OLGA
MOTIVATOR
бизнес-знакомства

ЧЕК-ЛИСТ

Как приглашать людей на мероприятие

Пройдите пункты по порядку и отмечайте сделанное. В конце — готовые тексты сообщений и таблица ваших гостей.

01 Подготовка

02 Кого и откуда зовём

03 Мотив гостя

04 Приглашение

05 Ошибки

06 План по дням

07 Готовые тексты

08 Мои гости

Ольга Курдина

01 Подготовка

Без неё приглашение превращается в «приходи, пожалуйста».

1.1 Состояние

Из какого состояния вы приглашаете людей: из нужды или из изобилия?

- [ ] Пропишите «сценарий жизни»: из точки Б, как свершившийся факт, в прошедшем времени.

> **ПРИМЕР**
>
> «Я рада, что моё мероприятие состоялось. Ко мне пришло много гостей, им очень понравилось всё, что я рассказывала, и как прошло наше мероприятие. Мы получили положительный результат».

1.2 Метод 21 преимущества

Выпишите 21 преимущество, которое человек получит, если придёт. 16 уже есть, допишите свои:

1 отвлечься от рутины
2 выйти в свет
3 посмотреть, как живут люди
4 узнать новое в своей сфере
5 познакомиться с новыми людьми
6 красиво одеться
7 пофотографироваться
8 контент для соцсетей
9 подарки в розыгрыше
10 мотивация
11 вдохновение
12 польза от спикеров
13 чаепитие
14 красивое место
15 что-то получить бесплатно
16 возможность дохода
17 _____
18 _____
19 _____
20 _____
21 _____

1.3 Ресурсы и материалы

Всё, что у вас уже есть, чтобы приглашать качественно:

- [ ] место, дата и программа
- [ ] пост и промо
- [ ] оформленные соцсети
- [ ] сайт мероприятия
- [ ] личный бренд: кто уже за вами наблюдает
- [ ] список тех, кого хотите пригласить
- [ ] опыт приглашений, ваши страхи и ограничения

- [ ] папка отзывов
- [ ] команда: соорганизаторы, партнёры, рекомендатели, волонтёры
- [ ] ваша мотивация провести мероприятие

1.4 Что будет после мероприятия

Продумайте заранее, что вы будете делать с гостями потом:

- [ ] поблагодарить
- [ ] взять обратную связь
- [ ] добавить в чат или канал мероприятия
- [ ] внести гостей в CRM
- [ ] договориться о следующей встрече
- [ ] сделать промо следующего мероприятия
- [ ] попросить рекомендации: кому ещё было бы интересно
- [ ] тому, кто купил, предложить следующий шаг вашего взаимодействия

02 Кого и откуда зовём

Знакомые дают первых гостей, незнакомые дают рост.

2.1 Знакомые

- [ ] Составьте список знакомых, которых хотели бы пригласить. Для него есть таблица в конце чек-листа.

- [ ] Дополняйте его знакомыми этих знакомых: у каждого просите рекомендации.

2.2 Незнакомые и знакомые незнакомых

С ними работают активнее те, кому важен масштаб и рост. Здесь многое решает личный бренд.

2.3 Каналы

- [ ] **Сторис.** Свои и репосты тех, кто тоже придёт: спикеров, партнёров, почётных гостей.
- [ ] **Посты на разные темы,** а не один: кто выступает, что разыгрываем, где проходит, какой будет яркий момент, кого мы зовём.
- [ ] **Ролики.** Готовые видео со своим закадровым голосом (так теплее), «говорящая голова» на камеру, ролики с помощью ИИ. Чем больше материала, тем лучше.
- [ ] **Рассказы других.** Попросите знакомых, блогеров, лидеров мнений, организаторов сообществ и тех, кто был на похожих мероприятиях.
- [ ] **Инфопартнёры.** Взаимопиар или платное размещение.
- [ ] **Коллаборации.** Параллельные сообщества и партнёры рассказывают о вас, вы — о них.
- [ ] **Рассылки.** Только полезные, с выгодой для получателя. Спам не делаем: конверсия маленькая, а люди могут вас заблокировать.

ИЗ МОЕЙ ПРАКТИКИ

Я практикую посты с афишей «Я иду»: прошу тех, кто уже идёт, выложить её у себя и оповестить знакомых, а сама репощу. Так о мероприятии узнаёт больше людей. Шаблон поста — в разделе 07.

