

**Ольга Негашева**



# Гайд

Как создавать сторис, которые ждут

Дизайн обложки  
Наталья Вьюгова

Ольга Негашева

**Гайд. Как создавать  
сторис, которые ждут**

«Автор»

2022

## **Негашева О.**

Гайд. Как создавать сторис, которые ждут / О. Негашева —  
«Автор», 2022

Сторис в социальных сетях – важный инструмент в продвижении. Но о чем снимать сторис? Как вшить в нее драматургию? И из чего она состоит? В гайде мы все рассмотрим по шагам: героев и врагов, разнообразные препятствия и события. Узнаем, зачем нужна цель и как сделать концовку. А еще поговорим об эмоциях, лояльности, экспертности и продажах. Обо всех составляющих, которые сделают ваши сторис именно теми, которые ждут.

© Негашева О., 2022

© Автор, 2022

## Содержание

Драматургия в сторис. Часть 1	6
Драматургия в сторис. Шаг 1	6
ЗАДАНИЕ	6
Драматургия в сторис. Шаг 2	8
ЗАДАНИЕ	8
Драматургия в сторис. Шаг 3	10
ЗАДАНИЕ	10
Драматургия в сторис. Шаг 4	12
ЗАДАНИЕ	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

## **Ольга Негашева**

### **Гайд. Как создавать сторис, которые ждут**

Здравствуйте, меня зовут Ольга Негашева.

Родом я из маленькой деревни Пермского края, что находится в середине России перед Уральскими горами. Еще в детстве у меня появился интерес к продажам и текстам

Сельский Дом культуры и школа, где работали мои родители давали мне возможность реализации любых моих задумок. С юности я была юнкором районной газеты «Светлый путь» и до сих пор иногда там публикуюсь. А любовь к продажам была заложена мне местными ярмарками, на которых мы продавали свои изделия и трассой с сезонной продажей ягод и грибов.

Но больше всего мне нравилось наблюдать за людьми и расширять свой круг знакомств.

И скажу я вам, что самое важное в продажах – это не знание маркетинговых уловок и экономических и аналитических формул, самое важное – это коммуникация. Продажа состоится тогда, когда вы сможете донести ценность своего продукта до другого человека

Учитесь общаться, понимать других людей и доносить до них то, что вам нужно, тогда и будут продажи. А мы поможем вам в этом на страницах данного Гайда.

Ольга Негашева. Маркетолог, коуч, директорка агентства по продвижению, Основатель бизнес-клуба Happy bloggers.

# Драматургия в сторис. Часть 1

## Драматургия в сторис. Шаг 1

Чтобы ваши сторис смотрели и с нетерпением ждали продолжения необходима история. Именно её мы и будем учиться придумывать.

У любой истории, сказки, реалити-шоу есть свои герои. А кто главный герой в вашем блоге? Главный герой блога – это, конечно, Вы!

Второстепенными героями могут быть:

- ваша семья,
- соседи,
- животные,
- коллеги,
- начальство,
- постоянные клиенты.

И, конечно, в любой истории должны быть враги или антагонисты. Против чего или кого будет разворачиваться действие.

Это могут быть конкретные люди или абстрактные явления. Например, одиночество, сексизм, язматери, бюрократия и т.д.

## ЗАДАНИЕ

1. Выбрать второстепенных героев. Спросить у них разрешения обязательно.

Например, в моем блоге часто мелькают:

- мой мужчина;
- моя подруга Ольга;
- лучшая помощница на свете Наташа;
- любимые клиенты.

Перед публикацией информации о ком-либо я спрашиваю разрешения. ВСЕГДА! Ещё я никогда не выставляю в сети фото многих друзей, потому что не все ведут блоги, а некоторые даже не любят фотографироваться. Уважайте желания и нежелания других людей.

2. Выберите врагов. Минимум 5

Например, это может быть зубная боль, с которой вы будете сражаться в течение нескольких недель, пока лечите зубы. Или новый сосед, играющий на фортепиано.

В моём случае долгосрочным врагом являются невежественные, нетактичные люди с большим количеством стереотипов и убеждений в голове. Ну может ещё я немного фемка.

3. Выложите историю в ВКонтакте и отметьте меня @o\_negasheva, через стикер «упоминание».

Расскажите:



о себе,



о своих убеждениях и ценностях,



о людях, которые вас окружают,



о целях, которые вы преследуете.

Не заморачивайтесь сейчас на какое-то красивое оформление. Делайте так, как можете. В первую очередь надо приучить себя публиковать сторис, а потом уже доводить их до совершенства.

