

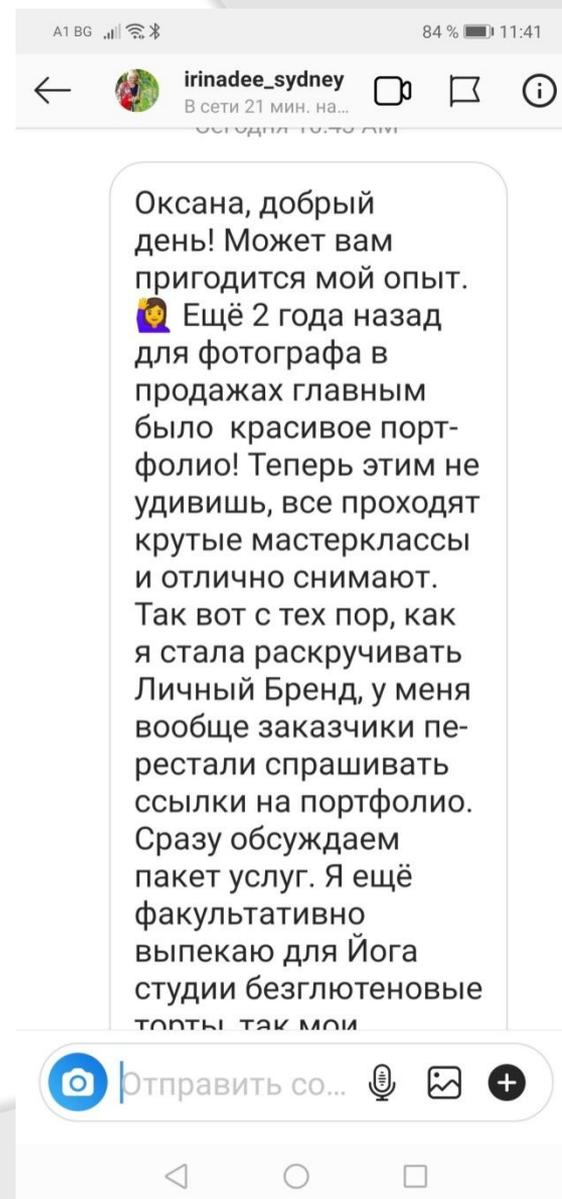
ОТКРОЙ В СЕБЕ ГЕРОЯ

SMM_FOR_PHOTO



А ПРАВДА ЛИ, ЧТО ВСЕ ЭТО РАБОТАЕТ?

Оксана, добрый день! Может вам пригодится мой опыт. Ещё 2 года назад для фотографа в продажах главным было красивое портфолио! Теперь этим не удивишь, все проходят крутые мастерклассы и отлично снимают. Так вот с тех пор, как я стала раскручивать Личный Бренд, у меня вообще заказчики перестали спрашивать ссылки на портфолио. Сразу обсуждаем пакет услуг. Я ещё факультативно выпекаю для Йога студии безглютеновые торты, так мои фотоклиенты их, не глядя, заказывают. Платную рекламу вообще не делаю. В январе подняла цены на услуги, со 2 июля ещё прибавила. Без потерь освободилось время для ведения блога. Решила дать ему больше внимания.



ЗАЧЕМ НУЖЕН БРЕНД?

- 1. При тех же усилиях зарабатывать больше. Повысить цены.**
- 2. Обеспечить постоянный поток клиентов**
- 3. Создать из своего имени актив**
- 4. Иметь возможность зарабатывать на иных видах услуг**



ЧТО ОТЛИЧАЕТ УСПЕШНОГО ФОТОГРАФА?

1. Осознанность и умение управлять внутренним состоянием. Это на первом месте!
2. Решительность, скорость
3. Умение налаживать полезные связи и контакты
4. Умение чувствовать тренды и меняться.
5. Профессионализм,
6. Умение писать тексты
7. Понимание психологии клиента

Почему в этом списке я не написала: умение продвигать себя?



КАК ОБНАРУЖИТЬ В СЕБЕ ТАЛАНТ

1. Хитрый момент с талантом – в том, что наш талант очевиден. Но для нас самих это не кажется талантом.

2. Задавайте вопросы окружающим!

Упражнение «360 градусов»

Выбрать 10 человек из разных степеней близости. И спросить: в каком качестве и кому вы бы могли меня порекомендовать.

Упражнение «В чем моя сила?»

Спросить у 5 человек, которые к вам обращались, в чем ваше преимущество

Начать просить отзывы!