БИЗНЕС-ЗНАКОМСТВА OLGA MOTIVATOR · 2025–2026

100+ мероприятий	**2 000+** гостей
280 партнёров	**150** спикеров

03 Мотив гостя

Главная ошибка — сразу вывалить информацию: «Мой друг, приходи». Сначала вопросы.

3.1 Закрытые вопросы: метод трёх «да»

Начинайте с малого. Если человек трижды ответил «да», на четвёртый раз он легче согласится на приглашение.

ПРИМЕР

Здравствуй, Татьяна! Ты в городе 10 декабря?

Да

Ты в 18:00 в этот день свободна?

Да

Можно я расскажу тебе про интересное мероприятие в этот день?

Да → и только теперь предложение

ПРИМЕР ДЛЯ НЕТВОРКИНГА

Ты ходила когда-нибудь на нетворкинг?

Да

А новые знакомства там тебе интересны?

Да, бывают интересные

На нашем мероприятии есть возможность проявиться. Рассказать подробнее?

Да

3.2 Открытые вопросы

Работают сильнее: «почему», «какие», «что важно». Говорит собеседник, вы спрашиваете.

- [ ] На какие мероприятия ты ходишь?
- [ ] Где ты недавно был?

- [ ] Что тебе там понравилось?
- [ ] Какой у тебя интерес на таких встречах?
- [ ] Почему ты пришёл бы на моё мероприятие?
- [ ] Что тебе было бы на нём интересно?

3.3 Уточняющие вопросы: «1 + 1»

«Я хожу на нетворкинги, мне интересно» → «А что именно тебе там интересно?» → ответ → «А что именно?»

Смысл этого раздела

Каждый человек заслуживает того, чтобы его услышали. Наша задача — понять его и дать то, что он уже хочет. Тогда он пойдёт за вами.

03 · МОТИВ ГОСТЯ — ПРОДОЛЖЕНИЕ

3.4 Создаём спрос сами

Это не основное предложение, а поддержка, которая усиливает интерес:

- [ ] розыгрыш билета на эфире
- [ ] скидка до определённой даты
- [ ] подарок за репост
- [ ] цена растёт: сегодня 500 ₽, с такого-то числа 1 000 ₽
- [ ] другая цена, если пригласишь друга

- [ ] подарок на мероприятии тому, кто порекомендовал гостя

04 Приглашение

Главное здесь — формулировка.

УБРАТЬ

~~«Хочу пригласить тебя…»~~
~~«Приходи!»~~

ЗАМЕНИТЬ

«Предлагаю…»
«Ты получишь возможность…»
«Ты обретёшь…»

- [ ] Начните с комплимента, похвалы или благодарности.
- [ ] Перечислите то, что узнали на этапе вопросов: «Ты говорила, что любишь ходить на нетворкинги и тебе интересны новые знакомства…»
- [ ] Назовите возможности, которые совпадают с его мотивами.
- [ ] Договоритесь, чтобы человек точно пришёл.
- [ ] Покажите спрос: посты «Я иду», «осталось 6 билетов».
- [ ] Говорите о том, что получит человек, а не вы.

4.1 Если человек сомневается

Сначала вопрос, потом ответ. Возвращайте человека к его же мотиву.

«Дорого»

Спросите: **«А что для тебя было бы ценно на такой встрече?»** Напомните его мотив. Если есть ранняя цена или цена с другом — скажите о ней.

«Я подумаю»

Спросите: **«Что тебе важно понять, чтобы решить?»** Ответьте на это и договоритесь, когда вернётесь к разговору.

«Я там никого не знаю»

Для этого и встреча: **«Я тебя со всеми познакомлю. Можешь прийти с подругой»**.

«Нет времени»

Спросите: **«Какие дни у тебя обычно свободнее?»** Предложите следующую дату или эфир.

05 Ошибки

На них теряются гости, которые уже почти пришли.

Непонятно, как оплатить: этого нигде нет, человек звонит, не дозванивается и передумывает

→ Напишите, как купить билет, в каждом посте и сообщении

Нет напоминаний: оплатил и забыл

→ Напомните за день и в день мероприятия

Не спросили «С кем ты придёшь?»

