

АННА ОСИПОВА

ЧТО ТАКОЕ РАСПАКОВКА ЛИЧНОСТИ

И КАК ЕЁ ИСПОЛЬЗОВАТЬ В
ИНСТАГРАМ БЛОГЕ

- Блогерам
- Бизнесменам
- Коучам
- Психологам
- SMM-менеджерам

_ посвящается

16+

Анна Осипова

Что такое распаковка личности и как её использовать в Инстаграм блоге

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=65465957

SelfPub; 2022

ISBN 978-5-532-92739-1

Аннотация

Личность, которая раскрывается аудитории, никогда не потеряет интерес подписчика. В этой книге подробно описаны шаги распаковки личности, которые помогут вызвать доверие у зрителей и читателей, у клиентов и покупателей.

– Блогеры увидят в ней толковые советы, которые можно сразу применить на практике;

– Предприниматели распознают личность в своём бизнесе;

– Психологи и коучи узнают, как раскрыть своего клиента;

– Интроверты поймут, что могут рассчитывать на публичность и известность;

– SMM-менеджеры научатся делать карту распаковки личности (схема + план).

Автор написал не просто книгу для инстаграмщиков, а пособие для эффективной работы блога.

Содержание

Введение	4
Что такое личность?	7
Пособие для блогера: ошибки в распаковке	10
Любовь к себе как основа блога	13
Обобщение – враг контента	16
Упаковка личности	20
Вкусная начинка в красивой упаковке	23
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Анна Осипова

Что такое распаковка личности и как её использовать в Инстаграм блоге

Введение

Сегодня 2 июня, и я заканчиваю свою книгу «Что такое распаковка личности и как её использовать в Инстаграм блоге». Но предстоит ещё много работы, прежде чем она покажется на всеобщее обозрение. Сейчас перечитаю и сделаю последние правки, отправлю в редакцию на модерацию...

«Аня, стоп», – думаю я.

Чего это я втягиваю вас в свою историю?

Неужели хочу прямо во введении распаковать себя, чтобы вы подписались на меня в Инстаграме? Нет-нет, расслабьтесь, ссылки на мои контакты будут в эпилоге, то есть – в самом конце.

Сначала дам вам много пользы, советов и материалов, которые пригодятся вам в распаковке вашей личности. А мо-

жет, вы хотите улучшить аккаунт для бизнеса? И для вас инфа найдётся, будьте уверены.

Итак, для кого же эта книга?

1. Для новичков, которые собираются стать популярными блогерами.
2. Для бывалых блогеров, которые желают повысить лояльность аудитории, сблизиться с подписчиками и вызвать их доверие.
3. Для smm-менеджеров, которые пока что не ввели в свои услуги распаковку личности, но очень хотят.
4. Для коучей и психологов, которые работают или собираются работать с блогерами и бизнесменами.
5. Для бизнесменов, которые планируют привлечь как можно больше клиентов, развивать онлайн и оффлайн бизнес и, конечно, зарабатывать на этом.
6. Для тех, кто увлекается саморазвитием, ищет себя.
7. Для тех, кто тяжело сходится с людьми, вынужден находить темы для разговора, вызывать интерес и доверие.

Как говорится, легче назвать тех, кому эта книга не подходит.

Если вы открыли её, не спешите дочитывать до конца ради галочки. Возьмите тетрадь и ручку или откройте блокнот в вашем смартфоне, записывайте интересные мысли, которые возникают во время чтения.

Не пренебрегайте желанием отвечать на мои вопросы письменно, иначе можно потерять важную идею. Кто знает,

может быть именно эта идея приведёт вас к высоким охватам и доходам!

Я уверена, что в вашем сознании будут возникать сюжетные линии. Не забудьте подробно описать их, чтобы не потерять нить событий от восторга.

А теперь приглашаю вас на распаковку!

Что такое личность?

На уроках обществознания и психологии вы уже сто раз слышали слово «личность» и даже заучивали определение этого понятия. Согласитесь, что было в школе, то остаётся в школе, да и кому интересно возвращаться к учебникам, если хочется просто вести блог и зарабатывать деньги?

Я не буду использовать заумные фразы и заставлять вас учить определения, а расскажу о распаковке личности своими словами: доступно и понятно. Рассказ будет сопровождаться моим опытом и размышлениями, а также советами и аргументами психологов и коучей, у которых я брала консультации, курсы и марафоны.

