

Тест «Видно ли вас?»

Видно ли вас и ваш проект? Заметны ли вы для коллег, сообщества профессионалов в вашей сфере и в смежных? Или вы прячетесь и стараетесь оставаться в тени? Наливайте в кружку чай, берите ручку и ответьте честно на вопросы анкеты внизу.

Не переживайте, если у вас невысокое общее количество баллов. Задайте вопрос тем, кто набрал больше баллов, узнайте, что они делают в своём бизнес-проекте, отметьте те области, на которых вы хотите сосредоточиться в ближайшее время и сформируйте простой план действий, который поможет вам больше строить связи и формировать образ эксперта в вашей сфере.

1	Я регулярно делаю посты в социальных сетях. (Регулярно, означает, что люди знают и помнят, что вы существуете. Регулярность может зависеть от вашей аудитории, но вы в курсе регулярно вы делаете посты или нет – давайте без оправданий!)	0 баллов если вы не делаете посты регулярно, 1 за 1 пост в день, 2 за 2 поста в день и т.д. – не мухлюйте, это должен быть регулярный постинг! (максимальное количество баллов – 5)	БАЛЛ:
2	Я знаю, кто мой идеальный клиент.	0 баллов, если вы не имеете представления, 1 балл, если у вас есть примерное представление, 2 балла – вы на пути к пониманию клиента, 3 – вам абсолютно ясно, кто ваш клиент.	БАЛЛ:
3	Я участвую в тех группах/ сообществах, где проводит время мой идеальный клиент (как онлайн, так и офлайн).	Поставьте 1 балл за каждую группу/ сообщество, в котором вы состоите. (максимальное количество баллов – 5)	БАЛЛ:
4	У меня есть очень чёткое представление того, что я предлагаю своим клиентам.	0 баллов, если вы не имеете представления, 1 балл, если у вас есть примерное представление, 2 балла – вы в процессе, 3 – у вас есть чёткое понимание.	БАЛЛ:
5	На моём сайте есть чёткое объяснение того, как я могу помочь моим идеальным клиентам. Кроме того, там описаны преимущества работы со мной.	0 баллов, если нет, 1, если да.	БАЛЛ:

6	Я говорю со своим идеальным клиентом, используя его язык, слова, фразы и выражения (на всех платформах – в социальных сетях, в постах в блоге, на сайте и т.д.)	0 баллов, если нет, 1, если да.	БАЛЛ:
7	Я использую две или больше социальных сети, чтобы донести свою идею и рассказать о себе. Фейсбук, ВК, Пинтрест, LinkedIn, YouTube, Twitter, Instagram, Telegram, ОК.	0 баллов, если вы не используете ни одну из этих платформ, 1 балл – за использование одной платформы, 2 балла – за использование двух и больше платформ. (максимальное количество баллов – 2)	БАЛЛ:
8	Я общаюсь в группах онлайн (под общением в данном случае имеется в виду взаимодействие как минимум с 1-2 людьми в день в группе).	Поставьте 1 балл за каждую группу, в которой вы общаетесь ежедневно. (максимальное количество баллов – 5)	БАЛЛ:
9	Я общаюсь в группах офлайн (под общение в данном случае имеется в виду посещение мероприятий).	1 балл за каждую встречу, которую вы посещаете регулярно. (максимальное количество баллов – 5) Раз в месяц – это регулярно, раз в год – нет!	БАЛЛ:
10	У меня есть список людей, с которыми я взаимодействую на постоянной основе (бизнес-друзья, потенциальные клиенты, партнёры и т.д.)	0 баллов, если нет, 1, если да.	БАЛЛ:
11	У меня есть стратегия контактирования людей, которую я использую для построения бизнес-связей и/или поиска потенциальных клиентов.	0 баллов, если нет, 1, если да.	БАЛЛ:
12	Я знаю, какая у моего бизнеса маркетинговая стратегия.	1 балл – если она у вас в голове или на салфетке, 2 балла – если она изложена на бумаге, 3 – если она написана и в ней указаны дедлайны. Если вы сейчас говорите «Маркетинговая стратегия? Штоа?!», нам нужно серьёзно поговорить. Если страшно называть это «маркетинговой стратегией» называйте это планом. Что вы планируете делать, чтобы продвигать свой бизнес?	БАЛЛ:

13	У меня есть онлайн-группа, которую я веду.	0 баллов, если нет, 1, если да.	БАЛЛ:
14	В своей онлайн-группе я делюсь полезным контентом и задаю вопросы, чтобы начать разговор и простимулировать вовлечение участников.	0 баллов, если нет, 1, если да.	БАЛЛ:
15	Я высылаю регулярные письма по рассылке. (Регулярные – это еженедельные или ежемесячные и постоянные. Раз в год – это не регулярно.)	0 баллов, если нет, 1, если да.	БАЛЛ:
16	В конце моих писем есть моя контактная информация (включая ссылку на мой сайт).	0 баллов, если нет, 1, если да.	БАЛЛ:
17	Во всех социальных сетях и в Скайпе, я использую одну и ту же фотографию на аватарке.	0 баллов, если нет, 1, если да.	БАЛЛ:
18	На моём сайте есть бесплатный материал, который я предлагаю в обмен на подписку на рассылку.	0 баллов, если нет, 1, если да.	БАЛЛ:
19	Я регулярно пишу посты в блог. (Регулярно – это раз в неделю, раз в две недели или раз в месяц, и постоянно).	0 баллов, если нет, 1, если да.	БАЛЛ:
20	Я регулярно предлагаю написать гостевые посты.	0 баллов, если нет, 1, если да.	БАЛЛ:
21	У меня есть наготове информация для медиа, на случай публикаций.	0 баллов, если нет, 1, если да.	БАЛЛ:

22	Я регулярно выступаю на разных мероприятиях. (Это может быть большое выступление или 5-10 небольших локальных мероприятий).	0 баллов, если нет, 1, если да.	БАЛЛ:
23	Я работаю с партнёрами.	0 баллов, если нет, 1, если да.	БАЛЛ:
24	Я состою в «кружке по рекомендациям» (часть группы людей, которых вы рекомендуете в области их экспертизы, а они делают то же в отношении вас).	0 баллов, если нет, 1, если да.	БАЛЛ:
25	На моём сайте есть отзывы.	0 баллов, если нет, 1, если да. (Дополнительный бонус +1 балл, если у вас есть фотографии клиентов).	БАЛЛ:
26	Мои профили во всех социальных сетях соответствуют друг другу с точки зрения идеи, текстов и картинок.	0 баллов, если нет, 1, если да.	БАЛЛ:
27	В моих постах в блоге есть кнопки «поделиться в социальных сетях», чтобы посетители сайта могли помочь мне распространить информацию обо мне.	0 баллов, если нет, 1, если да.	БАЛЛ:

Ваш балл

Как попасть на радар

Напишите список тех людей, с которыми вы хотите построить взаимоотношения.

1. Ваши ожидания должны быть реалистичными. Не все ответят вам «взаимностью». Это нормально.
2. Не будьте навязчивыми. Цените границы других.
3. Будьте тем, с кем хочется завязать отношения. Что найдут о вас те, кто пойдут и погуглят вас? Ваш блог? Ваши социальные сети?
4. Сделайте «домашку». Узнайте человека, с которым вы хотите построить отношения. Какие у него ценности? Что он любит, а что не любит? Как он предпочитает общаться?
5. Будьте полезны в первую очередь и только потом просите о чём-то. Какие задачи у этого человека? Чего он старается достигнуть? Как вы можете помочь?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> оставляйте комментарии | <input type="checkbox"/> помогите с созданием контента |
| <input type="checkbox"/> отвечайте на вопросы | <input type="checkbox"/> перешлите данные/ информацию, которая окажется ему полезной |
| <input type="checkbox"/> станьте волонтером | <input type="checkbox"/> дайте знать, если что-то не работает |
| <input type="checkbox"/> поделитесь информацией | <input type="checkbox"/> помогите с чем-то, о чём он упомянул |
| <input type="checkbox"/> возьмите интервью для своего блога | <input type="checkbox"/> запомнитесь |
| <input type="checkbox"/> упоминайте его в презентации | <input type="checkbox"/> напомните о себе |
| <input type="checkbox"/> порекомендуйте его | <input type="checkbox"/> используйте сеть знакомств |
| <input type="checkbox"/> напишите отзыв на его продукт/ услугу (сделайте фото или видеоотзыв) | |

Автоматизируйте системы, а не отношения!