

Александра Клименко

СОТНЯ ТЕМ ДЛЯ ТВОЕЙ ЭКСПЕРТНОЙ СТРАНИЦЫ ВКОНТАКТЕ



ГИБКИЙ контент-план для
тех, кто ненавидит планы

Александра Клименко
Сотня тем для твоей
экспертной страницы
ВКонтакте. Гибкий
контент-план для тех,
кто ненавидит планы
Серия «1000 инсайтов»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69582292
SelfPub; 2023

Аннотация

Контент-план на 100 дней, который включает темы для трёх видов постов: посты на охваты, посты на вовлечение и продающие посты. Откуда темы? Я взяла те, что лучше всего сработали в моей копирайтерской практике. А раз сработали у меня, значит сработают и у тебя. К каждой теме я приложила пример своего поста. Написать пост теперь проще, чем почистить зубы.

Содержание

Благодарности	5
Кто я и что это за книга	8
Что значит: «гибкий контент-план»?	11
А если темы кажутся банальными...	13
Я ненавижу планы. Что мне ваш контент-план?	16
Общее напутствие: о чём писать, о чём не писать.	18
Личная страница или сообщество – что лучше?	22
День 1. Пост-знакомство	24
День 2. Правильно – неправильно	27
День 3. Посоветуйте фильм!	33
День 4. Анонимный опрос на простенькую тему	37
День 5. Собственный мем	40
День 6. Ответственность	42
День 7. Самая большая ошибка в ...	46
День 8. Те, кто изменили твою жизнь	49
День 9. Уязвимость (недостаток)	51
День 10. Пять странных фактов о тебе, один ложный	54
День 11. Цитата любимого автора	57
День 12. Профессиональный юмор	59
День 13. Отзыв клиента	63
День 14. Лучшее в тебе	67

День 15. «Повезло!»	69
День 16. История о деньгах	74
День 17. Ответ на невысказанный вопрос	77
День 18. Игра «Замени слово»	80
День 19. Экспертная статья	83
День 20. Пост-закреп о себе	88
День 21. Сравнить несравнимое	92
Конец ознакомительного фрагмента.	94

Александра Клименко Сотня тем для твоей экспертной страницы ВКонтакте. Гибкий контент-план для тех, кто ненавидит планы

Благодарности

Эмоции переполняют...

И я просто не могу не сказать немного тёплых и искренних слов о людях, благодаря которым эта книга появилась на свет, как книга, иначе она бы так и осталась просто списком тем для постов или рассылкой в моей группе.

В первую очередь выражаю своё восхищение и благодарность Евгении Королёвой – во-первых, за поддержку моего творчества, во-вторых, за полезные и практичные подсказки. Евгения подсказала простое и эмоциональное название, а кроме того, одобрила идею оформить эти темы, как книгу. До этих подсказок я бы так и продолжала считать, что те-

мы для постов имеют право на существование только в виде pdf-файла в моей группе.

Также я очень ценю участие и поддержку от Елены Ермаковой, оказанные мне ещё во время написания первой книги. Был непростой период, я болела ковидом и почти забила на идею написать книгу за десять дней или хотя бы собрать её из уже готовых материалов. Но Лена поддержала меня, и я не опустила руки, первая книга на Литресе вышла. А спустя время вышла и вторая. Оптимизм и жизненная стойкость всегда вызывали у меня восхищение.

Начало 2023 года было непростым, и за своё хорошее настроение и спокойствие я просто по-человечески благодарна Екатерине Кирьяк, моему любимому тренеру по йоге и коучу. А также благодарю её за поддержку всех моих начинаний и тренингов, за душевные отзывы о них, за тёплые слова во время занятий. Отдельная благодарность за экстренную поддержку в мае 2023 с помощью десятиминутной аудиозаписи: за эти десять минут Екатерина буквально вернула меня к жизни.

Кроме этих трёх человек, я бы хотела поблагодарить ещё многих своих коллег и учеников, участников марафона Сотня, которые своими вопросами и пожеланиями сделали из Сотни то, что она сейчас собой представляет, а благодаря этому и появились сто тем этого контент-плана. К сожалению, объём книги не позволит перечислить здесь всех. Поэтому просто скажу, что помню и ценю каждого, кто внёс

свой вклад — всех, кто задавал вопросы, отвечал на мои вопросы и вносил предложения. И особенно тех, кто сетовал, что не знает, о чём писать, ведь в результате в Сотне появились эти темы.

Я искренне люблю всех этих людей и желаю им счастья.

А дальше... дальше — то, ради чего мы тут собрались.

Погнали!

Кто я и что это за книга

Привет, друг! Я Александра Клименко – писатель, копирайтер и тренер по копирайтингу.

Копирайтингом занимаюсь с 2013 года, а тренинги по копирайтингу провожу с 2016 года. С июня 2018 года проводила марафон Сотня для экспертов, которые хотят помогать людям с помощью своих знаний, а для этого им необходимо выпускать контент в своём сообществе или на странице регулярно и такой регулярностью привлекать клиентов.