Распаковка личности – это:

- понимать желания, мотивы и характер своей целевой аудитории;
- находить точки соприкосновения с подписчиками;
- знать свои сильные и слабые стороны;
- отдавать себе отчёт в том, что нужно старым и новым подписчикам;
- снимать сторис, которые привлекут целевую аудиторию;
- писать увлекательные посты;
- выявлять, какие качества вашей личности способны зарабатывать деньги на блоге;

- получать максимальную отдачу от зрителей и читателей;
- хвастаться самой лояльной аудиторией.

Вы уже видите, как ваш блог растёт, в директ постоянно приходят сообщения и реакции, а от комментариев нет отбоя? Именно распаковка личности помогает блогерам выстроить доверительные отношения с аудиторией. А если вам доверяют, то и покупают тоже у вас.

Невозможно найти путь к сердцу, не понимая, как работает сознание целевой аудитории. Но самое интересное заключается в том, что первый и главный представитель вашей целевой аудитории – это вы сами!

У вас есть посыл, с которым вы хотите обратиться к своим подписчикам. Поэтому главная задача сейчас – обнаружить у себя все качества, которые будут соответствовать личности подписчика.

Сотни и даже тысячи блогеров в социальных сетях пишут хорошо и каждый день снимают десятки сторис. Но слабость блога заключается в отсутствии личности. У меня складывается впечатление, что авторы не понимают реальной цели создания постов и видеороликов. Они не ведут блог *для себя*.

Почему же подписчики должны захотеть посмотреть публикации, оставить комментарии, подписаться и купить? Да, читатель действительно может прочесть какую-то информацию, которая ему полезна в данный момент. Он также впра-

ве покинуть страничку и навсегда о вас забыть.

Качественно вести блог – это ещё и понимать, что подписчик рассчитывает увидеть в ваших постах и сторис. И когда вы начнёте его понимать, станет легче вести блог, а значит – и влиять на лояльность аудитории.

Велкам ту распаковка личности!

Пособие для блогера: ошибки в распаковке

Теперь вы знаете, что такое распаковка личности. Я уверена, мы сошлись во мнении, что распаковка важна для всех блогов. Чтобы узнать о нюансах распаковки личности, предлагаю начать с распространённых ошибок блогеров.

Рассматривать чужие промахи гораздо интереснее и даже приятнее. А также в них можно увидеть свои ошибки, если вы уже пробовали начать свой блог в Инстаграме. Вы получите чек-лист, который поможет избежать в будущем частых ошибок ведения своей страницы.

Решая проблемы распаковки личности или отсутствия таковой вообще, вы быстрее заработаете первый гонорар.

Согласно слухам, каждый современный блогер делает миллионные продажи и продаёт рекламу даже с тысячей подписчиков. Это реально. Но я знаю и тех, кто не может набрать эту тысячу подписчиков и уж тем более продать им что-нибудь. Важно понимать, что не даёт вам прогрессировать в ведении блога.

Думаю, вы не раз заходили на странички по интересующей вас тематике, которые были идеальны по визуалу, шапке профиля, аватарке... Блогер позаботился о первом впечатлении зашедшего. Но вы всё равно не остались с ним, не

нажали заветную кнопку “подписаться”. А почему? Что же оттолкнуло?

Я отвечаю так: “В блоге нет жизни” или “Я никого не увидела”, но реже – “Она мне не понравилась”.

Представьте. Вот вы зашли на страницу, узнали основные темы блога, оценили фотографии и картинки. Это первый этап знакомства. Чтобы узнать человека поближе, вы смотрите сторис и актуальное (хайлайты), читаете последние два-три поста. Это второй этап. Он же решающий.

Найти ошибки бывает сложно, поэтому я подготовила для вас чек-лист, который будет полезен в развитии блога. Вы можете написать свой чек-лист, который будет более подробным и индивидуальным, мои же вопросы общие и подходят многим блогам. Используя чек-лист в своей работе, обязательно включайте в него новые пункты. Вы растёте и меняетесь, а значит – всегда найдётся, что добавить.

