

## OPEN BOOK

Что должен сделать каждый новый кабинет для быстрого старта? Самое важное для начала – любить дело, которое вы выбрали.

Расскажите о вашем проекте всем без исключения знакомым – это будет ваша первая «волна» клиентов, и самое главное – ваш первый ценный опыт изменения к лучшему жизни близких вам людей. Личные истории людей, которых вы знаете не только по диаграмме способностей, – незаменимое подспорье в ваших будущих разговорах с клиентами, ваша уверенность.

### ● **Правильно выбрать место для офиса**

Правильный выбор – кабинет в удобной транспортной доступности с детскими развлечениями поблизости. Ориентируйтесь также на плотность потока людей, оказывающихся в этом районе с детьми «по другим делам».

### ● **Решить, кто занимается развитием – нейрометрист, владелец, наемный сотрудник?**

Если вы рассчитываете на полную загрузку кабинета и на качественную работу нейрометриста с родителями в кабинете, скорее всего, вам потребуется ресурс для развития. **Помните:** клиенты не придут к вам, пока вы не придете к ним.

### ● **Представить методу в частных школах и садах, входящих в ТОП**

Первый шаг на рынок – это «сливки» родителей с высоким доходом, вкладывающих усилия в развитие детей (они наиболее вос-

приимчивы к технологиям, у них сформирован запрос на «лучшее будущее ребенка») и администрация заведений в поиске новых методов для повышения качества образования и конкуренции с другими.

### ● **Составить план участия в местных тематических мероприятиях.**

Хакатоны, WorldSkills, Кодабры, конкурсы, шахматные турниры, образовательные формы, семинары по профориентации и т.д. и т.п. – везде «диагностика таланта» будет востребованной темой выступления. Можете использовать спонсорский пакет «бесплатная нейрометрика» в качестве призового фонда для призеров или победителей.

### ● **Организовать мероприятие открытия кабинета**

Какая у вас целевая аудитория? Насколько она отзывчива на приглашения? Соберите в аудитории при дет-



ском центре, деловом центре или в гостинице родителей, прессу, педагогов и психологов – всех, кого может заинтересовать «Вербатория диагностика таланта». Сделайте выступление максимально практичным, можете разобрать пример отчета с одним из участников. Ведите запись желающих сразу во время мероприятия.

### ● **Правильно сформировать и настроить календарь работы и записи**

Пятница, суббота и воскресенье – самые горячие дни. Обратите внимание на планирование работы нейрометриста в кабинете и систему его мотивации. Не записывайте без веских причин клиентов на отдаленные даты: записывающийся более чем за 2 недели, скорее всего, не появится в кабинете.

# ВЕРБАТОРИЯ

диагностика таланта

- **Создать локацию (гео-тег) кабинета в соцсетях**

Отмечайтесь сами и просите ваших посетителей постить фото о посещении Центра с отметкой места. Используйте хештеги

#вербатория  
#диагностикаталанта

- **Промо-приемы для местных блогеров и видных людей**

Люди получают 70% информации через соцсети. Предложите местным блогерам, пишущим в рамках тематики «семья и дети» с аудиторией 5-10 тысяч подписчиков, бартер – бесплатная диагностика в обмен на пост. **ВАЖНО:** ни в коем случае не разрешается договариваться о «положительном» отзыве.



- **Дать информацию о Центре и диагностике таланта в местные теле-, радио-, печатные издания**

Заявите о себе как о специалисте в области профориентации, владеющем уникальной методикой. Вы будете востребованы как эксперт на тематических программах.

- **Разместить информацию о Центре на досках «Информация абитуриентам и родителям» в местных вузах и профессиональных образовательных учреждениях.**

Пример компании, предлагающей такое размещение, – Max Media Group ([www.m-m-g.ru](http://www.m-m-g.ru)). Но еще более эффективный способ – подойти самостоятельно к каждой такой доске и найти контакт для размещения объявлений.

- **Дать информацию о Центре и диагностике таланта в местные группы в соцсетях**

Ориентируйтесь на «закрытые сообщества родителей», в них степень доверия к публикуемой участниками информации значительно выше.

