

image not found or type unknown



Мой день начинается с пробуждения по будильнику в 7 утра...

6 лет назад я закончила обучение в университете. 2 года занимаюсь SMM, поэтому я фрилансер.

Я живу с парнем в нашей квартире в спальном районе Москвы, неподалёку от моих родителей (будет на кого ребенка оставить).

Несколько раз в неделю я встречаюсь со своими партнёрами, мы обсуждаем работу, ее итоги, предстоящее развитие проектов.

Моя работа — это создание сайтов, продвижение продуктов/услуг для моих клиентов.

Я справилась с самой большой проблемой для себя, с ленью. И продолжила свое развитие, как SMM специалист, теперь у меня много заказчиков, учеников, несколько партнёров.

Как всегда, каждое утро я встаю в 7 утра, иду на пробежку. Прихожу в 9, бужу мужа. Мы завтракаем, обсуждаем предстоящий день.

В 12 дня я встречаюсь со своим заказчиком в ресторане.

Мы обсуждаем создание его сайта и товара которые он хочет продавать.

Мне нужно будет создать уникальный дизайн по желанию заказчика и соответствию требований, стандартных для создания лендинга.

Мы делаем наброски на ноутбуке, он рассказывает, что он хотел бы видеть и каких результатов ждет. Подписываем договор и договариваемся о следующей встрече, к тому времени у меня на руках будет готовый сайт.

После этого я приезжаю к своему партнеру в офис, мы советуемся друг с другом о предстоящей работе. Самое главное, мы обсуждаем открытие нашей компании.

В ближайшем будущем я хочу создать свою компанию SMM, нанять специалистов, которые смогут обучать новичков моей специальности, создать курсы изучения SMM (как когда-то начала я).

Мы придумываем название, слоган, миссию, логотип, кого можно пригласить в качестве специалистов. С какими проблемами мы можем столкнуться, как их избежать.

После встречи с партнером я встречаюсь с парнем в кафе, где мы обедаем и делимся тем, как провели первую половину дня и что будем делать потом. Он так же решил заняться SMM, он один из моих партнеров, но тематика его работы отличается от моей.

После обеда, в этом же кафе мне нужно встретится со своим клиентом, с которым мы давно ведем бизнес. У него возникли трудности с его продажами, и он хочет узнать, что можно сделать.

Оказалось, что его новый маркетолог неправильно выбрал целевую аудиторию.

Я предложила ему выбрать стратегию, по которой он должен будет следовать, чтобы вернуть свои продажи, а возможно сделать их еще больше.

В конце он сказал, что несколько его коллег хотели бы узнать, смогу ли я поработать с ними. Она дает мне их визитки, и мы прощаемся.

По приходу домой, я начинаю создание сайта, корректирую наброски, договариваюсь с фотографом о фотосессии для обложки сайта.

Так же, я проверяю свой сайт, на котором я рекламирую свои услуги, отвечаю на вопросы аудитории.

Вечером я зайду к маме, узнать, как у нее дела, проведу время с ней.

Дома поужинаем с парнем, обсудим нашу предстоящую поездку в Норвегию, «метод тыка» попал в точку, потому что мы давно мечтали о ней.

Самые главные цели, которые я хочу достичь – выйти на пассивный доход, помогать своим родным, купить дом возле океана, дачу для мамы.

Мы путешествуем с семьей 2 раза в год. Просто крутим глобус и «методом тыка» выбираем куда отправимся в этот раз.