1. Вы уверены, что выбрали свою тему для блога?
2. Какие потребности может закрыть ваш блог?
3. Чем вы отличаетесь от других блогеров?
4. Интересно ли вам смотреть свои сторис и читать посты?
5. Почему гость странички должен на вас подписаться?
6. Насколько искренне вы ведёте блог?
7. Захотели бы вы подружиться с таким блогером?
8. Спросите ли вы совета у такого блогера?
9. Насколько понятным и лёгким языком вы пишете и говорите?

10. Можете ли вы убедить гостя купить у вас что-то, не заставляя его?

11. О чём рассказывает блок актуальных сторис? Раскрывает ли он вас как личность?

Новичкам гораздо сложнее ответить на эти вопросы, особенно если вы ещё не пробовали как следует вести блог, не понимаете свою позицию и значимость для подписчиков.

“Стареньким” блогерам я советую внимательно посмотреть свои последние истории и посты, дотошно изучить актуальное, провести опросы среди друзей и родственников. Что бы они хотели дополнить о вас, а с чем они не согласны?

Да, заниматься этим в сотый раз нет никакого желания, но кто сделает это лучше вас?

Соглашусь и с теми, кто считает свой блог идеальным. Но каждый – даже самый преуспевающий блогер и бизнесмен – знает, что ему *есть куда расти*. Только от вас зависит, будет ли процветать ваша страничка и стоит ли каждый раз открывать чек-лист со злополучными вопросами и анализировать сторис и посты.

Новичкам советую как можно скорее распаковать свою личность. Не бойтесь ошибаться, ведь не ошибается только тот, кто ничего не делает.

Любовь к себе как основа блога

Любой блог начинается с любви к себе. В свою очередь вы можете показать мне личные страницы блогеров, которые открыто говорят о ненависти к своему телу, о непринятии своей работы/мужа/семьи и так далее, список можно продолжать бесконечно.

На что я отвечу, что это сильнейшее желание заявить о себе, о своих переживаниях и чувствах. Высказанные в сторис и постах эмоции отражают человека, который любит себя настолько, что может показать свою жизнь десяткам, сотням, тысячам и даже миллионам людей! Да, он может быть чем-то недоволен в себе и своей жизни – и это лишь признание слабых сторон, а также мотивация менять направление движения!

Если вы уже ведёте блог или собираетесь создать свою страницу в Инстаграме, подумайте: любите ли вы себя? При этом отбросьте все недовольства отдельными сферами жизни или внешностью, а просто посмотрите на себя даже немного эгоистично.

Уверена, что ответ будет положительным.

Теперь подумайте над ещё одним вопросом: любите ли вы своих подписчиков (настоящих и будущих)?

Блогеры умеют рассказывать о себе, но редко обращают внимание на тех, кто их смотрит и читает.

● Мы хотим показать свою экспертность и профессионализм. “Да я и сам умею хвастаться похлеще вашего,” – скажет зритель.

● Мы хотим расхвалить свой товар или услугу. “Да все вы одинаковы! Лишь бы пропихнуть!”

● Мы хотим безупречности, а по ту сторону экрана кто-то сидит и плюётся на наши сторис.

Когда человек видит ваш блог или рекламу, у него возникает резонный вопрос: “Зачем мне эта подписка?”. У него в запасе уже 100-300 блогеров, которые каждый день вещают о своей жизни/товарах/услугах. Зачем ему ещё один такой же?

Подписчики стали на вес золота. Это своеобразный капитал, который помогает разбогатеть и получить известность. Чтобы заработать лояльность аудитории, надо постараться.

Красивая картинка с надписью “доброе утро!” уже не привлекает избалованных зрителей. Бездушные фотографии достопримечательностей уже не вызывают бурной реакции. Это время прошло.

Сейчас людям важно найти в блогере друга. Даже бизнес-страницы уже ведутся в дружеском ключе.

Подумайте сами, кто может повлиять на ваше мнение о себе? Кому вы доверите свои сокровенные тайны? Где искать совета? Кто подскажет, куда лучше сходить и что купить? Кому пожаловаться на мужа/детей/работу?

Да, именно другу. Он является палочкой-выручалочкой. Поэтому при ведении блога думайте о своей аудитории.

как о близком человеке. Насколько крепка ваша дружба?

Подготавливая следующие сторис и посты думайте о подписчике. Не лгите. Не пытайтесь фигурировать сладкими словечками, будьте собой. В конце концов, перед вами друзья, а не строгие начальники.

