

Вопросы и **ответы**

Реальные вопросы учениц из разборов и сквозные вопросы, которые закрыл эфир. Ответы даны по словам Маргариты, **коротко и по делу**.



Все вопросы



Направление и ниша

С чего начать, если пока не понятно, какое направление и какие проекты делать?

У меня несколько направлений сразу, как их объединить в одну нишу?

Как быстро нагенерить и отобрать идеи для ниши?

Мне надоела моя тема и я не знаю, что продавать. Что делать?



Клиенты и деньги

Сначала запускать онлайн-курс или сначала искать клиентов?

Как понять, будет ли мой проект вообще востребован?



Контент и личный бренд

Как делить контент между личным и экспертным?

Как узнать у своей аудитории, что ей интересно?

Заводить новый аккаунт или развивать текущий?

Если делаю новый аккаунт, как его запускать?



Международка и US-рынок

Как выйти на US-рынок, если клиенты пока только со своей родины?

С чего начать разбор рынка для международной?



Работа с ИИ

Как правильно поставить ИИ задачу под свой проект?

Почему так важно отбирать конкурентов, а не брать что попало?

Как заставить ИИ работать с моими документами и картинками?

Как вести проект в чате, чтобы ИИ не путался?

Как диктовать голосом при работе?

У меня отвалился сайт, а он нужен под контент-план прямо сейчас?



Mindset и поддержка

У меня всего несколько лет опыта, могу ли я уже обучать и брать клиентов?

Нужно ли всё делать самой или сразу задавать уточняющие вопросы?

Нужно ли жертвовать сном ради домашних заданий?



Направление и ниша



С чего начать, если пока не понятно, какое направление и какие проекты делать?

На вопрос «с чего начать» по-настоящему отвечает только ваша аудитория: та, что уже есть, или та, которую вы соберёте по ходу обучения через контакты и общение с людьми вокруг. Первым делом наведите справки: проведите анализ целевой аудитории через нейросеть, спросите, какие запросы сейчас самые популярные, что у людей болит, что им важнее всего, есть ли спрос на тот или иной товар.



У меня несколько направлений сразу, как их объединить в одну нишу?

Возьмите более простое и понятное направление как основное, по нему легче набрать референсы и конкурентов (в разборе визажиста это был именно визаж, а не пошив). Дальше можно собрать гибрид, но идею всегда проверяйте: придумали вариант, идёте к конкурентам смотреть, делает ли кто-то что-то подобное. Не выдумывайте на пустом месте, опирайтесь на то, что в рынке уже есть.



Как быстро нагенерить и отобрать идеи для ниши?

Попросите у нейросети сразу 10 разных гипотез, как можно объединить или развернуть направление. Обычно из них 5 получаются совсем слабыми, 3 нормальными и 2 интересными. Берёте эти 2 понравившиеся и говорите: раскрути дальше, сделай ещё 10 примерно таких же. Так вы обогащаете себя идеями, а потом идёте к конкурентам сверять, живёт ли эта идея в реальном рынке.



Мне надоела моя тема и я не знаю, что продавать. Что делать?

Сначала честно разберитесь, вам не нравится сама сфера или не нравилось работать в найме, с командой (в разборе бухгалтера это был ключевой вопрос). В любой профессии можно вести частных клиентов, не привязываясь к одной компании, это не занимает много времени. Ещё есть денежное направление, обучать входу в профессию новичков. А если совсем не откликается, возьмите один из тестовых проектов, которые дали в обучении, и потренируйтесь на нём.



Клиенты и деньги



Сначала запускать онлайн-курс или сначала искать клиентов?

Сначала клиенты. Не идите пока в запуск онлайн-курсов, гайдов и чек-листов. Первый акцент делайте на том, чтобы создать очередь из клиентов и наладить сам поток заказов (в разборе кинезиолога это была прямая рекомендация вместо школы). Продукты и курсы подключаются позже, когда есть спрос и люди.



Как понять, будет ли мой проект вообще востребован?

Проведите анализ, это логично, но следите за профдеформацией: когда вы эксперт, вы заходите в проект и сразу видите только его слабые места, а это мешает. Тестируйте гипотезы через ИИ, он даёт возможность проверять идеи быстро и без большой команды, поэтому пробуйте больше форматов и делайте больше итераций, а не застревайте в одном.



Контент и личный бренд



Как делить контент между личным и экспертным?

Ведите контент по принципу примерно 20 на 80: около 20 процентов отдавайте личному (чем вы ещё занимаетесь, ваши образы, детали), остальное экспертному. Так одна и та же аудитория видит и человека, и специалиста, и вам не приходится раздваивать блог. Подробнее эту тему разбирают на следующей неделе.



Как узнать у своей аудитории, что ей интересно?

