

# КАК НАПИСАТЬ ПРОДАЮЩИЙ ПОСТ ?

Вы должны знать и понимать проблемы выбранной Вами целевой аудитории.

К примеру, если вы делаете акцент на мамочках в декрете. Обычно это мама которая:

- до декрета имела доход 25 - 30.000 рублей.
- могла позволить себе сходить в салон красоты(сейчас урезает себя)
- зарплаты мужа хватает только оплатить ипотеку, кредиты и купить продукты питания
- а ей так хочется обновить гардероб или съездить в отпуск на море
- когда закончится декрет, стоит выбор или выходить на прежнее место работы или искать другие источники заработка (например в интернете)
- она уже видела яркие примеры людей, добившихся успеха, работая в интернете, но боится что у неё не получится. И она будет надоедать и раздражать людей, предлагая работу.





Именно на этой информации и основываемся при написании продающего поста:

**КАРТИНКА!**

**(Используем повторяющийся элемент на картинке)**

Человек в первую очередь смотрит на картинку в ленте, если она его цепляет, если она качественная, он читает заголовок.

1. Заголовок
2. Вовлекаем, погружаемся в её жизнь
3. Акцент на проблеме (почему проблема есть в ее жизни)
4. Говорим о том, как проблему можно решить.  
Говорите о ценностях, которые можете предложить.

Ценность - это не просто приглашение начать бизнес.  
Ценность - это обучение в Вашей команде, благодаря которому развивать сетевой бизнес в интернете можно легко и с удовольствием. Без спама и навязывания.

4. Подводим к принятию решения.
5. Призываем к действию.



Перестаньте в каждом посте пиарить компанию и продукт. Сейчас этим никого не удивишь. На каждой 2-й странице одно и то же: “Научу зарабатывать”, “Довежу до результата” и т.д.

Начните говорить о выгодах. Но не о тех выгодах, которые Вы получите, а о тех, которые получит Ваш новичок. Каким образом может измениться его жизнь, если он присоединится в Ваш бизнес, в вашу команду.

Вы один раз создаете полезный пост или видео, и это будет работать на вас 24/7

Вместо надоедливых предложений и уговоров, начните создавать полезный контент для Вашей Целевой аудитории.





# КОНТЕНТ - ГЛАВНЫЙ ФАКТОР ПРОДВИЖЕНИЯ.

Без качественного контента инструменты продвижения бесполезны.

Если на ваших страницах скучно, то не стоит рассчитывать на рост аудитории и ее лояльность.

## Говорим о проблемах и задачах

1. Разговор про задачи и желания клиента
2. Проблема, с которой столкнулся в этой теме уже человек, сложности, советы подсказки
3. Посты об опасениях, а как я найду клиента (партнера), докажу им, что это не обман (сомнения и страхи людей).

# РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ТЕМЫ ПОСТОВ

ПОСТ – это передача смысла, а не шедевр журналистского жанра.  
Писать нужно простыми и понятными словами.

Как это было... Моя история (в данном посте вы рассказываете о себе, как вы пришли в сетевой, причина, т.е. что вас к этому подтолкнуло, чего добились за это время). ПИШЕМ ТОЛЬКО ПРАВДУ!

Пост осознание – Идеальные условия для работы(т.е. ваши мысли, какие условия для вас являются идеальными). Как пример: свободный график, сами планируем свой день, нет начальника и т.д.

Пост осознание – Что заставляет меня идти вперед, когда идти нет сил и все против меня.

Кто я на самом деле...(расскажите в посте о себе)

Кто ваше окружение и как оно влияет на вас.

Заработок в сети – лохотрон? ОПРОВЕРЖЕНИЕ!



## Подведем итоги:

Используя старые методы вы не всегда продвигаетесь вперед и испытываете напряжение и разочарование.

Используя контент-маркетинг вы расширяете сферу своего влияния и занимаетесь приятным делом.

Вы регулярно учитесь новому и делитесь этими знаниями с огромным количеством людей, которые реально в этом нуждаются.

Для использования контент-маркетинга вам не нужно иметь супер навыки, достаточно научиться писать читабельные посты, давать простое решение проблем вашей аудитории.