→ «1 + 1»: человек вспомнит, что может позвать подругу

Не взяли обратную связь

→ Спросите, что понравилось и что улучшить

Не выявили мотив

→ Сначала вопросы, потом предложение

06 План по дням

Те же пункты, разложенные по времени до встречи.

За 3–4 недели

Состояние и «сценарий жизни», 21 преимущество, ресурсы, список гостей, план «после мероприятия».

За 2–3 недели

Посты на разные темы, сторис, ролики. Инфопартнёры и коллаборации. Первые личные приглашения знакомым.

За 1–2 недели

Личные приглашения через вопросы. Посты «Я иду». Розыгрыш, скидка до даты.

За 2–3 дня

Показать спрос: «осталось N билетов». Спросить каждого: «С кем ты придёшь?»

За день и в день

Напоминания всем, кто записался.

После

Спасибо, обратная связь, чат или канал, CRM, рекомендации, промо следующей встречи.

07 Готовые тексты

Подставьте своё вместо **[скобок]** и отправляйте.

ЛИЧНОЕ ПРИГЛАШЕНИЕ · ПОСЛЕ ВОПРОСОВ

«**[Имя]**, ты говорила, что **[его мотив: любишь нетворкинги, ищешь новых клиентов]**. Предлагаю тебе **[дата]** в **[время]** прийти на **[название]**. Ты получишь возможность **[возможность 1]** и **[возможность 2]**. Забронировать тебе место?»

ПОСТ «Я ИДУ» · ДЛЯ ГОСТЕЙ

«Я иду на **[название]** **[дата]**! Там будут **[спикеры]**, розыгрыш призов и много новых знакомств. Кто со мной? Билеты: **[ссылка]**»

НАПОМИНАНИЕ · ЗА ДЕНЬ

«**[Имя]**, напоминаю: завтра в **[время]** встречаемся на **[название]**, **[адрес]**. Место за тобой. С кем придёшь?»

НАПОМИНАНИЕ · В ДЕНЬ

«**[Имя]**, сегодня в **[время]** ждём тебя! Адрес: **[адрес]**, вход **[ориентир]**. До встречи!»

ПОСЛЕ ВСТРЕЧИ · СПАСИБО И ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

«**[Имя]**, спасибо, что пришла! Что тебе понравилось больше всего и что нам улучшить? Добавляю тебя в чат участников: **[ссылка]**»

РЕКОМЕНДАЦИИ · ЧЕРЕЗ 2–3 ДНЯ

«**[Имя]**, следующая встреча **[дата]**. Подскажи, кому из твоих знакомых тоже было бы интересно? Для гостя по твоей рекомендации — **[подарок / цена]**.»

Пишите от себя и своими словами: шаблон — это порядок, а не текст под копирку.

08 Мои гости

Список, мотив и статус каждого. Распечатайте или заполняйте в файле.

1. Имя _____

Откуда _____

Мотив _____

Ответ _____ · Оплатил ☐ · Напомнил ☐

С кем придёт _____

2. Имя _____

Откуда _____

Мотив _____

Ответ _____ · Оплатил ☐ · Напомнил ☐

С кем придёт _____

3. Имя _____

Откуда _____

Мотив _____

Ответ _____ · Оплатил ☐ · Напомнил ☐

С кем придёт _____

«Откуда»: знакомый, рекомендация, соцсети, инфопартнёр. Пустые строки дописывайте — список растёт за счёт рекомендаций.

Итог

Подготовка, понимание своих ресурсов, мотив гостя и само приглашение. Но главный психологический момент — ваш собственный интерес к тому, что вы делаете.

> Интересно ли вам самому то, что вы организуете и куда приглашаете?

> * Кто я, чтобы ко мне охотно приходили люди, интересовались тем, чем я занимаюсь?

Желаю, чтобы вам было легко приглашать людей на мероприятия, а ваши потенциальные клиенты всегда откликались на ваши предложения.

Хотите отработать приглашения на практике?

Приходите на ближайшие бизнес-знакомства OLGA MOTIVATOR. Напишите мне слово **«ГОСТИ»** — пришлю дату и место.



МОИ КОНТАКТЫ

Ольга Курдина

+7 912 863-33-11

Telegram: **@olga_kurdina**

Telegram