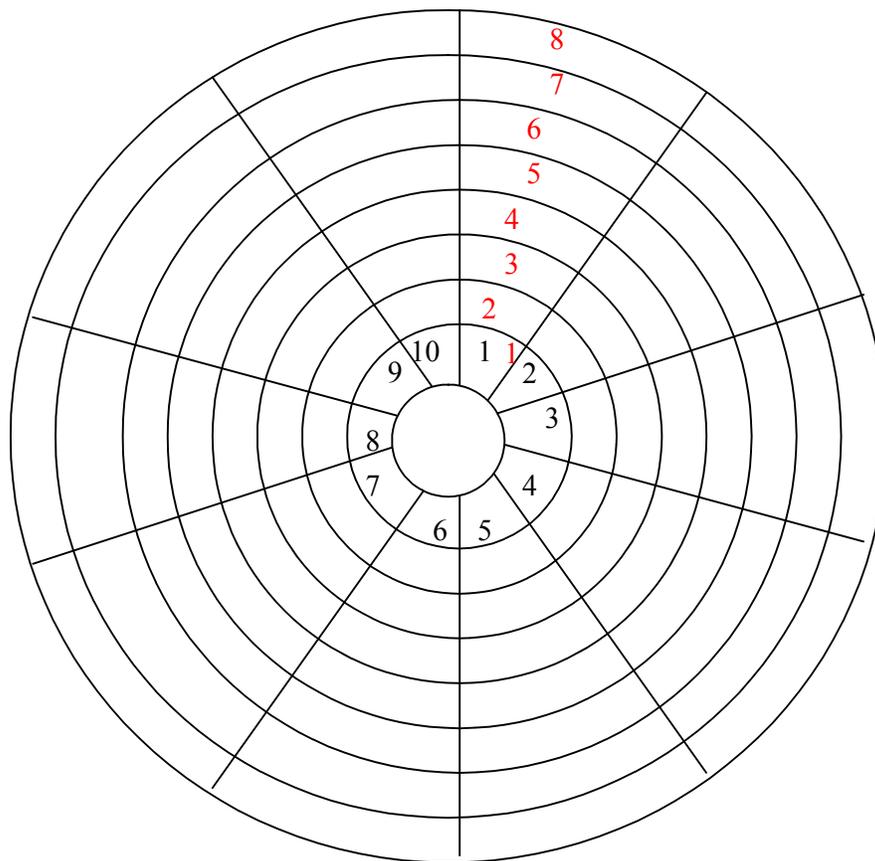




10-факторное Колесо Продвижения



Упражнение «10-факторное Колесо Продвижения» поможет Вам увидеть эффективность системы продвижения своих психологических услуг. После выполнения станет понятно, какая сторона продвижения Ваших услуг является сильной, а какую необходимо задействовать или развить в ближайшее время.

Каждая цифра из тех, что расположены вокруг центра, означает один из факторов продвижения, они описаны ниже. Красным отмечены разные уровни эффективности профессионального продвижения, они характеризуются баллами от 1 до 8.

Оцените, насколько эффективно Ваше продвижение в каждом факторе, выбрав соответствующий балл от 1 до 8. Для наглядности приведены утверждения, которые характеризуют эффективность продвижения в крайних баллах 1 и 8. И закрасьте ячейку в каждом факторе, которая соответствует Вашему баллу.



Фактор 1. Нишевание

Все взрослые/женщины/дети являются моими клиентами (1 балл) –... – отлично знаю своих потенциальных клиентов, владею техниками нишевания и многократно делал описание этих людей (8 баллов)

Фактор 2. Уникальность услуги

У меня нет своих программ (1 балл) –... – мои программы консультирования, психотерапии, тренингов очень отличаются от среднестатистических аналогичных (8 баллов)

Фактор 3. Разный контент

Я делюсь с клиентами информацией только одним способом, например, устно (1 балл) –... – использую в работе разные способы подачи информации - видео, фото, устно, на бумаге, через интернет (8 баллов)

Фактор 4 Представленность в Интернет

О Вас как о психологе нет информации в сети Интернет (1 балл) –... – Вас есть свой сайт, блог или портал, и Вы его регулярно обновляете, кроме того поисковые системы выдают при запросе на ваши ФИО всю первую страницу результатов с Вашими данными

Фактор 5 Профессиональное продвижение в городе

Вы работаете психологом и надеетесь, что со временем у Вас будет больше клиентов (1 балл) –... – у Вас есть разработанная система продвижения своих психологических в реальной жизни (не в Интернете), с помощью которой Вы управляете потоком клиентов (8 баллов)

Фактор 6 Клиентская база

Вы записываете телефоны тех, кто пришел на тренинг или консультацию (1 балл) –... – Вы собираете и ведете базу клиентов (потенциальных, реальных, постоянных - всех) (8 баллов)

Фактор 7 Партнерские программы

Вы не знаете, что такое «партнерские программы» (1 балл) –... – Вы продвигаете свои услуги с помощью партнерских программ (8 баллов)

Фактор 8 Выбор услуг

Вы занимаетесь только консультированием или ограничиваетесь только групповой работой(1 балл) –... – Вы предлагаете спектр разных психологических услуг (8 баллов)

Фактор 9 Система профессионального продвижения в Интернет

Вы зарегистрированы в одной базе психологов или нигде не зарегистрированы (1 балл) –... – Вы разработали систему продвижения своих услуг в Интернете и управляете потоком клиентов (8 баллов)

Фактор 10 Автоматизированные продажи

Вы получаете доход от работы психологом только после проведения консультации, тренинга, коучинга (1 балл) –... – Вы используете автоматизированные продажи и Ваши услуги продаются, пока Вы отдыхаете (8 баллов)

Сделали?

Теперь закрасьте пространство от центра «колеса» до Ваших ячеек с баллами. Перед Вами иллюстрация колеса Вашего продвижения. Подумайте, как далеко, насколько быстро и комфортно Вы продвинетесь на таком колесе. И спланируйте развитие незадействованных факторов.

Если у Вас все «восьмерки» - я искренне рада за Вас! – продвижение Ваших услуг эффективно и Вы наверняка востребованы клиентами.