Потом я заметила, что Сотня – самый популярный марафон из всех, которые я проводила. Уже больше пяти лет на него стабильно собирается небольшая группа людей, готовых написать за сто дней, если уж не сто постов, то столько, сколько будет комфортно написать за это время.

Сначала во время марафона мы просто писали 100 постов за 100 дней по своим темам и работали над продвижением личной страницы или группы. Потом ребята загрустили, что не знают, о чём писать, и я расчехлила темы, которые срабатывали у меня в моей копирайтерской практике. Так в Сотне появились темы для постов на каждый день, это был 2020 год. А во время марафона Сотня-17 я поменяла все старые темы на новые и добавила к каждой теме пример собственного поста.

То есть тут, в этой книге, собраны не просто темы вроде

«сегодня пишем о пончиках с кофе», а в каждой главе есть готовый пример, из которого видно, как можно написать об этих пончиках с кофе.

Написать пост по таким темам с примерами проще, чем почистить зубы!

А кроме того, для каждой темы теперь рекомендуется подходящий формат. Это сделано для того, чтобы людям не приходилось думать, какой тип поста сегодня написать – с картинкой, без картинки, постер, статью или клип.

Поскольку создавала я этот контент-план под марафон Сотня-17, который начался 10 мая 2023 года, а закончился 17 августа 2023 года, тут учтены дни недели, соответствующие этому периоду. Каждому дню недели соответствует определенный вид постов.

Выглядит это так: в среду и четверг мы пишем посты на охваты; в пятницу, субботу и воскресенье – посты на вовлечение; в понедельник и вторник – продающие посты.

Поскольку марафон Сотня-17, из которого я взяла эти темы, начинался со среды, то контент-план тут в этой книге начинается со среды (в каждой теме указан день недели), и, соответственно, с постов на охваты.

Но ты можешь начинать его с любого вида постов, и вообще с любой темы. Это участникам Сотни темы приходят каждый день в рассылке, поэтому они не могут увидеть все темы сразу. А ты можешь листать эту книгу вдоль и поперёк, можешь выбирать из неё любую тему, которая нравится, и

писать пост.

В этом преимущество книги – нет привязки к конкретным дням и темам. Зато есть гибкий контент-план, который можно использовать по своему усмотрению.

Что значит: «гибкий контент-план»?

Это значит, что приведённые здесь темы могут использовать как продвинутые эксперты для активной и раскрученной страницы или сообщества, так и эксперты-новички – для запущенной страницы или неактивного сообщества, где давно ничего не публиковалось.

Если ты продвинутый эксперт, часто публикуешь контент в личном профиле или сообществе, тогда открывай эти темы и пиши по ним в хронологическом порядке. Прямо как они идут по порядку, так и пиши: сначала День 1, потом День 2, потом День 3 и так далее.

Если ты эксперт-новичок, и на твоей странице или в сообществе давно ничего не публиковалось, а ты хочешь там что-то продавать, и, как можно быстрее, стоит использовать эти темы по стратегии, подходящей для прокачки запущенной страницы.

Стратегия прокачки запущенной личной страницы или сообщества

1. Хотя бы один месяц стоит писать посты на охваты с целью привлечения новой аудитории. Такие посты в этом контент-плане запланированы на среду и четверг (напоминаю, что в каждой теме указан день недели). Если страница запу-

щенная, друзей мало, и ты решишь месяц работать над привлечением внимания и аудитории на эту страницу, выбирай из контент-плана темы среды и четверга, и пиши месяц по этим темам.

2. Следующий месяц будет правильно вовлекать уже привлечённую аудиторию в действия, общаться с ней. Для этого подойдут посты на вовлечение. Такие посты в этом контент-плане намечены на пятницу, субботу и воскресенье. Выбирай темы этих дней и пиши по ним. Делай это только после того, как поработал со своей страницей или сообществом постами на охваты, как сказано в пункте 1 этой схемы.

3. И только на третий месяц правильно будет начать писать продающие посты. Под эти посты в контент-плане отведены дни, начинающие неделю – понедельник и вторник. Выбирай темы этих дней из контент-плана и пиши продающие посты. На всякий случай: продавать имеет смысл только после того, как проведён цикл вовлечения из пункта 2 этой схемы.

А если темы кажутся банальными...

Да, знаю, такое бывает. Читаешь и думаешь: «как же это банально...» Если уж писать о чём-нибудь, то это должен быть шедевр, а не пост. Это должен быть самый лучший пост в мире, правда?

Нет, я вовсе не смеюсь над такими мыслями. Более того – я с тобой согласна. И я тоже хочу писать самые лучшие в мире посты.

Мы живём в мире, который переполнен контентом. И поэтому плодить контент только ради того, чтобы на странице был контент, в высшей степени неправильно и некрасиво. Если уж писать, то писать что-то стоящее. Удивляющее. Потрясающее человеческие души. Шедевральное!

