



**АССОЦИАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛОВ
ФИТНЕСА**

Продвижение и работа специалиста по питанию онлайн



Правильная стратегия — залог успеха

Полина Гром

Клиент онлайн

Кто он?

- Какие площадки самые продающие?
- Продажа уже нынешним подписчикам
- Привлечение новой аудитории
- Создание бесплатного продукта как способ получить больше тёплых клиентов
- Почему не покупают ваши услуги в онлайн?

ИМЕЮЩИЕСЯ ПОДПИСЧИКИ

- Повышение лояльности, доверия
- Переход в экспертность
- Бесплатные продукты
- Просьба к клиентам рассказывать о вас в соцсетях
- Репосты

ПРИВЛЕЧЕНИЕ НОВЫХ ПОДПИСЧИКОВ

- Бесплатные продукты
- Привлечение через Reels, Tik-Tok, Дзен
- Платные и бесплатные методы продвижения

ЛУЧШИЕ ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ НУТРИЦИОЛОГА

ИНСТАГРАМ

- + Самая продающая социальная сеть
- + Легче всего показать свою экспертность
- + Наличие разнообразного контента
- + Множество методов для продвижения
- + Лояльная аудитория
- сложно продвигаться
- медленный рост аудитории
- нужно много времени на контент

ТИК-ТОК

- + Быстрый рост аудитории
- + Бесплатное продвижение
- + Требуется меньше времени
- + Перегонка людей в инстаграм

НО

- тяжелее показать свою экспертность
- крайне важна систематичность
- тяжело скоммуницироваться с аудиторией

ЯНДЕКС ДЗЕН

- + Быстрый рост аудитории
- + Платежеспособная аудитория
- + Целевая аудитория
- + Бесплатное продвижение

НО

- требует много времени на создание контента

Особенности оформления профиля

- Ник, имя профиля
- Аватарка
- Шапка профиля
- Закрепленные сториз
- Описание профиля
- Визуал

ПОСТЫ

- Экспертные посты
- Рецепты
- Рационы
- Разборы продуктов
- Результаты подопечных
- Разборы мифов
- Красивые тарелки

СТОРИЗ

- Разборы рационов
- Быстрые советы по продуктам
- Лайфхаки
- Ситуации из жизни и работы
- Демонстрация работы
- Лайв-контент

РИЛСЫ

- В кратком формате показать свою экспертность

ПРЯМЫЕ ЭФИРЫ

- Ответы на вопросы
- Разбор конкретной тематики
- Приготовление блюд
- Разбор проблемы

Контент в Тик-Ток

- Просто и понятно
- Красивая картинка, визуал
- Звук
- Доносить «неочевидные» вещи
- Давить на болевые точки аудитории
- Уникальность

Контент в Яндекс Дзен

- Посты
- Статьи
- Ролики
- Видео
- Прямые эфиры

Контент в ВКонтакте

- Статьи
- Видео

ЮМОР

ТОПЫ

**РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ
(АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ)**

ЛАЙФХАКИ

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ...

ЧЕГО НЕ НАДО ДЕЛАТЬ

ЧТО БУДЕТ, ЕСЛИ...

«УПАКОВКА»

- Создать продающий аккаунт
- Наличие красивой «обертки»
- Стабильный контент

САМО ПРОДВИЖЕНИЕ

- Через рилсы и тик-ток
- Коллаборации с другими специалистами (марафоны, конкурсы)
- «Нарваться» на репост
- Взаимный пиар
- Таргет
- Хештеги, маслайкинг, комментинг
- Реклама у блогеров

УДЕРЖАНИЕ АУДИТОРИИ

- Умение удивлять
- Стабильный контент
- Демонстрация своего роста как специалиста
- Интерактивы

- Чек-листы
- Гайды
- Онлайн-консультации (разовые, сессии)
- Разборы рационов, ответы на вопросы (в формате онлайн-консультации)
- Консультации в переписке
- Онлайн-ведение
- Марафоны
- Курсы

Презентация услуг нутрициолога

- Указать на странице спектр услуг (закрепленные сториз, шапка профиля, ссылка на сайт)
- Показать свою работу в блоге (сториз, посты, краткие отсылки в видео)
- Разборы кейсов действующих клиентов и подписчиков

ПРОГРЕВ АУДИТОРИИ

- Показать свою работу, результаты клиентов
- Ответы на вопросы
- Бесплатный продукт
- Прямые эфиры

ЦЕЛЬ

Найти боль и показать, что эту боль вы можете закрыть

ОБЩЕНИЕ В ПЕРЕПИСКЕ

- Не говорить о цене в первом сообщении
- Провести мини-опрос
- Предложить перейти в удобный мессенджер

ЦЕЛЬ

Расположить к себе клиента

ОБЩЕНИЕ В МЕССЕНДЖЕРЕ

- Анкетирование
- Вводные консультации
- Узнавание истинных потребностей клиента

САМА УСЛУГА

- Показать ценность продукта
- Демоверсия вашей работы

ТЕСТ-ДРАЙВ

- Наличие проблемы у клиента -> вы можете решить эту проблему -> «ваш продукт это решение проблемы»

ГУГЛ-ДОКУМЕНТЫ

БЕСПЛАТНО, УДОБНО, НАГЛЯДНО

В каких документах строить свою онлайн-работу?

