

A wooden desk with a laptop on the left, a notebook with a pen on the right, and a light brown overlay on the bottom left containing text.

ОНЛАЙН ВЕБИНАР  
13.00 МСК ЧЕТВЕРГ

# 50 ИДЕЙ ДЛЯ КОНТЕНТА

О ЧЕМ ПИСАТЬ В СЕТИ

# Правила работы с контентом

- Контент должен преследовать конкретную цель (продажа, вовлечение, образование бренда и проч.)
- Контент должен учитывать специфику аудитории
- Контент создает имидж своего эксперта (даже если этого не стоит в задаче)

# 1. Пост-знакомство

Позволяет повысить доверие

Показывает профессиональную и/или  
человеческую сторону эксперта

Дает возможность подтвердить  
способность заниматься своей  
деятельностью как эксперт

## 2. Своя история изменений

Свой путь позволяет достичь большего доверия с клиентами. С одной стороны, он снимает страхи (клиент думает: она тоже была в этой ситуации – она поймет, не будет осуждать). С другой стороны, показывает конкретный результат (я смогла и Вы сможете).

Можно использовать несколько постов и брать принцип сериала

# 3. История клиента

Увеличивает доверие.

Позволяет понять, с каким запросом можно приходить и каких результатов можно ожидать (до и после)

Позволяет приоткрыть занавес методов работы и этим снизить страхи

!!! Важно соблюдать конфиденциальность и этику!!!

! Лучше брать целевые запросы!

# **4. Какую проблему клиентов Вы решаете/Самая большая боль клиентов**

Увеличивает доверие.

Позволяет понять, с каким запросом можно приходить и каких результатов можно ожидать (до и после)

Позволяет приоткрыть занавес методов работы и этим снизить страхи

!!! Важно соблюдать конфиденциальность и этику!!!

! Лучше брать целевые запросы!

## **5. Что клиенты чаще всего говорят Вам после Ваших услуг**

Увеличивает доверие.

Позволяет клиенту увидеть себя среди Ваших клиентов

Позволяет определить результат, который может быть, точку А и точку Б

!!! Важно соблюдать конфиденциальность и этику!!!

! Лучше брать целевые запросы!

# 6. Что общего у Ваших клиентов

Увеличивает доверие.

Позволяет клиенту увидеть себя среди  
Ваших клиентов

Позволяет определить результат, который  
может быть, точку А и точку Б

!!! Важно соблюдать конфиденциальность  
и этику!!!

! Лучше брать целевые запросы!

# 7. Отзывы и благодарность клиентов

Увеличивает доверие.

Позволяет расположить клиента. Снять страхи.

Включает эффект толпы. Клиент видит, что другие уже доверяют Вам и получают результаты

!!! Важно соблюдать конфиденциальность и этику!!!

! Лучше брать целевые запросы!

# 8. Детали работы/методология

Увеличивает доверие.

Позволяет снять страхи клиента перед неизвестностью. Дает ему возможность понять, как будет строиться взаимодействие между им и Вами.

Позволяет определиться и понять, подходит ли ему Ваш подход.

Дает конкретику.

## **9. Полезная информация, советы, списки, лайфхаки, упражнения**

Что-либо из разряда «ты можешь сделать это сам»

Повышает человеческое отношение.

Снижает ощущение «впаривания» или навязывания.

Дает пользу и включает «эффект долга».

Увеличивает полезность контента.

Позволяет сохранить, перепостить и проч.

# 10. Чему Вас научили Ваши клиенты

Ставит упор на равнозначные отношения

Снимает страх клиента, что над ним будут  
довлеть, ему будут указывать, он не  
сможет быть самим собой и проч.

Создает атмосферу благодарности, уюта,  
контакта

# **11. Самые запоминающиеся истории/ необычные клиенты/ неожиданные результаты**

Развлекает. Создает эффект WOW

Позволяет привлечь внимание, выделиться, запомниться.

Снимает напряжение клиента относительно себя и своих ожиданий

Увеличивает эффект толпы

Вызывает эмоции

## 12. Процесс работы, когда что-то пошло не так

Снимает напряжение клиента относительно себя и эксперта.