Возможно, я тебя сейчас удивлю, но написать пост, который берёт за душу, можно вообще на любую тему. Вот прямо так, да: на любую тему. Абсолютно.

Мне очень нравится поговорка: «Красота в глазах смотрящего».

Парефразируя её применительно к постам, можно сказать: «Красота в глазах пишущего».

Первоначальная поговорка означает: то, что кажется прекрасным, одному человеку, другой вполне может счесть без-

образным.

Так и с темами: одни люди пишут мне, что темы глубокие и писать по ним одно удовольствие, а другие сетуют, что банальные и банальнее просто некуда.

То есть разные люди видят в одних и тех же темах абсолютно разное.

Предположим, что последние правы, и некоторые темы действительно отдают банальщиной. Банальное – это то, что знает и применяет уже очень много людей. Но подумай: если так много людей применяют их, то это означает, что темы действительно рабочие!

Я бы не стала включать в этот план неработающие темы.

В случае, если и это тебя не убеждает, то у меня и этот вариант предусмотрен.

Тогда действуй так.

Если тебе надо написать продающий пост и тема продающего поста в понедельник показалась тебе банальной, используй тему вторника! А если тема вторника тоже представляется банальной, переходи к теме следующего понедельника или вторника, только и всего.

То же самое и для постов на охваты. Предложенная на среду тема показалась банальной, или, может ты на неё писал или писала миллион раз? Переходи к теме четверга. А если и эта тема не нравится, переходи к теме следующей среды и четверга.

С постами на вовлечение совершенно идентичный про-

цесс, даже не буду о нём писать.

Это же книга, дружище! Ты можешь листать её вдоль и поперёк. Правда, не знаю, как технически осуществить процесс «листать поперёк», но, думаю, суть тебе ясна.

Единственное, я не знаю, что делать, если тебе все темы не понравятся, покажутся банальными или ещё какими-то.

Ну забей тогда на продвижение и вообще ни о чём не пиши.

Это может означать, что твои отмазки взяли над тобой верх, и не ты управляешь ими, а они тобой.

Даже если ты ненавидишь вообще любые планы, решение найдётся.

Я ненавижу планы. Что мне ваш контент-план?

Понимаю. Сама ненавижу планы.

Более того – где-то глубоко внутри меня сидит желание делать всё вопреки установленным правилам, даже если эти правила – мои собственные.

Когда я пыталась сбросить лишние пять килограмм, самым интересным в соблюдении диет было – нарушать их. А однажды я сделала рубрики для своей группы и пообещала себе и читателям, что буду писать по определённым темам в строго назначенные дни. Меня хватило на неделю с небольшим, а после я снова переключилась на свой способ «в потоке» – писать посты о том, что сегодня вдохновляет.

Но если так, тогда зачем вообще нужны эти темы и контент-планы? Просто пиши о том, что вдохновляет и нравится, и всё.

А темы нужны, дружище, чтобы напомнить о том, что тебя вдохновляет и что тебе нравится! Плюс ещё для того, чтобы всё-таки писать по определённой системе – не только на охваты работать, но ещё и вовлекать, и продавать.

И ты вполне можешь в эту систему вписаться, даже если ты человек с иррациональным мышлением. Как вписываюсь в неё я, человек с иррациональным мышлением и большим

стажем написания постов.

Общее напутствие: о чём писать, о чём не писать.

Об уникальности. Наверное, не открою Америку, если скажу, что контент в нашей любимой соцсети ВК должен быть уникальный. Умная лента не любит стёртый откуда-то контент. Поэтому не даёт такому посту охватов, и он не появляется в рекомендациях.

Это касается как текстов, так и фотографий, а также картинок к постам.

Лучше сделать свежее фото, чем повесить в пост то, что уже использовалось на твоей странице стоицот раз. Если не любишь фоткаться у каждого столба, как та мама блогерша, или просто не любишь, потому что не веришь в свою харизму, сделай хотя бы фото своей руки с новым маникюром или фото цветка на столе. Это уже будет уникальный контент, который что-то о тебе говорит – что у тебя есть маникюр или цветок, например.

Фишечка по фоточке: фото гораздо сильнее цепляет внимание, когда на нём происходит какое-то действие, а не просто ты сидишь, стоишь, лежишь... или твоя рука лежит. Ещё сильнее цепляет, когда действие необычное. Придумай что-нибудь: стань в позу, возьми стаканчик кофе, улыбнись. Или сделай рукой какой-нибудь жест или знак, в случае, если

фоткаешь руку.

Насчёт картинки: лучше сделать собственную картинку с помощью Пауэр Пойнт или любого сервиса в интернете, ну или с помощью приложения подписать собственную фотку, чем скачивать в интернете «подходящую» картинку с готовой надписью. Интернет существует уже больше двадцати лет, за эти годы готовые «подходящие» картинки с надписями примелькались так, что мама не горюй.

