

РАБОЧАЯ
ТЕТРАДЬ



ПО
СОЗДАНИЮ
ПРОДАЮЩЕЙ

Ирина
Баранова
Контент-менеджер

УПАКОВКИ
ЭКСПЕРТНОГО
БЛОГА

Без продающей упаковки блога ты сильно теряешь в заработке или лишаешься его совсем.

№1 ПРОДАЮЩИЙ ВИЗУАЛ

Отметь, какие визуальные элементы будешь использовать в своем профиле.

Аватар

- Портретная фотография на монотонном фоне
- Фотография в интерьере
- Фотография, транслирующая мою нишу
- Фотография в городском пейзаже

Опиши, как через визуальные посылы будешь транслировать свою тематику блога и позиционирование.



Твой **образ в кадре** (*стиль одежды, аксессуары, макияж*)



Места, где ты снимаешь контент (*если дома, то где именно, какой фон, предметы в кадре и т.д., если вне дома, что это за места: кафе, городской пейзаж, природа, фитнес-клуб и т.д.*)



Твоё **окружение** (*кто может усилить твоё позиционирование и тематику блога: семья, дети, друзья, партнеры, домашние животные и т.д.*)



Поведение в кадре (*расслабленное, медленные движения, много жестикуляции, танцы, резкие движения и т.д.*)

Напиши, как визуально ты будешь оформлять фото и видео.



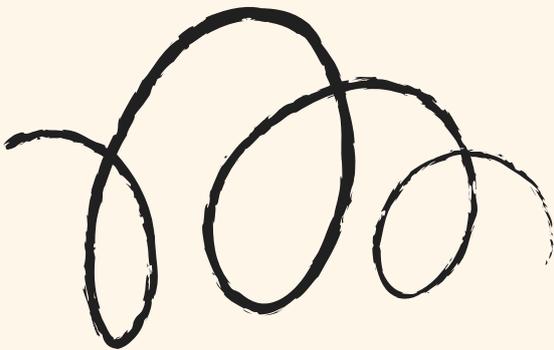
Шрифты и их цвета (*будешь использовать 1 или 2 шрифта, какие цвета*)



Цветовая гамма фото и видео (*естественные кадры или с добавлением акцентных цветов, какие цвета*)



Обработка (*без обработки, ретро-стиль, добавление яркости, затемненные кадры и т.д.*)



№2 ПРОДАЮЩАЯ ШАПКА ПРОФИЛЯ

Должна зацепить внимание зрителя и вовлечь, в паре фраз должно быть понятно: кто ты, что можно получить у тебя в блоге, чем ты отличаешься от других и чем ты можешь быть полезен.

Ответив на эти вопросы, ты поймешь, как ёмко и точно прописать свою продающую шапку.



Кто ты? *(наставник, ментор, психолог, таролог, диетолог и т.д.)*



С чем ты помогаешь? *(опиши 1-2 самых глобальных болей или желаний своей ЦА)*



В чем твоя уникальность? *(за счет чего у тебя получается твоё дело? за счет какого инструмента или качества? Что тебя отличает от других?)*



Опиши свои самые успешные кейсы: сколько клиентов у тебя было? С кем работал? Какой самый лучший результат? Каких результатов ты добился сам?



Твой призыв к действию? Куда ты переводишь зрителей из шапки профиля?

ВАЖНО !!!



Шапка может меняться – это норма



Если не прописал все 5 шагов – тоже норма



Убираешь все лишнее и написанное просто так, чтобы было



№3 АКТУАЛЬНЫЕ СТОРИС



Отметь, какие сторис ты создашь и сохранишь в актуальных.

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Ключевой смысл - концепция работы с тобой и результат | <input type="checkbox"/> Твой путь как эксперта |
| <input type="checkbox"/> О главном продукте | <input type="checkbox"/> Кейсы и отзывы |
| <input type="checkbox"/> Секреты | <input type="checkbox"/> Вся продуктовая линейка |
| <input type="checkbox"/> Лайфхаки | <input type="checkbox"/> Шаги |
| <input type="checkbox"/> Советы | <input type="checkbox"/> Основная проблема твоей аудитории |
| <input type="checkbox"/> Ошибки | <input type="checkbox"/> Основное желание твоей аудитории |
| <input type="checkbox"/> Инструкция | |

Опиши подробно идею каждой серии сторис, какие основные смыслы будешь использовать, с чего начнешь, каким выводом или призывом к действию закончишь.