В таком ведении блога нет ничего особенного? Верно. Но именно такой блог работает эффективно, приносит стабильный доход и увеличивает число подписчиков.

1. Проблематика блога – думаем о том, что заботит наших подписчиков.

2. Понимание и уважение – принимаем мнения читателей.

3. Не обманываем – будете ли вы лгать своему другу? Нет. Тогда не лгите и своей аудитории.

Эта книга научит вас открываться зрителям так, что они сами захотят подписаться и будут с удовольствием смотреть ваш блог и покупать ваши продукты. Здесь собраны советы коучей и психологов, которые помогут вам распаковать свою личность и стать любимым блогером.

Обобщение – враг контента

Предположим, вы выбрали тему спорта для сегодняшних сторис. Это направление привлекательно для подписчиков разных полов и возрастов, поэтому проблем быть не должно. Но какую подачу вы выберете?

Каждый день я вижу массу блогеров, которые берут большую тему и говорят общими фразами. Например:

- это полезно
- надо заниматься каждый день
- важно соблюдать технику безопасности
- картинки с упражнениями:
 - на пресс
 - на ягодицы
 - на ноги
 - на грудь, спину
 - на руки

На этом истории заканчиваются, всем спокойной ночи.

Признаемся честно, что смотреть эту “котовасию” нет никаких сил. Где же здесь раскрытие личности? Это даже экспертностью сложно назвать.

Обобщение – враг контента! Не вздумайте повторять такие ошибки.

- Конкретизируйте.
- Покажите всё на своём примере.

- Наполните контент вашей проблемой и событиями.

- Добавьте действий и эмоций.

Будете ли вы рассказывать своему другу о любви к спорту в обобщённом ключе? Хм, очень сомневаюсь.

Скорее всего разговор будет выглядеть примерно так...

«Представляешь, недавно заметила, что на ногах появился целлюлит. Никогда не думала, что это произойдёт со мной в 25 лет! На ум сразу пришла мысль заняться спортом, чтобы укрепить мышцы, иметь упругое тело и аппетитные формы, а не это обвисшее желе...

Да, заниматься спортом нужно в своё удовольствие, иначе результата не будет. Короче, я выбрала направлений, которыми могу заниматься регулярно и не заброшу в первый же день:

- бег

- фитнес

- растяжка

- танцы

Как ты думаешь, что лучше всего подходит и для мышц, и от целлюлита, и для хорошего настроения? Думаешь, танцы?

Спасибо за твой совет, я так и поступлю! Сначала схожу на урок танцев...

Теперь другой вопрос: какое направление мне больше подойдёт? В городе всего в нескольких местах есть школы танцев для взрослых.

Бразильские? Точно не моё! Хочется чего-то более жен-

ственного и энергетически сильного.

Танец живота? Тоже отпадает. Во-первых, парню не нравится, а во-вторых, преподаватель какая-то строгая и стервозная на вид.

Дэнсхолл? А вот это уже интересно! Кстати, что это вообще?))) Вот, в википедии нашла: «Современный танец, который включает несколько стилей и местами откровенные движения». Ого... любопытно! И энергично, и весело...

А ты что-нибудь слышала про дэнсхолл? Срочно делись инфой!

Так, всё. Не буду откладывать на потом, иначе опять никуда не пойду, передумая...

Звоню... “Здравствуйте! Можно записаться на урок по дэнсхоллу? Да, мне подходит. Спасибо!”

Урааа! Первое занятие уже в это воскресенье! Спасибо за помощь, что бы я без тебя делала. После первой тренировки обязательно расскажу, как всё прошло».

Согласитесь, это больше похоже на разговор с подругой? Так почему бы не пообщаться с аудиторией таким же образом?

Я не говорю, что всё надо выложить за два часа и думать над новой темой. История может длиться весь день, несколько дней, неделю – всё зависит от вас.

Второй вариант подачи сторис не только более живой, но и насыщен информацией. Здесь мы видим сюжетную ли-

нию: проблематика, завязка, кульминация и логичное решение вопроса.

Целевая аудитория распознала себя в этой проблеме, получила несколько вариантов её решения и даже пользу о трёх видах танцев в городе, один из которых – дэнсхолл.