Лучше вообще без картинки к посту, чем с заезженной примелькавшейся картинкой. Пусть это станет твоим железным правилом!

Пост без картинки – очень выгодный формат, поскольку в нём видно гораздо больше текста до надписи «Показать ещё», чем в посте с фоткой или картинкой. Пиши клёвые эмоциональные тексты – они пробивают четвёртую стену гораздо сильнее заезженных картинок! Я, как интровертный интроверт, так и делаю в большинстве постов, и никто от этого не умер, наоборот, такие тексты собирают больше охватов.

О чём не писать.

Не стоит плодить посты без содержания:

- «доброе утро»;
- «добрый вечер»;
- «добрый день»;
- «хорошего дня».

Когда-то это было модно, а сейчас раздражает за неимением информации, которую можно из такого поста получить.

Отказаться от таких постов – в высшей степени прекрасно, потому что это забота о людях.

Начинать пост с таких приветствий тоже не нужно. Человек может прочитать приветствие «доброе утро» поздней ночью, и для него эта фраза не будет иметь никакого смысла. Или может прочитать через несколько дней, когда «доброе утро» того самого дня уже не будет актуально.

О чём писать.

Если хочешь формировать доверие людей к тебе, как к специалисту, то пиши посты на такие темы:

- истории клиентов из точки А в точку Б;
- публикуй отзыв – сразу, как прислали;
- пост о том, как ученик понял фишку;
- как ты получил(а) сертификат;
- как ты осознал(а) причины психологических проблем клиента;
- как ты увидел(а) случай на улице и взял(а) из него урок для своей профессии;
- создавай свой графический контент, делай собственные мемы или постеры ВК с любимыми цитатами.

Такие и похожие темы ты найдёшь в этом контент-плане, это просто я тебе накидала коротко, если вдруг у тебя возникнет этот вопрос: о чём же написать?

Какие слова не писать?

Все слова, связанные с продвижением, относятся у умной ленты к группе стоп-слов, за которые она понижает охваты.

Это такие слова, как «лайки», «комментарии» и даже их синонимы вроде «сердечки».

Поэтому стоит маскировать эти слова – набирать гласные буквы на английской раскладке, как это делается обычно с продающими словами вроде «покупайте», «акция», «скидки».

А теперь ещё один важный вопрос решим и полетим по контент-плану!

Личная страница или сообщество – что лучше?

Для новичков, у кого есть основная работа в офлайне, а времени на свой проект почти нет (да и денег тоже) для продвижения подойдёт личная страница. А из того, что со временем на свой проект напряг, да и с ден.средствами тоже, как раз и вытекает главное обстоятельство:

– Личный профиль как раз рассчитан на продвижение без бюджета.

Нет, не то чтобы его специально кто-то для этого придумывал и рассчитывал... А просто по факту большинство моих знакомых (возможно, и твоих тоже) отмечают, что через профиль продвигаться у них получилось проще и не так затратно.

В среднем у них цифры получаются примерно такие:

Личная страница активно продвигается почти год, средняя активность на пост 80 лайков и 600 охватов, вложено 0 рублей.

Группа активно продвигается 2 года, средняя активность на пост 15 лайков, охватов 150, вложено 50 000 рублей.

Другие мои знакомые, столкнулись с тем, что в порыве азарта завели группу, оформили её, стали писать посты, но так как средств на рекламу не было, то всё остановилось.

Так что просто смотри, исходя из своих обстоятельств, что для тебя удобней.

Если бы я была начинающим экспертом, тем, кто только начал продавать свои услуги через интернет, я бы выбрала личную страницу.

То есть моей целью тогда было бы продвигать себя без вложений. Тогда в продвижение себя и своих идей я вкладывала бы только время, а не деньги.

Когда ты станешь более продвинутым экспертом, то сообщество будет необходимо просто для престижности. Да и в нём просто удобней сделать подборки товаров и услуг.

Его стоит выбрать, когда у тебя есть возможность каждый месяц вкладывать от 2000 рублей в рекламу. Это минимум, а вообще – чем больше, тем лучше. Тут уже ты экономишь свое время, но тратишь деньги.

Ну вот, наконец, с теорией всё, а дальше – сплошная практика.

В следующих главах ты найдёшь сто тем для твоей экспертной страницы в ВКонтакте.

Поскольку в марафоне Сотня 100 дней, главы носят название День 1, День 2, День 3 – и так далее, включая главу День 100.

День 1. Пост-знакомство

Среда, пост на охваты

В среду и четверг по контент-плану Сотни мы пишем посты на охваты.

Иногда охваты и вовлечение пересекаются друг с другом, и это хорошо, потому что первое способствует второму, а второе – первому.

С постом-знакомством как раз такой случай. Если ты напишешь что-то оригинальное и эмоциональное, без вопроса или призыва в конце, то получится пост на охваты. А если напишешь о себе и сделаешь в конце призыв, то это будет пост на вовлечение.

А теперь о том, как его написать.

Пост-знакомство не пишется один раз и на всю жизнь.

