

**ПРОДВИЖЕНИЕ ЧЕРЕЗ  
СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ**





START



# ЕСТЬ НЕКИЙ БИЗНЕС



ТОВАРЫ

ПРОДУКТ

УСЛУГИ

## ЕСТЬ НЕКИЙ ЧЕЛОВЕК

Который потенциально мог бы этот продукт  
купить

# ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ (ЦА)

# ДОВЕРИЕ



ПРОДАЖА В  
ИНСТАГРАМ  
ПРОИСХОДИТ ТОГДА  
КОГДА ФОРМИРУЕТСЯ  
ДОВЕРИЕ

**Приходя на аккаунт вы  
должны понять всего  
несколько вещей:**

1. КОМУ ТУТ ПРОДАЮТ

2. ЧТО ПРОДАЮТ

3. ПОЧЕМУ ЧЕЛОВЕК ДОЛЖЕН  
КУПИТЬ ИМЕННО ЗДЕСЬ

4. КАКИЕ ТУТ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ  
(ОТСТРОЙКА ОТ КОНКУРЕНТОВ)

# НЕ НУЖНО ПРОДАВАТЬ КРОЛИКУ СВИНИНУ!



# АНАЛИЗ ЦА:

1. ПОЛ
2. ВОЗРАСТ
3. ГЕОГРАФИЯ
4. СЕМЕЙНЫЙ СТАТУС
5. ПОВОДЫ ПО КОТОРЫМ ПОЛЬЗУЕТСЯ ПРОДУКТОМ
6. ДОХОД
7. КАКАЯ У НЕГО ЦЕННОСТЬ?
8. КАКИЕ СТРАХИ?
9. КАКИЕ МЕЧТЫ?
10. МЕСТО РАБОТЫ
11. ЕСТЬ ИЛИ НЕТ ДЕТИ