Успокаивает

Позволяет показать человеческую сторону эксперта. Увеличивает равенство ролей

Развлекает. Заинтересовывает. Веселит.

Вызывает эмоции

# 13. Что самое сложное в работе и как с этим справляетесь

Снимает напряжение клиента  
относительно себя и эксперта.

Успокаивает

Позволяет показать человеческую сторону  
эксперта. Увеличивает равенство ролей

Развлекает. Заинтересовывает. Веселит.

Вызывает эмоции

# 14. Что для Вас самое ценное в Вашем продукте

Позволяет показать ценности,  
совпадающие с ценностями клиента

Снимает страхи клиента, что от него  
просто хотят получить деньги и бросить

Показывает человечность эксперта и  
повышает доверие

# 15. Задумки о новом продукте

Позволяет начать формировать спрос

Позволяет проверять гипотезу. Увидеть реакцию целевой аудитории. И сразу вносить изменения

! Можно вставить опрос, голосование или попросить высказать мнение на этот счет!

## **16. Продукт/работа «тогда» и «сейчас»**

Показывает опыт работы. Позволяет отметить улучшения.

Показывает ценности эксперта

Показывает успех и развитие

Позволяет отметить приверженность к работе и к клиентам

# 17. Что или кто вдохновляет Вас в Вашей работе

Повышает доверие.

Показывает ценности эксперта, его идеальную модель. Клиенту легче определиться, совпадают ли они с экспертом

# **18. Ситуация, когда Вы могли все бросить. Что Вас удержало?**

Показывает ценности эксперта,  
мотивирующие факторы.

Показывает человечность эксперта

Позволяет показать важность работы

# 19. Забавная история из Вашего опыта

Развлекает, увлекает

Снижает напряжение. Ослабляет груз ответственности

Выделяет среди других. Позволяет запомниться.

Показывает человечность эксперта

! Важно не перейти в роль шута и дурака!

! Важно не обидеть клиента!

## 20. Переломный момент в Вашей работе

Показывает ценности

Демонстрирует важность работы и  
серьезное к ней отношение

Показывает человечность эксперта

# 21. Ситуация в жизни, которая сделала Вас таким, какая Вы есть

Показывает ценности

Демонстрирует важность работы и  
серьезное к ней отношение

Показывает человечность эксперта

Повышает доверие со стороны клиента.

Позволяет увидеть схожесть между  
экспертом и клиентом

Снижает напряжение и страхи, повышает  
доверие

## **22. Что Вас трогает, задевает, вызывает эмоции**

Показывает ценности

Повышает доверие со стороны клиента.

Позволяет увидеть схожесть между  
экспертом и клиентом

Снижает напряжение и страхи, повышает  
доверие

## **23. Мероприятия, которые организуете или в которых участвуете**

Показывает экспертность.

Позволяет продемонстрировать Ваше профессиональное окружение

Усиливает эффект толпы

Может проявить ценности эксперта

# 24. Один день из Вашей ЖИЗНИ

Показывает экспертность.

Позволяет продемонстрировать Ваше  
профессиональное окружение

Позволяет проявить человечность  
эксперта

Демонстрирует ценности

# 25. Обучение и новые знания

Показывает экспертность

Позволяет продемонстрировать Ваше профессиональное окружение

Демонстрирует ценности

Показывает развитие и улучшение

# 26. Ваш самый первый клиент

Показывает экспертность

Демонстрирует ценности

Показывает склонность эксперта к его работе. Доказывает, что это его путь

Увеличивает эффект толпы. Клиент получает подтверждение от жизни

## **27. Самый большой результат, который может получить клиент**

Усиливает желание клиента. Показывает,  
как может быть

Позволяет понять, с каким запросом  
можно идти и каких результатов можно  
ожидать

Мотивирует клиента обратиться

## **28. Чего клиент НЕ получит, работая с Вами**

Позволяет клиенту сравнить свои ожидания с тем, что будет

Позволяет эксперту выделиться на фоне других предложений

Повышает ценность эксперта. Из разряда «я знаю себе цену»

