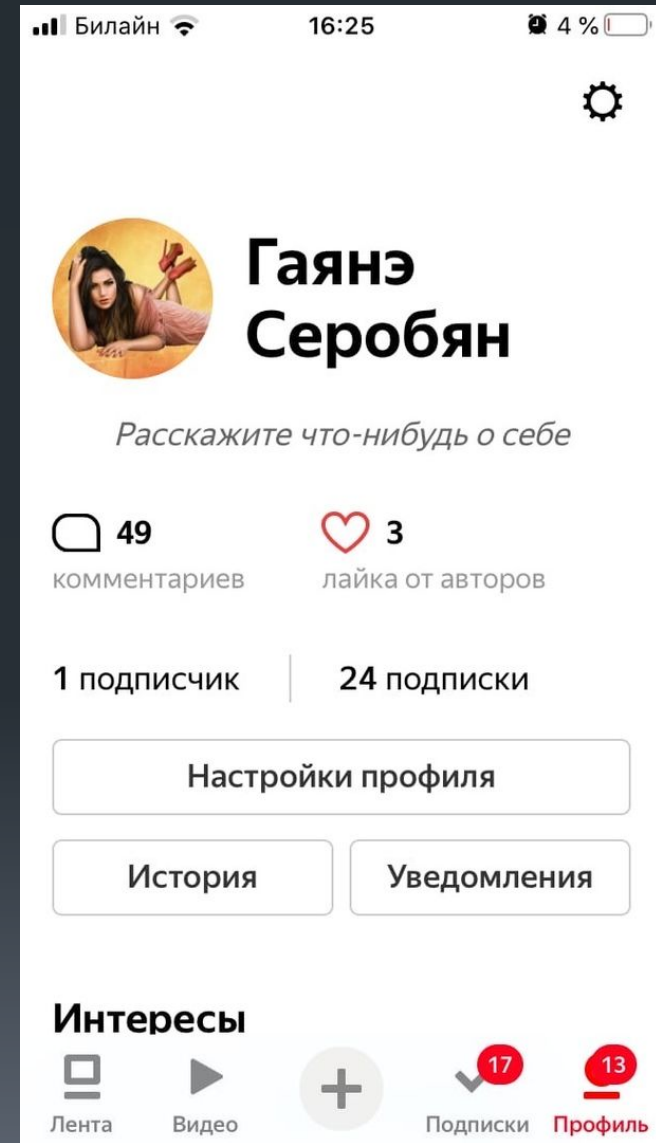
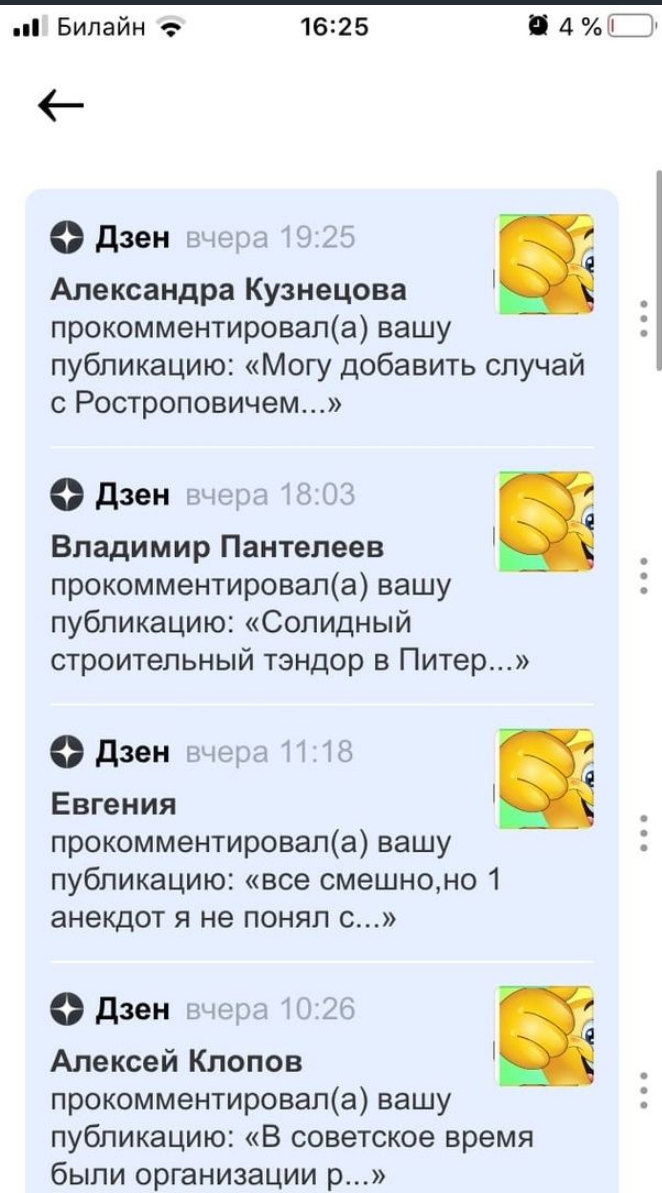
87. Какие о компании или от компании существуют?

- Есть блог. Где я могу выставлять видео и статьи о себе и о компании.
- Также выставлять информацию в Инстаграмме и Вконтакте.
 - Телеграмм под вопросом.

88. Продаются ли книги, написанные ключевыми людьми вашей компании?

- Нет, мои книги недописаны. Мысль потеряла.

91. Количество отзывов на сайте и особенно на сторонних ресурсах.



96. Что делается на каждом этапе?

- 1 этап: Подготовка к бизнесу. Проработка 117 вопросов для раскрытия себя.
- Прописать бизнес, предпринимательство.
 - Переделать группу под себя. Где есть накрученные подписчики.
- И начать привлекать клиентов, через посты в Вконтакте.

96. Что делается на каждом этапе?

- Отредактировать картинки для группы.
 - Запланировать посты в Вконтакте.
Периодически делать репосты в Инстаграмм.
- Обрабатывать каждую заявку. Получать клиентов.

97. Результат каждого этапа?

- Пока не продумано.

99. Сколько времени длится каждый этап?

- Пока не продумано.

100. В чем преимущество вашей технологии производства перед конкурентами?



103. Покажите и расскажите про
ваш офис (магазин, ресторан,
шоурум)?



111. Есть ли у вас свой
внутренний сайт, журнал,
бюллетень?



112. Используете ли вы
уникальные материалы?



114. Можете ли вы разобрать продукт или услугу и описать его по элементам?



115. Есть ли у вас секреты, ноу-хау и нюансы, которые больше никто не использует?