3. Ищите окружение поддержки! Окружение – фактор успеха № 1. И не советуйтесь с критикующим окружением.

4. Не путать «изюинку», талант и понятие НИШИ.

ЧТО ЗНАЧИТ БЫТЬ ЧЕЛОВЕКОМ БРЕНДОМ (КОМПОНЕНТЫ)

1. Медийный и реальный образ.

Какое впечатление вы производите благодаря внешности, энергетике

2. Окружение.

Клиенты, партнеры, представители СМИ, менторы, подрядчики. Команда, конкуренты

3. Результат. Образ транслирует результат, который хотят получить от вас клиенты

4. Репутация. Вы многократно повторяете тот результат, который заявляете

5. Как вы влияете на клиентов. Что в них меняется? Что они чувствуют, соприкасаясь с вами?

6. Охват

ГЛАВНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ К БРЕНДУ

1. **Комплекс самозванца (у меня не достаточно экспертности, я не достаточно профессионален)**

Что делать? Прочертить путь!

От активистки до гуру.

Активистка (интересуюсь темой)

Пишите о своих находках

Люди вас читают и начинают ассоциировать с этой темой

Набираете авторитет

Начинаете получать заказы



ГЛАВНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ К БРЕНДУ

2. Страх публичности.

Хочу чтобы личное оставалось личным!

Мы не понимаем, до какой степени надо оголяться. И боимся, что обнажившись, совершим что-то непоправимое.

Что делать?

Разложить себя «по полочкам» и определить: что для вас табу. а что нет.



ГЛАВНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ К БРЕНДУ

3. Я ничем не выделяюсь. Во мне нет ничего особенного.

Вы особенный!

В силу того, что уникальность рождается на пересечении личного и профессионального!



ГЛАВНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ К БРЕНДУ

4. Что подумают люди.

Это одна из популярных причин НЕ делать то, что хотим. Не заниматься любимым делом. Не говорить о том, что хочу.

На самом деле «А что скажут люди» - это одна из основных психологических защит на пути к изменениям. Как не попасть в эту психологическую ловушку?

КАК НЕ ПОПАСТЬ В ЛОВУШКУ?

- Когда мы говорим «люди», то как правило наш стыд обращены к конкретной фигуре. И искать эту фигуру надо в детстве. Это человек. Который вас оценивал.

Чтобы изменить привычную эмоциональную реакцию, тестируйте реальность: кто конкретно может вас поддержать? Перед кем мне стыдно?

И важно понимать: свободу никто не даст. Ее можно только взять самостоятельно.

- Когда люди говорят о вас, то по факту они говорят о себе.

То есть если кто-то говорит: «Да куда ты лезешь? Фотографов и так куча!» , это означает лишь одно «я бы тоже хотела что-то поменять. И работать в удовольствие, но у меня не получается или я боюсь»

Обесценивание – это тоже психологическая защита.

- Людям без разницы.

В большинстве все люди думают о себе. И о своей жизни. И даже если они как-то оценивают вашу деятельность, то все равно они думают о себе.

Если вам стыдно писать в блоге о себе перед коллегами, перед еще кем-то, то важно понимать: вы пишете для себя! Для того, чтобы привлечь клиентов.

ЧЕГО ХОЧУ Я

Строить личный бренд – это пройти путь из точки А в точку Б.

Что для вас точка Б?

- Идеальный день**
- идеальный образ жизни**
- ежемесячный доход**
- Стоимость услуг**
- Виды услуг**
- Окружение**
- Что я имею для себя лично. Какие у меня есть степени свободы?**



РАБОТА С ЖЕЛАНИЯМИ

Где есть желание, там есть страх и ограничивающие установки

Что надо помнить о желаниях и мечтах тому, кто строит личный бренд и развивает бизнес?

- 1. Фокус внимания на желаемом ослабляет негативные установки и страхи**
- 2. Желания должны быть четко сформулированы и прописаны (в цифрах и подробностях)**
- 3. Желания должны быть экологичны и затрагивать образ жизни в целом**
- 4. На желании нельзя циклиться, его важно формулировать и отпускать**
- 5. Картину желаемого (слайд) важно наполнять ощущениями и чувствами**
- 6. Чтобы желаемое реализовалось, нужна энергия!**



РАБОТА С УСТАНОВКАМИ

1. Работа с установками начинается с обнаружения и принятия установки. Если ты видишь установку. То она автоматически теряет силу своего воздействия.

Упражнение: Увидеть, осознать и принять как есть свои установки.

Составьте список выражений, пословиц, словечек, которые вам говорили ваши бабушки, мамы, папы. Что вы говорите своим детям?