## **29. Какого клиента Вы не возьмете в работу/ когда не следует обращаться к Вам**

Позволяет клиенту сравнить свои ожидания с тем, что будет

Позволяет эксперту выделиться на фоне других предложений

Повышает ценность эксперта. Из разряда «я знаю себе цену»

Показывает профессиональное отношение к своей работе

## **30. Что приятного о себе Вы неожиданно узнали от клиента**

Повышает доверие клиента

Показывает профессиональные и/или  
человеческие стороны эксперта

Увеличивает эффект толпы

Снижает напряжение и страхи клиента

# **31. На что следует обратить внимание, выбирая себе эксперта**

Снижает эффект навязывания и продаж

Повышает доверие клиента

Показывает профессиональные и человеческие стороны эксперта

Снижает напряжение и страхи клиента.

Позволяет получить ответы на свои вопросы

## 32. Частые вопросы, которые Вам задают

Снижает напряжение и страхи клиента.

Позволяет получить ответы на свои  
вопросы

Проясняет ситуацию. Делает работу  
более понятной и конкретной. Повышает  
доверие

Повышает эффект толпы

## **33. Мифы/ошибки/иллюзии, которые есть в Вашей сфере**

Проясняет ситуацию. Делает работу более понятной и конкретной. Повышает доверие

Позволяет избежать ошибок и неверного отношения и восприятия

Демонстрирует профессионализм эксперта

Повышает эффект толпы

Позволяет отработать некоторые возражения или сомнения клиентов

# 34. Новости Вашей сферы

Демонстрирует профессионализм  
эксперта

Позволяет показать окружение или  
ценности эксперта

Повышает эффект толпы

# 35. Над чем Вы сейчас работаете

Демонстрирует профессионализм эксперта

Позволяет показать окружение или ценности эксперта

Формирует спрос

# 36. Что самое сложное в Вашем деле

Демонстрирует профессионализм эксперта

Позволяет показать окружение или ценности эксперта

Показывает человеческие стороны эксперта

Показывает ценность и значимость эксперта

# 37. Цифры Вашего проекта

Демонстрирует профессионализм  
эксперта

Затрагивает логический уровень влияния

Показывает значимость работы

## **38. Работа с негативом или внутренним возражением клиента**

Можно, как вариант, показать на примере клиента, у которого было негативное мнение или возражение. И он полностью поменял свое мнение после работы с Вами.

Позволяет отработать невысказанное возражение или сомнение клиента

## 39. Продающий пост/ пост приглашение

- Лаконично показывает предложение эксперта, отмечает пользу для клиента и дает инструкции, как это получить
- Дает клиенту повод обратиться к эксперту
- Показывает/напоминает пути, по которым можно связаться с экспертом
- Показывает целевые запросы, с которыми эксперт работает

## 40. Пост - анонс

Лаконично показывает предложение эксперта, отмечает пользу для клиента и дает инструкции, как это получить

Дает клиенту повод обратиться к эксперту

Показывает/напоминает пути, по которым можно связаться с экспертом

Показывает целевые запросы, с которыми эксперт работает

# 41. Праздники и инфоповоды

09.10 – День возвращения долгов

10.10 – День психического здоровья

15.10 – День эгоиста

16.10 – День шефа

19.10 – День упущенных возможностей

25.10 – День автомобилиста. День загадок

30.10 – День тренера

31.10 - Хеллоуин

## 42. Провокационный вопрос

Вызывает эмоции. Включение

Втягивает клиентов в беседу или спор

Запоминается. Выделяется.

Позволяет проявить ценности клиентов.

Высказаться.

! Может и оттолкнуть. Ходьба по краю.

Важно не обидеть клиента!

## 43. Флешмоб

Запоминается. Выделяется.

Позволяет клиентам проявиться

Усиливает доверие и эффект толпы

! В неудачном варианте может оттолкнуть!