Кроме того, я обсудила с подписчиками, какой вид спорта оптимален по запросам, а не сама приняла решения. Аудитория знает: если я прошу совета, я ему последую (за редким исключением). Подписчики активно кликали на один из вариантов ответа. А потом многие написали в директ, что знают или не знают о дэнсхолле. Когда же я записалась при них и сказала, что иду на тренировку в воскресенье, мне стали писать в директ: “во сколько? что сказали брать с собой? есть ли противопоказания к этому виду танца?” и так далее.

Узкая тема помогла раскрыть проблему полностью, завоевать доверие зрителей, расширить их кругозор и почувствовать себя причастными к моей жизни! Разве это не круто?

Показывая эмоции, действия и подробности, вы завоёвываете сердца своих зрителей. Не бойтесь быть собой.

Упаковка личности

Прежде чем распаковать личность, надо её упаковать.

Если ваша жизнь не насыщена событиями и переживаниями, вам будет сложнее привлечь аудиторию. Вспомните сериалы: что ни день, то какие-то происшествия.

В современных сериалах мы видим одну большую сюжетную линию. Например, в сериале “Менталист” главный герой Патрик Джейн ищет убийцу своей семьи. Но каждую серию нам показывают и другие преступления, которые раскрывает Патрик. Мы узнаём характер героя, его привычки, сильные и слабые стороны, знакомимся с детективами, которые работают вместе с ним. То есть Патрик раскрывается нам как личность со своим образом жизни.

Что же упаковали авторы и сценаристы в Патрика Джейна?

- хитрость
- беззаботность
- доброту
- привлекательность
- интерес к жизни
- самоуверенность
- целеустремлённость
- наглость
- хорошее чувство юмора

- критическое мышление
- наблюдательность
- верность
- обаяние
- мстительность
- нежелание подчиняться
- любовь к костюмам, дорогой обуви, красивым вещам

Этот список можно продолжать ещё очень долго. Но даже сейчас заметно, что у героя есть сильные и слабые стороны, хорошие и плохие качества. В целом он очень привлекателен для нас, даже когда делает что-то не так или ошибается, когда поступает глупо и кого-то подставляет.

Зритель влюбляется в его богатую личность.

А теперь представьте, что вы тоже герой сериала, вас придумали. Составьте список качеств, которыми вас наделили сценаристы. Не пишите о себе только хорошее. Исключительно положительные герои никому не интересны. Отрицательные черты характера невероятно важны в упаковке личности.

Если не верите, вспомните фильмы, в которых главную роль играет мошенник или киллер. Он вызывает симпатию и доверие, мы переживаем за него, как за себя.

Свой список «сценариста» можно расширить помешанностью на каких-либо вещах. А может, вам как герою что-то очень противно?

У меня бы получился такой список:

- стеснительность
- амбициозность
- зависть
- целеустремлённость
- любопытство
- наивность
- непунктуальность
- непостоянство
- любовь к путешествиям
- смешливость
- забота
- доброта
- щедрость
- расточительство и т.д.

Если вы заметили, рядом с «хорошей» чертой моего характера можно поставить «плохую». Например, щедрость – это прекрасно, а вот расточительство – это уже проблема. По сути, из красоты легко сделать уродство, есть задаться целью. И наоборот.

Следовательно, на одну маленькую черту характера можно сделать контент не на один день, а вести целую линию годами.

Не пренебрегайте списками. Они помогают создать структуру и сосредоточить внимание. Их нужно расширять, дополнять, редактировать, чтобы герой вашего сериала был интересным. Вы запомнитесь зрителям, вас будут обсуждать.

Вкусная начинка в красивой упаковке

Итак, мы узнали, что упаковать героя характерными чертами важно для сериала жизни. Это фантик, который привлекает взгляд. Затем возникает желание его развернуть, чтобы узнать вкус.

Если копнуть глубже, мы найдём много личного и даже интимного:

- страх
- боль
- стыд
- любовь
- комплексы
- отношения
- секс
- привычки

Поначалу блогер сближается с аудиторией, подписчики видят фантик. Когда доверие возрастает, можно приоткрыть упаковку и показать, что внутри. Следующий этап – дать почувствовать вкус.

Показывать личное может не каждый, но именно это отличает профессионального блогера от любителя.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.