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1	Имя	Мария Гребенева			РАБОТА НАД ПИТАНИЕМ								
2	Дата Замеров				целевой Калораж недели 1:								Калораж 1й недели
3	Предплечье П				целевое БЖУ недели 1:								
4	Предплечье Л				День1 по факту (+)	День2 по факту	День3 по факту	День4 по факту	День5 по факту	День6 по факту	День7 по факту		
5	Рука П			ВСТАВИТЬ ФОТО СЮДА	К	1516	1538	1483	1409	1481	1500	1376	
6	Рука Л				Б	110	107	93	81	83		91	
7	Грудь				Ж	65	86	65	69	57		53	
8	Талия				У	118	80	129	112	132		131	
9	Низ живота				вес		вес	вес	вес	вес	вес	вес	
10	Ягодицы				1900 (тренировка + 4500 шагов)	Кардио	???						
11	Бедро П				целевой Калораж недели 2:								
12	Бедро Л				целевое БЖУ недели 2:								
13	Икра П				День1 по факту	День2 по факту	День3 по факту	День4 по факту	День5 по факту	День6 по факту	День7 по факту		
14	Икра Л			К	1315								
15	Вес	70 кг		Б	78								
15	По результатам стратегической сессии				Ж	59							
17	Цель на 3 месяца			У	117								
18	Цель кг за 3 месяца (просто цифра)			вес		вес	вес	вес	вес	вес	вес		
19	Мотив цели										86,3	Калораж 2й недели 	

АНКЕТИРОВАНИЕ

МАТЕРИАЛ ДЛЯ КЛИЕНТОВ

КОНТРОЛЬ И СИСТЕМА УЧЕТА

КОНСУЛЬТАЦИЯ

ВАШИ ЗНАНИЯ

АНКЕТИРОВАНИЕ

Вводная анкета.

Пожалуйста, заполни анкету ниже - это нужно, чтобы ты мог(ла) достичь цель в максимально короткие сроки и без вреда для здоровья.

Как тебя зовут? ⋮ *

Краткий ответ

Сколько тебе полных лет? *

Краткий ответ

Какой твой рост и вес? *

Краткий ответ

Есть ли у тебя какие-то хронические проблемы со здоровьем? *

Развернутый ответ

Ты наблюдаешься у какого-либо врача постоянно? *

Развернутый ответ

Сдаешь ли ты анализы крови на регулярной основе? Если да, то какие именно? *

Развернутый ответ

Ты принимаешь какие-то лекарства или БАДы на постоянной основе? *

Развернутый ответ

Есть ли травмы и перенесенные операции? Если да, то какие и насколько давно? *

Развернутый ответ

МАТЕРИАЛ ДЛЯ КЛИЕНТОВ

ОТКУДА БРАТЬ БЕЛОК?



Куриные яйца (в частности белок)

Они содержат в себе весь спектр незаменимых аминокислот.



Нежирное мясо птицы

Курятина, индюшатина, утятина, гусятина.



Нежирные части красного мяса

Баранина, свинина, телятина, говядина.



Морепродукты

Тунец, сельдь, форель, треска, сёмга, лосось, палтус, скумбрия, окунь, мидии, кальмары, креветки, устрицы, осьминоги, крабы, лобстеры, раки.



Молочные продукты

Молоко, кефир, йогурт, творог, сыры. Эта группа продуктов содержит в себе также целый ряд витаминов и минералов, которые оказывают благотворное влияние на состояние иммунной и костной системы. А кисломолочные продукты увеличивают долю полезных бактерий и подавляют развитие потенциально опасных микроорганизмов.



Протеин и протеиновая продукция

Батончики, печенья. Это вкусный десерт к чаю и отличный источник белка, а также прекрасная замена сладкому.

Каждый приём пищи должен быть сбалансирован по белкам, жирам и углеводам. **То есть, желательнее, чтобы в каждом приёме пищи были и белки, и жиры, и углеводы.**

Наглядно это показано на тарелке здорового питания Гарвардской школы:



Идеальный приём пищи должен выглядеть так, как показано на картинке. В день таких приемов пищи должно быть, как минимум, 2.

Режим питания (базовые правила составления рациона питания).

- оптимальное количество приёмов пищи колеблется от 3 до 6. Для большинства людей оптимально 4-5 приёмов, включая небольшие перекусы;

КОНСУЛЬТАЦИЯ

- Предварительное анкетирование
- Сама консультация
Выявление противопоказаний, постановка целей и задач, разбор пищевого дневника, ответы на вопросы
- Наставления и выкладка рекомендаций

АНКЕТЫ В ГУГЛ-ФОРМАХ

- Можно создавать под себя
- Фиксация информации
- Заполняет сам клиент

ВВОДНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ

- Устный опрос
- Можно узнать больше информации
- Установка контакта с клиентом

Взаимодействие с клиентами

- Общение в мессенджерах
Телеграм, ватсап, зум.
Как часто отвечать подопечным?
- Онлайн-консультации

Как контролировать человека на онлайн

- **Отчеты**
Сбор рациона, фото, скриншоты, пищевой дневник в гугл-формах, в печатном варианте.
!!! Вы не должны постоянно напоминать
- **Поставь ультиматум**
- **Созвоны**
- **Система учета**
Таблицы, графики, демонстрация работы клиента
- **Фото-замеры**

Как удержать клиента

- Изначально понять исходную цель
- Продавать ведение на несколько месяцев вперед
- Ставить новые задачи
- Не вываливать всю информацию сразу
- Работать поэтапно