В твоём сообществе или личном профиле аудитория постоянно меняется – новые люди приходят, старые уходят. Да и ты меняешься, у тебя появляются новые увлечения и, возможно, новые услуги.

Первый раз короткий пост-знакомство пишется, чтобы люди могли с тобой познакомиться, а все последующие разы – чтобы рассказать о том, что у тебя нового.

Его можно публиковать абсолютно в любой момент в своём профиле или сообществе.

Итак, познакомься со своими подписчиками – коротко

расскажи, кто ты, чем занимаешься, что тебя вдохновляет и мотивирует.

На всякий случай: это не тот серьёзный пост, который пишется для закрепа в сообществе или личном профиле, и где ты перечисляешь все свои компетенции, предъявляешь дипломы и сертификаты, а затем рассказываешь, в каких случаях к тебе обращаться.

Такой серьёзный пост для закрепа – это продающий пост. Он тоже есть в этом контент-плане, но будет позже.

Пока тебе нужно просто потренироваться – написать что-то очень коротенькое и оригинальное о себе буквально на пару-тройку абзацев.

Ниже пример моего поста:

«Привет! Я ленивый копирайтер. Ленивый – это значит с расчётом, что если уж взялась писать, то так, чтобы пробрало. Предпочитаю вкладывать большое количество смысла в небольшое количество слов.

У меня есть сообщество, где мы с ребятами развлекаемся в рубрике «Что с текстом не так» и в марафонах загадок по копирайтингу. Заходи развлечься и отгадать загадку».

В этом посте я давала ссылку на своё сообщество. Но, если ты хочешь, чтобы пост собрал как можно больше охватов, ссылку лучше дать в первом комментарии к посту. Просто

самостоятельно напиши этот комментарий и дай в нём ссылку.

Ещё один вариант поста-знакомства:

«Привет! Я писатель, копирайтер и тренер по копирайтингу. В [своём сообществе](#) рассказываю о главном – как сделать текст увлекательнее.

Ведь если читатель не увлечётся, то не дочитает до того самого продающего места, и все продажи пойдут лесом. А ещё я пишу юмористические сказки и притчи. Иногда публикую их в своей группе, а в основном на сайтах самиздата.

Если мы знакомы – ставь лайк или шли стикер. Если не знакомы – тоже что-нибудь кинь в честь знакомства».

Хороший вариант призыва – написать что-то вроде: «А теперь ты напиши о себе! Чем занимаешься и что любишь?» Люди любят рассказывать о себе, у тебя может получиться классное вовлечение.

Итак, вперёд! Напиши пост. Приложи к тексту твоё фото, где хорошо видно лицо.

Вид поста:

- без вопроса или призыва в конце – охваты;
- с вопросом или призывом – охваты + вовлечение.

Формат: текст + фото.

День 2. Правильно – неправильно

Четверг, пост на охваты

Тема о правилах здорово подходит для постов на охваты, потому что затрагивает ценности, близкие людям.

Тут можно описать кодекс своих правил в деятельности, которой занимаешься и продвигаешь. А можно перечислить свои внутренние принципы и правила, по которым живёшь. Или описать одно правило – главное.

А можно написать шуточный пост и порассуждать, что правильно, а что неправильно в твоей сфере.

Ниже мой пример поста на тему сомнительных правил и запретов, которые люди устанавливают сами себе в социальных сетях.

«Ставить ли лайк самому себе?

Заметила, что некоторые мои друзья не ставят лайки на свои посты. Почему-то считается, что ставить лайк себе – это неправильно, некрасиво, неловко, неудобно перед друзьями, вдруг засмеют и ещё много-много всего.

Поэтому глянем тут на самые смешные причины не ставить себе лайк и заодно расскажу, почему правильно и хорошо его СТАВИТЬ.

1. «Ну это же не я должна свои посты оценивать, а те, кто их прочитает – вот пускай они и ставят лайки».

Это похоже на пережиток из времён СССР. Тогда считалось, что сам человек не может себя оценивать, хвалить, любить... ну и хорошо относиться к самому себе и созданному собой он тоже не может. Не имеет права.

Считалось, что оценивать человека должны сослуживцы, начальник, партия, общество и профсоюзная ячейка.

Но это всё равно что отдавать право распоряжаться твоей жизнью, решать, что в ней плохо и что хорошо другим людям и организациям.

Сейчас уже такого нет.

Ответственность за твою жизнь – в твоих руках. Впрочем, как и раньше. Как и всегда была. Поэтому ты имеешь право оценивать собственные посты и ставить лайки, если они тебе нравятся.

2. «Я считаю странным лайкать свои же посты, фото и т.д. Это типа «я такой офигенный, мало лайков и я сам себя лайкну».

А почему бы не лайкнуть свой же пост, даже если лайков мало? Ты поставишь лайк, и это будет уже одна положительная реакция, которую заметит умная лента.

Умной ленте всё равно, кто лайкает пост.