2. Как работают установки?

Установка – это формулировка, принятая на веру. Это утверждение, которое мы не подвергаем критике и анализу

Например:

Деньги достаются тяжело

Мы хотим достичь цели, в том числе финансовой. Но эта цель противоречит нашим ценностям.

Важно это противоречие обнаружить и устранить! Важно увидеть. Что противоречие заложено в формулировке. По факту – установка – это ложная формулировка.

И наша задача связать ценность и цель напрямую. Без противоречия. Без блокирующей установки.

АЛГОРИТМ РАБОТЫ С УСТАНОВКАМИ

Алгоритм:

- 1. Обнаруживаем установку**
- 2. Ищем положительный пример**
- 3. Переписываем установку на позитивную**

Например:

Успешные фотограф – это одинокие женщины.

Переписываем: Чем я успешнее как фотографа, тем счастливее моя семейная жизнь.

Надо ли углубляться в тему установок?

1. Эта тема бесконечна! Их имеет смысл замечать, чтобы осознавать. Но циклиться на установках не стоит.
2. Важнее сосредоточиться на желаемом и на том, чтобы иметь ресурсное состояние

КАК БЫТЬ В РЕСУРСЕ

Вы можете не придавать значения этим вещам, но они будут влиять на качество жизни. На работоспособность. На настроение. Но возможность придумывать новое и воплощать.

1. Режим дня . Где есть время полноценному сну, отдыху, восстановлению. Нормальным приемам пищи. На не кусочек хлеба у компьютера. Где есть время без телефона. Где есть время, когда вы включены в отношения.

2. Это границы между одной деятельностью и другой. Многозадачность и расфокусировка повышают уровень тревоги и напряжения. «Если так работать, то лучше вообще не работать».

3. Чистота и упорядоченность вокруг. Что внутри, то и снаружи. Завалы на столе, в телефоне уносят энергию.



Вы можете не придавать значения этим вещам, но они будут влиять на качество жизни. На работоспособность. На настроение. Но возможность придумывать новое и воплощать.

1. Режим дня . Где есть время полноценному сну, отдыху, восстановлению. Нормальным приемам пищи. Где есть время без телефона. Где есть время, когда вы включены в отношения.
2. Это границы между одной деятельностью и другой. Многозадачность и расфокусировка повышают уровень тревоги и напряжения. «Если так работать, то лучше вообще не работать».
3. Чистота и упорядоченность вокруг. Что внутри, то и снаружи. Завалы на столе, в телефоне уносят энергию.

Эти простые вещи нацелены на то, чтобы в вашей жизни было место вам самим. И дело тут не в уборке, а в том чтобы ответить на вопрос: «Как я хочу жить? И для чего я все это делаю?»

КУДА УХОДИТ ЭНЕРГИЯ?

1. Непонимание себя.

- не видения жизни в целом,
- нет цели. Нечеткая цель, не ваша цель
- нет границ между видами деятельности, нет приоритетов
- нет понимания, что нравится и хочется, и поэтому не делаю ничего.

2. Беспорядок

- нет плана достижения цели
 - нет плана на день, распорядка дня
- Личная неорганизованность, завалы

3. Дыры.

- Соцсети и Мессенджеры
- слишком частые поездки
- токсичные отношения (не только с близкими могут быть, но и с клиентами, партнерами)
- встречи и разговоры по вопросам, которые можно решить письменно.

ГДЕ БРАТЬ ЭНЕРГИЮ?

Это происходит постепенно. Когда работаешь дома, занимаешься бизнесом, сидишь с детьми. Начинаешь забивать.

Дела. Задачи. Планы оказываются важнее нас самих. Важнее самочувствия, важнее ухоженности, отношений, на которые нужно время и силы.

Фрилансеру надо понимать: если он не будет переключаться на себя и на отдых, то бизнесу придет конец. И вложение энергии в себя – это часть работы по продвижению себя и созданию бренда. Вам для бренда нужно топливо, энергия, магнетизм.

Что такое вкладывать?

- соблюдать режим дня, вовремя ложиться спать
- найти те занятия, которые дают энергию (рисование, танцы. Плавание, ванна, гуляние в одиночестве, ничего не делать)
- спорт
- время побыть с собой (ритуалы, медитации, время на визуализации, время настроиться на желаемый образ будущего)

Изменения в жизнь и в профессиональное развитие приходят не сразу, но начинаются с самых простых вещей. Когда мы учимся заботиться о себе. Это не прихоть, а профилактика профессионального выгорания. И это наша обязанность по отношению к себе.