2500p



2000p



2000p



1800p



1500p



1500p



1500p



2500p



Название  
страницы

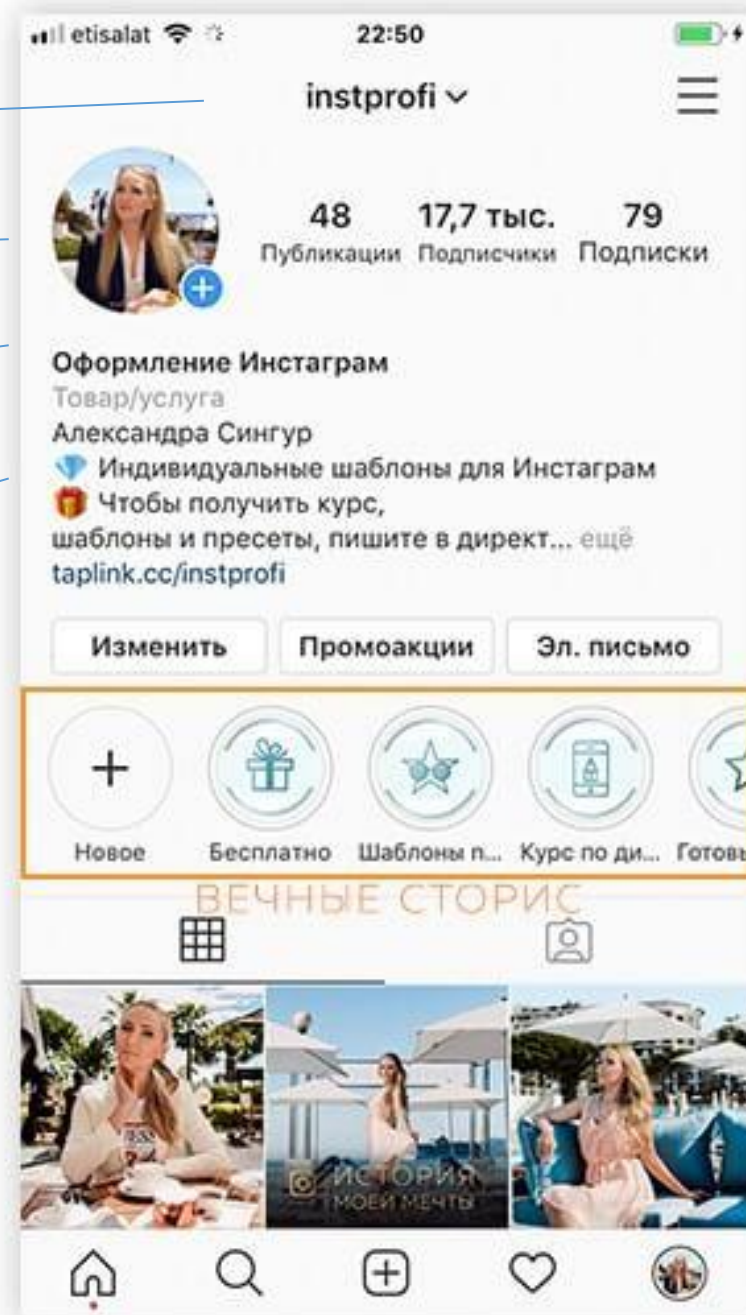
авата

р

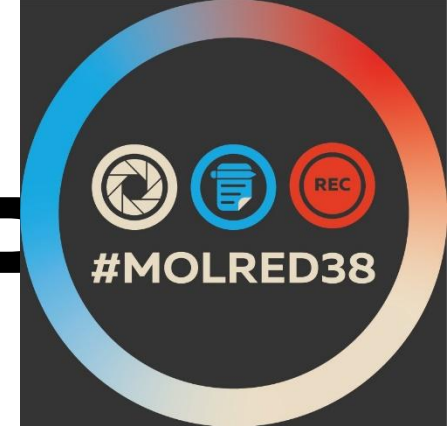
Строка по  
которой  
вас могут найти

Шапка  
профиля  
Актуальное  
(вечные  
сторис)

лент  
а



# НАЗВАНИЕ СТРАНИЦЫ



Максимально ёмкое!!!

Максимально простое в написании!!!

Не вводящее в заблуждение!!!

Если название у заказчика есть, мы его не трогаем!

С изменением имени пропадут все ссылки на него!!!



# АВАТАР

ПОМНИМ ПРО КОНКУРЕНТОВ!!!

ПОМНИМ ПРО НАСМОТРЕННОСТЬ!!!

НЕ ИЗОБРЕТАЙТЕ ВЕЛОСИПЕД, ЗА ВАС УЖЕ ДАВНО  
ВСЕ ПРИДУМАНО!!!

УЗНАВАЕМЫ – ЛОГОТИП

ЭКСПЕРТ – ЛИЦО! (всегда привлекает внимание и  
оттягивает взгляд)

ЕСЛИ МОЖНО ПОКАЗАТЬ УСЛУГУ – ПОКАЖИТЕ!!!





# ШАПКА ПРОФИЛЯ:

Самое важное – отстройка от конкурентов!

(чем вы лучше, чего у вас есть такого, чего нет у других)

**Помните! У нас есть 2,3 секунды внимания человека, нам нужно**

**Максимально их использовать!**

Например: не просто «стоматолог», а «делаю идеальные улыбки» - это отвечает внутреннему запросу человека и отделяет вас от остальных просто стоматологов.



# Стоп-слова, которые мы НЕ ИСПОЛЬЗУЕМ:



▸ Хороший ▸ Качественный ▸ Дорогой ▸  
Дешевый ▸ Самый ▸ Лучший ▸ Красивый ▸  
Доступные цены ▸ Стильный ▸ Любые

Это слова-шаблоны - человеческий  
мозг просто пропускает их мимо  
внимания

# Формула сильного предложения:

**П\*В\*В**

П - позиционирование, В - возражение, В - вы-ориентирование. Позиционирование: для кого, где, как мы работаем

Возражения: сомнения, которые возникают при покупке продукта **!** Не мерьте по себе при поиске возражений! **!** Их не нужно придумывать! Говорим с продавцами, изучаем Директ.

Лайфхак: изучите тематические форумы. На них люди обсуждают то, что для них действительно важно, то, что «болит».

Вы-ориентирование: пишем «вам», «для вас». Адресуем конкретному человеку.



**!** Указываем в шапке целевое действие: пиши, переходи и т.д. **!**

Все говорим через пользу для человека: не «я лучший учитель», а «я вас научу», «вы идеальны», «у вас получится».

# ВИЗУАЛ



Лайфхак! Для ориентированности выбирайте стили дизайна в интерьере! Современные, Классические Этнические





# КОПИРАЙТИНГ

## И ЧЁ?!



- Копирайтинг - это умение продавать на бумаге, умение мотивировать и убеждать словом.
- Здесь важно умение говорить на одном языке со своей целевой аудиторией. Помните, кому вы пишете и зачем. Важно не то, насколько текст красив, а то, подтолкнул он к действию или нет. Какая мысль в вашем тексте, какой реакции вы ждёте от людей: чтоб они перешли по ссылке, посмеялись, сопереживали? Думайте об этом и делайте контент разным по посылу и смыслу.

# ИТОГИ:

1. У нас 2,3 секунды борьбы за внимание!
2. Главное – доверие!
3. Один посыл – одна мысль!
4. Насмотренность!
5. Для кого это все?!
6. Без перегрузов!!!
7. Гуглим, ГОСПОДА!
8. Делимся отзывами, инсайтами))