Привлекайте коллег и друзей, чтобы  
раскачать атмосферу

## **44. Списки, перечни (полезные книги, фильмы, сайты и проч.)**

Дают полезную информацию

Показывают профессионализм эксперта  
и/или человеческие качества

Позволяют клиенту сравнить свой опыт с  
восприятием опыта эксперта

## **45. Мысли и инсайты от книги, фильма, события из жизни**

Показывают профессионализм эксперта  
и/или человеческие качества

Увеличивают равенство ролей

Показывают ценности эксперта

# 46. Просьба о мнении или совете

Увеличивают равенство ролей

Отражают человеческие особенности эксперта

Показывают ценности эксперта

Позволяют проявиться клиенту и дать ему инициативу

Позволяют настроить диалог между экспертом и клиентом

# 47. Мелочи в Вашей работе (есть ли они и на что действительно важно обратить внимание)

Демонстрирует профессионализм и/или  
человечность эксперта

Открывает ценности эксперта

Повышает доверие клиента

# **48. Как результаты работы с Вами повлияли на другие сферы жизни клиента**

Показывает результат, которого может  
добиться клиента

Усиливает желание обратиться к эксперту

Увеличивает ценность продукта

Усиливает эффект толпы

# 49. Почему Вы любите свое дело

Показывает ценности эксперта

Демонстрирует профессионализм эксперта

Демонстрирует человечность эксперта

Позволяют клиенту почувствовать, подходит ли ему такой эксперт

# **50. Кто оказал или оказывает на Вас наибольшее позитивное влияние и кому Вы благодарны**

Показывает человечность эксперта

Демонстрирует ценности эксперта

Показывает направление развития

эксперта и его окружение. Может

повышать его статус за счет общения с

людьми-брендами

# 2 недели активного движения к цели

-  Всех, кто хочет прокачать свое дело и свой аккаунт, приглашаю на 2-е недели движения к целям
-  Ежедневно 15-30 минут на выполнения заданий, которые продвинут Вас к цели + посты или сторис
-  Каждое утро задания в закрытой группе ВКонтакте. Выполняются в любое удобное время в течение дня. Позволяют развивать страницы в любой социальной сети.

# 2 недели активного движения к

## цели

### Ежедневная работа в 2-х

### направлениях:

Заявление о себе в  
контенте

- Прокачаете Ваши социальные сети
- Покажете Вашу экспертность Вашим подписчикам

Заявление о себе в  
действиях

- Совершите активные действия в реальной жизни
- Проработаете волнение по поводу оценки и отказов

# 2 недели активного движения к

## ЦЕЛИ

1 неделя	2 неделя
<b>ДЕНЬ О СЕБЕ</b> Поговорим о смелости проявляться и заявлять о себе. Будет выход из зоны комфорта	<b>ДЕНЬ ОБМЕНА</b> Увидите ценность своего предложения. Позвольте себе то, что хотели, но откладывали
<b>ДЕНЬ ЦЕЛЕЙ И ЖЕЛАНИЙ</b> Разберетесь с мечтами и желаниями. Подберете несколько смелых путей, которые позволят реализовать Ваши цели наиболее быстро.	<b>ДЕНЬ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ОБРАЗА</b> Проживете день в том образе, к которому стремитесь.
<b>ДЕНЬ ЭНЕРГИИ</b> Наполнитесь энергией для свершений и сделаете шаг в жизнь своей мечты	<b>ДЕНЬ КОМАНДНОЙ РАБОТЫ</b> Продвинетесь к цели через командную работу. Получите новые идеи.
<b>ДЕНЬ ДЕНЕГ</b> Откроете дверь деньгам и заработаете.	<b>ДЕНЬ ПРОСЬБ И ПРЕДЛОЖЕНИЙ</b> Сделаете смелое предложение, которое приблизит Вас к цели.
<b>ДЕНЬ ОБЩЕНИЯ</b> Получите новые контакты, начнете общение с той средой, в которой хотите быть	<b>ДЕНЬ УСПЕХА</b> Увидите свои возможности, ресурсы и сильные стороны. Закрепите успех

# Начинаем 12 октября



Теоретические  
знания



Практические  
действия



Закрытая группа с  
общением и  
поддержкой



Ваш вклад 700  
рублей

Для записи на программу  
напиши мне в личном  
сообщении о своем желании  
участвовать:

**WhatsApp 8-962-544-77-37**

**Интересного контента  
и  
доверия клиентов**