Важно сместить фокус внимания с внешнего мира и обратить внимание на себя.

И спросить: «Что делает меня живой? Что меня радует?»

Составить список из 3-5 пунктов : какое занятие приносит радость.
Вдохновение, удовольствие. Что вы давно хотели сделать, но находились дела поважнее?

Ежедневные практики:

- медитации – помогает почистить себя. Вернуться в тело. Снизить тревожность. Переключиться.
- время на настройку себя. (час силы Тони Робинса)
- утром – делать то, что наполняет. Спорт, учеба, продумывание проекта, И никаких соцсетей.
- режим – святое. Утром ключевые задачи. То, что требует креатива. Полной вовлеченности, отачи.

Во второй половине дня концентрация ниже. То есть технические дела и рутина.

- Планировать время для обеда.
- На вечер время для прогулки
- работать не маленькими урыками , а ставить задачи и погружаться в них. Отключить уведомления.
- план дня заранее. С вечера. 15 минут накануне выделять на план дня, чтобы утром уже понимать с чего начать. И что будет сделано. План подразумевает адекватное количество дел и границы работы.
- план должен включать не только рабочие дела. Но и домашние. Личные. Хобби
- планирование отдыха.

ЧТО ЭТО ВАМ ДАСТ?

Не слишком ли много удовольствий ? И не слишком ли мало работы и упорства?

Такой подход к жизни даст вам основу для контента и интересные для всех темы.

Людям интересны люди:

- Меняющиеся
- Решающие жизненные задачи
- Открытые
- Те, которые могут делиться и вдохновлять

Поэтому сейчас популярен подход: стань автором своей жизни и делись с людьми своим главным произведением: своей жизнью

ЧТО ЭТО ВАМ ДАСТ?

Не слишком ли много удовольствий ? И не слишком ли мало работы и упорства?

Такой подход к жизни даст вам основу для контента и интересные для всех темы.

Людям интересны люди:

- Меняющиеся
- Решающие жизненные задачи
- Открытые
- Те, которые могут делиться и вдохновлять

Поэтому сейчас популярен подход: стань автором своей жизни и делись с людьми своим главным произведением: своей жизнью

ПУТЬ ЧЕЛОВЕКА-БРЕНДА

Шаг1. Понять, что вы развиваете свой проект и бренд ДЛЯ СЕБЯ.

Шаг2. Проработать свою мотивацию. Зачем вы это делаете? Что вы хотите получить для себя

Шаг 3. Увидеть образ желаемого будущего и при этом поставить в центр СЕБЯ и свои интересы

Продумать: что хотите получить (финансовая цель), что готовы отдать (какие временные затраты)

Когда вы понимаете ЗАЧЕМ вам это надо, вам легче поставить в центр себя. А когда вы в центре, то вы эффективнее справляетесь с такими факторами, которые как

- комплекс самозванца
- страх публичных выступлений,
- прокрастинация и самотаботаж
- перфекционизм.

Собственно они и являются главными тормозами.

ПУТЬ ЧЕЛОВЕКА-БРЕНДА

Шаг 4. Представляем где мы хотим оказаться (точка Б)

Представляем себе картину своей мечты (слайд), стараемся эмоционально войти в эту картину. Физически ее ощутить.

Человек-бренд всегда замахивается на амбициозные мечты и планы. Чтобы они будоражили и давали энергию

Шаг 5. Все наши планы и контент мы делаем исходя из того, что мы уже в точке Б

Шаг 6. Пишем план действий.

Тут мы должны написать все, что мы можем делать. Все что приходит в голову.

ПУТЬ ЧЕЛОВЕКА-БРЕНДА

Шаг 7. Включаемся в игру по трансформации себя.
Выбираем над чем будет работать и где нам не комфортно.
Публичные выступления? Тексты? Договоренности с другими людьми? Поиск с кем можно взаимно продвигаться?

Шаг 8. Меняем свой образ жизни и образ жизни.
Потому что развивать бренд и свой проект – это выделить в своей жизни место, энергию, силы, время! И изменить свой сознание.

ЧЕМ Я МОГУ ПОМОЧЬ

1. Консультации

2. Вебинары

3. Интенсивы в записи

- интенсив по продающим текстам «Тексты, которые зарабатывают»
- мастер-класс «Иду в эфир»
- Старая версия курса по копирайтингу «Писать легко, или тексты для фотографа»
- курс по маркетингу для фотографа «Технология роста фотографа»

Курс по копирайтингу «Писать легко TURBO PRO, или тексты в блог фотографа»