Жду ваши увлекательные истории.

Помните, каждый из нас уникален и интересен!

Так пусть другие тоже вас узнают.

## Драматургия в сторис. Шаг 2

Вторая составляющая хорошей истории – ЦЕЛЬ. Цели могут быть глобальные и локальные.

Глобальные или долгосрочные (срок больше месяца):

- миссия блогера;
- беременность и роды;
- постройка дома;
- ремонт;
- отношения;
- подготовка к свадьбе и свадьба;
- прочее.

Локальные или краткосрочные (срок час, сутки, неделя):

- бытовые;
- карьерные;
- семейные;
- индивидуальные;
- прочее.

Рассказ об этих целях идет через сюжетную линию и события. В идеале в ваших сторис должно присутствовать 2-3 сюжетных линии в день, то есть рассказывается о пути к достижению 2-3х целей.

Например, одна сюжетная линия посвящена глобальной цели.

У меня это улучшение мира вокруг себя. Моя личная миссия – делать людей счастливее. Через расширение их кругозора с помощью провокационных постов, через помощь в реализации их потенциала (передача знаний о продвижении и продажах), через поддержку и принятие такими какие они есть.

Вторая сюжетная линия может быть с локальной целью.

Например, поход к стоматологу или общение с соседом, играющим на пианино.

### ЗАДАНИЕ

1. Определить свои глобальные цели. Минимум 3.

2. Подумайте, какие у вас могут быть локальные цели. Напишите минимум 15-20 штук. Список нужен для разминки мозга и в качестве подсказки, если нагрянет творческий кризис и нужен будет сюжет для сторис.

3. Расскажите о своей глобальной цели в своих сторис. Какая она, почему именно она, для чего и т.д.

Не забудьте отметить меня @o\_negasheva

Очень интересно узнать вас поближе.

Помните качественные, классные сторис – это навык! А любому навыку нужна практика.

**ДЕРЗАЙТЕ!**

## Драматургия в сторис. Шаг 3

Сейчас мы поговорим о препятствиях, которые могут возникать у вас на пути к глобальной или локальной цели.

Препятствия могут быть материальные (физические) или моральные.

Материальные:



пробки;



отсутствие финансов или их недостаток;



закрытые двери учреждения;



отсутствие подходящей одежды

Например, ваша цель устроиться на работу в контору, но у вас нет одежды по дресс-коду.

Моральные:



синдром самозванца;



отсутствие поддержки близких людей;



неприятие обществом (этим я постоянно пользуюсь);



страхи, боли, эмоциональные качели и т. д.

Все, что мешает достичь вам поставленной цели и будет препятствием! Всё логично и просто.

### ЗАДАНИЕ

1. Выпишите себе 2-3 препятствия на пути к достижению вашей глобальной цели.

2. Расскажите об одном из этих препятствий в сторис по алгоритму рассказ о цели: что за цель, почему, что я ожидаю на пути достижения, рассказ о препятствии, с чем вы неожиданно или ожидаемо для себя столкнулись, как вы преодолели это препятствие, какие выводы сделали.

С нетерпением жду ваших историй.

Не переживайте. У Вас все получится!

Совет! Одна сторис = одно действие.

1 сторис. Рассказ о цели – сегодня я хочу приготовить сырный суп.

2 сторис. Препятствие – в магазине нет того сыра, который я обычно беру. Что делать? Тут я бы поставила опрос и спросила у подписчиков.

3 сторис. Решение – я решила, что пойду в магазин, который находится дальше от дома, но возьму именно тот сыр, который беру обычно.

4 сторис. Достижение цели – сыр я нашла, суп получился отменный, смотрите какой наваристый.

## Драматургия в сторис. Шаг 4

Многие из вас выполнили задание и построили скелет своей истории. Вы большие молодцы!

До идеальной истории не хватает всего двух компонентов – эмоций и концовки. В этом шаге будем говорить об ЭМОЦИЯХ.

Путь клиента всегда состоит из четырех блоков:

привлечение;

вовлечение;

удержание;

и только потом продажа.

Каждая ваша история (сюжетная линия) – это путь клиента.

Вы привлекаете его какой-то целью, проблемой, задачей. Вовлекаете рассказом о том, как вы этого достигаете и удерживаете за счет эмоциональной связи. Поэтому очень важная часть хорошего ведения блога – это раскрытие наших чувств и эмоций.

### ЗАДАНИЕ

1. Выберите локальную цель на сегодня.
2. Расскажите какое событие произошло для достижения этой цели по алгоритму:

## **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.