Если ты поставил или поставила лайк на пост, то умная лента показывает пост твоим друзьям.

А если у тебя правило не ставить лайки на свои посты, а только на посты друзей – тогда умная лента покажет отлайканные тобой посты друзей другим твоим друзьям, они бу-

дут продвигаться в ленте.

Твои посты не покажет. И они не будут продвигаться и получать дополнительную аудиторию.

Так что выбери уже, что лучше.

3. «Я не лайкаю свои посты. Логично – если я его написала, значит, он мне нравится, зачем ещё лайк?»

Ой, что-то я сомневаюсь, что прямо все написанные тобой посты тебе реально от души нравятся! А что это за сомнения тогда перед публикацией поста, а?

И что это за сомнения после публикации поста, когда целых 15 минут нет лайков? Пост уже не кажется таким хорошим, и рука тянется к надписи «Удалить».

Однако, когда ставишь себе лайк, все сомнения проходят тут же! Потому что один человек УЖЕ положительно оценил твой пост.

А чтобы тебе ещё легче было ставить лайк себе и не обращать внимания на едкие замечания в голове и мемы в сети, я дарю тебе волшебную лицензию!

Разрешение на самолайкинг.

Повесь эту лицензию в своём аккаунте, на видном месте, где обычно висят сертификаты, и можешь ставить лайки на свои посты спокойно. Если кто-то будет чего-то – покажи им лицензию, и всё!

Чтобы забрать этот вариант лицензии на предъявителя – нажми на картинку и после того, как картинка откроется в

полный размер, нажми правой мышью «Сохранить картинку как...», после чего сохрани на своё устройство».

Лицензию на самолайкинг прилагаю к этой теме, вдруг тебе нужна.

ЛИЦЕНЗИЯ

№AAA-дын от 10 марта 2021 года

На осуществление деятельности по
самолайкингу.

**Предъявитель сего имеет право
ставить лайки самому себе.**

Основание: потому что создаёт
уникальный, полезный и интересный
людям контент.

Дополнительное основание:
комиссией по самолайкингу
установлено, что собственный контент
предъявителю сего нравится.



Председатель
комиссии по самолайкингу

Александра Клитенко

Срок действия лицензии: бессрочно

Проверить подлинность лицензии: <https://vk.com/mechtayideystvuy>

Теперь твоя очередь писать пост о правилах или о том, что правильно и неправильно в твоей сфере.

Вид поста: охваты.

Формат:

- только текст;
- текст+картинка.

День 3. Посоветуйте фильм!

Пятница, пост на вовлечение

В пятницу и в выходные лучше всего писать вовлекающие посты с развлекательным уклоном.

Сегодня расскажи о фильме или сериале, который ты когда-то посмотрел или посмотрела, и он тебе понравился. Подробно изложи, чем именно он тебе приглянулся, что конкретно зацепило – это важно!

Потому что в конце поста ты попросишь людей помочь – посоветовать что-то похожее.

Да, это пост из разряда «просьба о помощи». Просить можно о чём угодно, и дальше по контент-плану мы ещё будем писать похожие посты, но с другими просьбами.

А сегодня надо попросить посоветовать фильм.

Без просьбы помочь и что-то посоветовать, никакого вовлечения не будет, будет просто пост о фильме.

Просьбы и призывы к действию в постах на вовлечение вполне уместны и обоснованы.

Когда люди будут писать свои советы, не забывай отвечать на комментарии, и где уместно, задавать уточняющие вопросы. Так ты сделаешь вовлечение ещё более полным – чем больше людей будет участвовать в общении под постом, тем лучше.

В качестве примера вот тебе мой пост (сильно его сократила, в реальности он был больше):

«Почитала посты о фильмах и тоже решила поделиться недавно просмотренным фильмом.

Это сериал компании Netflix «Ход королевы» о талантливой шахматистке.

Я не очень люблю фильмы о спорте, смотрю их в редких случаях. А тут – прям зацепил сериал, реально. Зацепил тем, что героиня никогда не ноет. Хотя могла бы – поводов море.

В подростковом возрасте её усыновляют. Но приёмный отец уехал, а приёмная мать содержит её на какое-то смешное пособие и покупает вещи на вырост на распродажах.

Выглядит она в них, как пугало... одноклассницы смеются. Она – не ноет.

Приёмная мать в основном занята сама собой. Она заинтересовалась приёмной дочерью, только когда узнала, что на турнирах по шахматам победитель может выиграть денежный приз. Вот тогда приёмная мать Элизабет почувствовала интерес к жизни, стала с ней ездить по турнирам и стала её рекламным агентом.

Но опять же, никто не ноет. Главная героиня принимает мать такой, какая она есть и искренне скорбит после её смерти.

Был, правда, момент, когда она сорвалась, не без этого. Это было перед главной её победой. Страшно бывает всем.

Но общая канва фильма – фильм о человеке, который всё принимает как есть. Не пытается кого-то изменить или к чему-то призвать. А просто продолжает делать своё дело.