Что **обязательно включишь в серию сторис:**

N.1

Экспертность

С кем работаешь, с какими запросами помогаешь, метод работы, какие есть услуги (как можешь решить боль/осуществить желание аудитории).

N.2

Боли/желания аудитории

Здесь важно понимать запросы своей аудитории, что у нее болит - основные проблемы, которые люди хотят решить и основные желания, к чему хотят прийти с твоей помощью.

N.3

Подтверждения экспертности

Кейсы, отзывы и благодарности, переписки и т.д.



N.4

Подход и суперсила

Твой уникальный метод работы или твои сильные качества, за счет чего получается делать свое дело.

N.5

Личность

Твои личностные качества, убеждения, принципы, ценности или важные сферы в жизни, то, что тебе помогает в твоём деле.

N.6

ЭМОЦИИ

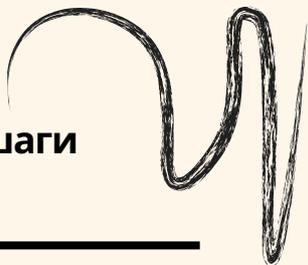
Описываешь эмоции свои или своих клиентов: что чувствовали до работы с тобой или могут чувствовать, что стали испытывать после получения результата.



Ключевой смысл



О главном продукте



Секреты/лайфхаки/советы/ошибки/инструкция/шаги



Твой путь как эксперта



Кейсы и отзывы



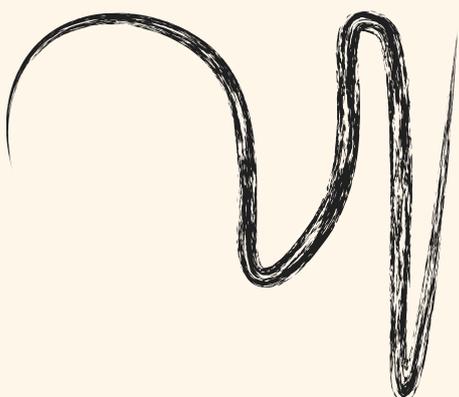
Вся продуктовая линейка



Основная проблема целевой аудитории



Основное желание целевой аудитории



№4 ЗАКРЕПЛЕННЫЕ ПОСТЫ И РИЛС

Отметь, какие посты ты закрепíš в ленте (от 1 до 3).

- Методика работы – концепция работы с тобой и результат
- О продукте, который сейчас продаешь
- О тебе как об эксперте
- Твоя миссия
- Кейс, подтверждающий результативность твоего продукта
- Анонс – объявление о старте продаж, мероприятии и т.д.
- Твои достижения, факты о тебе
- Бесплатная помощь, решающая 1 микропроблему аудитории

Отметь, какие рилс ты закрепíš в ленте (от 1 до 3).

- Методика работы – концепция работы с тобой и результат
- О продукте, который сейчас продаешь
- О тебе как об эксперте
- Твоя миссия
- Кейс, подтверждающий результативность твоего продукта
- Анонс – объявление о старте продаж, мероприятии и т.д.
- Твои достижения, факты о тебе
- Бесплатная помощь, решающая 1 микропроблему аудитории

ВАЖНО !!!



Ты можешь закреплять в сторис, постах, рилс одни и те же темы, но они **должны быть написаны по-разному**, рассказаны с разных сторон, а не слово в слово.

№5 ВОРОНКИ ПРОДАЖ



Пропиши призывы к действию после каждой единицы контента, куда переводишь зрителя:



из шапки профиля



из хайлайта 1 (название)



из хайлайта 2 (название)



из хайлайта 3 (название)



из хайлайта 4 (название)



из хайлайта 5 (название)



из поста 1 (название)



из поста 2 (название)



из поста 3 (название)



из рилс 1 (название)



из рилс 2 (название)



из рилс 3 (название)

Теперь ты знаешь, как упаковать свой блог, чтобы привлекать подписчиков и продавать свои продукты.

Твой блог – это твой актив. Удачи!