01 / ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Начните с задачи ученика

Откройте своё объявление на телефоне. Представьте, что человек видит вас впервые и выбирает, кому написать.

Кому подходят ваши занятия?

Назовите конкретную ситуацию: предмет, уровень и задачу. Не пытайтесь обратиться ко всем ученикам сразу.

Что человек поймёт с первого взгляда?

Посмотрите на главное фото, заголовок и цену вместе. Затем прочитайте начало текста. Видно ли, с чем вы помогаете и как проходят занятия?

Оставьте только свои условия

Проверьте формат, стоимость и следующий шаг. Не обещайте балл, срок или результат, который не можете обосновать.

УСЛОВНЫЙ ПРИМЕР

«Математика для 5–7 классов» помогает узнать подходящие занятия быстрее, чем «Опытный специалист». Дальше объясните, с какими задачами работаете: например, дроби, уравнения или пробелы в школьной программе.

Запишите одну фразу: «Ко мне стоит обратиться, если…». Проверьте, можно ли понять эту мысль по объявлению.

02 / ТЕКСТ И КАРУСЕЛЬ

Помогите человеку решиться написать

Каждая часть объявления отвечает на следующий вопрос ученика или родителя. Карусель помогает пройти этот путь, если её можно прочитать на телефоне.

«Это про мою задачу?»

Начните с понятной ситуации ученика. Ваш опыт важен там, где объясняет, почему вы сможете помочь именно с этой задачей.

«Как будут проходить занятия?»

Покажите формат работы и существенные условия. Уберите противоречия между фотографиями, текстом, ценой и тем, что вы говорите в переписке.

«Почему вам можно доверять?»

Используйте настоящие примеры работы и подтверждённые сведения. Не заменяйте их обещанием результата для каждого ученика.

«Что мне сделать дальше?»

Предложите простой первый контакт. Например: «Напишите, в каком классе учится ребёнок и с какой темой нужна помощь». Используйте только подходящий вашей практике вариант.

Откройте каждое изображение на телефоне. Если приходится приближать мелкий текст, сократите его. Одной карточке достаточно одной понятной мысли.

03 / ПРОВЕРКА РЕЗУЛЬТАТА

Выберите один участок для проверки

Не меняйте всё сразу. Сохраните исходный вариант и запишите, что именно хотите проверить.

Редко открывают объявление

Проверьте главное фото, заголовок и цену. Смотрите на переход от показов к просмотрам.

Открывают, но не пишут

Проверьте задачу ученика, условия и предложение написать. Сравнивайте просмотры и обращения.

Пишут, но не приходят или не остаются

Проследите путь от переписки до занятия и оплаты. Найдите, где разговор или обучение прерываются. Не приписывайте все трудности объявлению.

1. Какое объявление и какой период смотрю?
2. Сколько было показов, просмотров и обращений?
3. Сколько записались, пришли и оплатили занятия?
4. Что изменяю? Какие ещё условия могли повлиять?

После правки сравните тот же переход за сопоставимый период. Учитывайте расходы и другие изменения. Если объявление первое, начните с записи исходных результатов.

04 / СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Не знаете, за что взяться? Обсудите это с Дмитрием

По чек-листу можно проверить текст и выбрать правку. Если трудность остаётся, обсудим само объявление и то, что происходит после обращения.

Подготовьте три вещи

Ссылку на объявление; что вы уже меняли; где возникает трудность. Если есть цифры за один период, держите их под рукой.

О чём поговорим

На бесплатном созвоне обсудим вашу ситуацию и с чего стоит начать. Если вам подойдёт курс «Управляемый запуск набора», Дмитрий расскажет о нём.

Почему речь может зайти о курсе

Объявление — один шаг на пути к занятиям. Если вопросы возникают и дальше, полезно посмотреть на работу с учениками целиком. Программу курса можно изучить до разговора.

Обсудить объявление с Дмитрием

Перейдите на страницу и оставьте контакт. Команда напишет, чтобы договориться о разговоре.

Посмотреть программу курса

Хотите сначала попробовать самостоятельно? Выберите одну правку из чек-листа и запишите результат. К разговору можно вернуться, когда появится конкретный вопрос.