И, может, благодаря этому своему свойству и взгляду на мир Бет, в конце концов, добивается вершин успеха в шахматах.

А ещё – я искренне смеялась, как худенькая девочка обыгрывает одного за другим бывалых шахматных гениев.

Эмоции показаны классно: гении сначала относятся к Бет презрительно, не принимают её всерьёз. А потом с выражением ужаса на лице долго сидят и думают, как вырулить партию.

Да, а тогда ведь ещё не принято было женщинам в шахматы играть, это был только мужской вид спорта. Действие в фильме происходит в 60-е годы. Кстати, атмосфера того времени передана идеально: мода, здания, машины – всё соответствует.

Короче, если захочешь посмотреть какой-нибудь душевный и атмосферный сериал – вспомни про «Ход королевы» и смотри.

А теперь у меня к тебе просьба:

– Дружище, мне срочно нужно что-нибудь похожее! Что такого же интересного посоветуешь посмотреть?»

Теперь твой ход (да, как в шахматах) – расскажи о понравившемся фильме и попроси посоветовать похожий.

Вид поста: вовлечение.

Формат:

– текст + картинка (кадр из фильма).

День 4. Анонимный опрос на простенькую тему

Суббота, пост на вовлечение

Почему надо делать анонимные опросы?

Не все люди хотят, чтоб их друзья видели, что они где-то голосуют и что они вообще читают какие-то группы или страницы. Таким опросом ты даёшь им возможность проявить себя на твоей странице, не засветившись.

А ещё есть люди, которые боятся ошибиться – вдруг они неправильно что-то выберут, а их потом осудят... Или не в большинстве окажутся – засмеют. Анонимный опрос даёт возможность человеку спокойно голосовать без страха совершить ошибку или оказаться в меньшинстве.

Итак, сегодня тебе надо сделать анонимный опрос на самую простую тему, а в форме опроса ВК указать пару-тройку вариантов ответа. В крайнем случае пять вариантов. Очень прошу – не усложняй! Выходной всё-таки.

Если делаешь опрос на своей личной странице, выбери любую житейскую тему, интересную людям.

Примеры:

– ты жаворонок или сова?

– ты предпочитаешь ночную или дневную тему ВК?

– ты любишь уборку или нет?

Если решишь сделать в тематическом сообществе, выбери что-то по своей теме, интересное аудитории.

Примеры:

- лучший сервис для планирования дел (в вариантах ответов перечисляешь сервисы);
- лучший сервис или приложение для проверки грамматических ошибок и опечаток (перечисляешь сервисы);
- лучшая нейросеть для создания картинок к постам (перечисляешь...).

Или что-то другое, близкое к теме твоего сообщества.

Вид поста: вовлечение.

Формат:

- текст + форма анонимного опроса ВК.

В качестве примера вот такой опрос (мне действительно было интересно, почему).



Александра Клименко ✓

24 янв в 20:33

...

Почему большинство так любит «ночную» версию мобильного ВК? Красивее выглядит, что ли?

Вот и у меня «ночь». Но я просто случайно там что-то нажала, а теперь не найду, как обратно отжать))

Смотрю, у всех в ВК — белым по чёрному. И у тебя тоже?

У тебя «ночная» или «дневная» версия ВК?

Александра Клименко

Анонимный опрос

«Ночь» · 14

✓ 23.33 %

«День» · 46

76.67 %

Проголосовали 60 человек

День 5. Собственный мем

Воскресенье, пост на вовлечение

Итак, сегодня тебе нужно создать собственный мем.

Посты с мемами – это посты на вовлечение, они вызывают много реакций, лайков и комментариев. А если картинка получится особо удачная, смешная, то и охватов будет немало.

Всё просто.

Идёшь на любой сайт для создания мемов. Для этого набираешь в поисковике фразу «создать мем» и тебе вываливаются на выбор: meme-arsenal.com, risovach.com и что-нибудь ещё.

Чаще всего я пользуюсь первым.

Но тут есть один нюанс.

Проблема не в том, как придумать мем – обычно он придумывается сам на основе уже имеющихся мемов в сети. Сейчас небольшой проблемой и трудностью стало то, как нарисовать изображение, похожее на изображение известного мема.

Раньше к мемам был другой законодательный подход: считалось, что мем – произведение фольклора, права принадлежат народу. Я сама слышала такую точку зрения на одном курсе.

Потом законодательный подход изменился, потому что стало много судов по поводу изображений, на основе кото-

рых делают мемы.

В итоге законодатели пришли к тому, что можно использовать идею мема, а не сам мем. А для этого надо перерисовать картинку, которая стала основой для мема, но так, чтоб она была всё же узнаваемой. И тогда на эту картинку можно добавить свою надпись и публиковать.

Перерисовать картинку сейчас легко можно с помощью нейросети.

С помощью умело подобранных промтов (описаний) ты можешь создать на основе одного изображения совершенно другое, уникальное изображение.