Сделайте опрос через stories: спросите текущих клиентов, что они покупают, что им нравится, что они сейчас смотрят, есть ли магазины, где они присматриваются, но пока не купили. Это даёт вам живые идеи прямо от людей, которые уже к вам приходят.



Заводить новый аккаунт или развивать текущий?

Пользуйтесь теми активами, что уже есть. Если аккаунт при регулярном постинге в течение двух недель начинает попадать в видимость и к вам приходит холодная аудитория, значит с ним всё в порядке, продолжайте (в разборе участницы с 1500 подписчиков). Если вас смотрит совсем маленький процент, можно сделать свежий: у Instagram есть буст около двух недель после создания нового аккаунта.



Если делаю новый аккаунт, как его запускать?

Не заводите пустой канал, чтобы потом две недели «настаивать» его перед постингом. Заранее подготовьте заготовку контента хотя бы на 4 - 7 дней, на недельку, чтобы у вас были готовые единицы, которые можно сразу выкладывать.



Международка и US-рынок



Как выйти на US-рынок, если клиенты пока только со своей родины?

Выберите более простой и понятный трек и качайте под него личный бренд и соцсети (в разборе визажиста из Нью-Йорка это была ставка на визаж, потому что по нему легко набрать референсы и конкурентов). Далее учитесь привлекать именно местных клиентов, а не только прежнюю аудиторию.



С чего начать разбор рынка для международной?

Начните с насмотренности: набирайте референсы и конкурентов, в том числе через нейросеть, у которой очень большая база и она может подкидывать вам разные идеи. И параллельно спрашивайте уже имеющих клиентов, что они покупают и на что смотрят, это ваш первый живой источник по рынку.



Работа с ИИ



Как правильно поставить ИИ задачу под свой проект?

Проговорите с ним все этапы: кто ваши конкуренты, какой у вас анализ, чем вы занимаетесь, какие планы и цели. Для этого и собирается бриф проекта первой недели, чтобы Клод понимал, кто вы, и делал что-то по делу, а не просто красивое. Тогда в следующий раз он сам будет подсказывать, как двигаться.



Почему так важно отбирать конкурентов, а не брать что попало?

Клод копирует то, что вы ему дали. Если дали хороший исходник, он скопирует интересную вещь, если плохой, сделает не очень. Поэтому вы вручную отбираете конкурентов, которые вам нравятся, чтобы он опирался на них, а не выдумывал с нуля. Это называется насмотренность, и она нужна и Клоду, и вам, чтобы отличать хорошее от плохого. Здесь же работает принцип из книги «Кради как художник»: не изобретать велосипед заново, а брать существующее и адаптировать по-новому.



Как заставить ИИ работать с моими документами и картинками?

Так же, как вы дали доступ к своим Google-документам через API-ключ, можно давать ключи и к другим нейросетям, например визуальным. Сам по себе Клод это в основном текстовая нейросеть, фотографии он не обрабатывает, максимум рисует иконку, но с подключёнными ключами начинает генерировать и визуал.



Как вести проект в чате, чтобы ИИ не путался?

Ведите весь проект в одном чате, а не разбивайте сессии по урокам. Сжатия сессии не бойтесь, это нормально, иногда она сжимается по несколько раз. Если ИИ упорно кладёт информацию не туда, чётко скажите ему убрать это, навести порядок и переложить в нужную папку, и если не сделал, повторите ещё раз (в разборе про папки и про презентацию, которую он не хотел трогать).



Как диктовать голосом при работе?

Поставьте приложение Handy, ссылка на скачивание лежит под уроком примерно 9 или 10. Через него можно диктовать голосом (в разборе event space это был прямой ответ).



У меня отвалился сайт, а он нужен под контент-план прямо сейчас?

Если можно подождать, не тратьтесь и не продлевайте старый сайт, потому что сайты вы будете делать внутри обучения на следующей неделе. Если же он реально нужен срочно, для начала просто обновите текущий, а не ищите новое решение с нуля (в разборе агентства по маркетплейсам).



Mindset и поддержка



У меня всего несколько лет опыта, могу ли я уже обучать и брать клиентов?

Да. Пять лет опыта это большой опыт, а не «всего лишь», и он на сто процентов даёт вам право рассказывать, делиться знаниями и помогать людям входить в профессию. Не обесценивайте то, что у вас уже есть.



Нужно ли всё делать самой или сразу задавать уточняющие вопросы?

Сначала пробуйте решить задачу самостоятельно, а уже потом задавайте уточняющие вопросы. То, что вы вообще что-то пробуете и настраиваете сами, это очень круто, и именно самостоятельность прокачивает вас в работе с ИИ.



Нужно ли жертвовать сном ради домашних заданий?

Нет. Сном жертвовать не надо, это вредно, лучше договориться с куратором о дедлайне, если есть объективные причины, и спокойно доделать.