Когда есть идея мема и картинка для него, ты просто идёшь на сервис для создания мемов, загружаешь свою готовую картинку и пишешь на ней смешные мемные слова.

Написать свою надпись можно также и в фотопроцессоре или в других программах. Просто на сайтах для создания мемов тебе не придётся подбирать шрифт – там по умолчанию уже есть шрифт, которым пользователи привыкли писать надписи на мемах.

Итак, дерзай, дружище! У тебя всё получится.

Вид поста: вовлечение, охваты.

Формат: постер (картинка с надписью). Но если будут идеи, то можно и текст поста под классный мем написать.

День 6. Ответственность

Понедельник, продающий пост

В начале недели мы будем писать посты с продающими смыслами.

Не в каждом таком посте надо будет делать продажи. В большинстве постов понедельника-вторника будет продающий смысл в том плане, что они будут продавать твою экспертизность, навыки, уникальность – то есть будут доносить до людей идею, что ты хороший специалист и обратиться следует именно к тебе.

Итак, сегодня напиши историю с продающим смыслом о своей ответственности.

История – это когда пишешь о конкретном случае, который произошёл в конкретное время и с конкретным человеком. То есть абстрактные рассуждения о том, что ответственность важна – это не история.

Напиши о любом случае (или случаях), который подчёркивает твоё ответственное и щепетильное отношение к работе.

Хорошо заходят истории из далёкого прошлого о том, как сформировалось у тебя такое ответственное и щепетильное отношение к работе – что легло в его основу.

У тебя точно такая история есть. А если думаешь, что нет, просто почитай мой пример.

«Пять лет назад со мной произошла история, после которой я поняла: самое важное для человека – свобода выбора. Ну или – отсутствие давления, возможность выбирать.

Начиналось всё просто прекрасно: я вписалась в замечательный курс по прокачиванию бренда путём написания текстов, причём бесплатный, и даже такой, где твой текст могут ещё и разобрать, если вовремя сдашь.

Сдала я свой текстик и стала ждать разбора. И вот в час Х тренер разобрала мой текст в прямом эфире, но... увы, неправильно его прочитала. Ну, понимаешь, есть в русском языке такие слова, которые читаешь с одним ударением – один смысл, читаешь с другим ударением – и смысл совсем другой.

Уже не помню, какое конкретно там было слово, но неправильное его прочтение исказило смысл поста полностью и сделало его даже каким-то глупым... И, выходит, тренер разбирала вовсе не мой текст, а то, что в её прочтении было моим текстом.

А при чём тут свобода выбора?

А притом, что теперь, давая обратную связь людям на тренингах на их тексты, я несколько раз говорю, что моя обратная связь – это всего лишь рекомендации, и что каждый имеет право какие-то из них взять для себя, а какие-то не взять. Или вообще ничего не взять, оставить текст таким, как был.

На самом деле каждый раз я вспоминаю ту историю и ду-

маю – а вдруг я неправильно прочитала слово или неправильно поняла идею текста, и тогда что?.. Человек парил-ся, вложил душу и сердце, заложил в текст один смысл, а я... вдруг я тут увидела совсем другой смысл? Искажённый, неправильный...

Да, дружище, вот такой я странный тренер.

Хоть и дотошный правщик текстов, разбираю каждое слово и каждую чёрточку вплоть до запятой – это ответственность, никуда от неё не деться – но всё равно подчёркиваю, что мои рекомендации можно применить в своём тексте, а можно и не применить. Автор текста сам решает, каким быть его творению.

А сегодня подумала, что давать возможность выбирать – это тоже часть ответственности.

Это значит уважать в людях людей. Творческих личностей, способных действовать не по инструкции. То есть – творить.

Чёт как-то пафосно получилось, ну да ладно».

Как видишь, я не заканчивала пост призывом что-то купить. Но ты можешь предложить в конце, к примеру, свою бесплатную консультацию.

Но если даже ты ничего не предложишь купить в таком посте, то вполне донесёшь до людей идею о своей экспертности и профессиональном подходе к делу.

Вид поста: продажи.

Формат поста:

- только текст;
- текст + фото.

День 7. Самая большая ошибка в ...

Вторник, продающий пост

Под многоточием подразумевается твоя тема или ниша, в которой ты работаешь и оказываешь услуги.

Самая большая ошибка в копирайтинге, самая большая ошибка в личной эффективности, самая большая ошибка в коучинге, самая большая ошибка в построении отношений, самая большая ошибка при постройке дома и т.д.

Подразумевается, что ты, как профессионал в своём деле, эту ошибку не делаешь.

И поэтому вполне спокойно можешь пригласить в конце поста на свою бесплатную/платную консультацию, на свой курс, предложить купить твою методику личной эффективности или твою книгу по построению отношений.

Ниже пример моего поста.

«Самая большая ошибка в копирайтинге – не признавать своих ошибок.

Считать себя непогрешимым и действовать по принципу: «я гений, я всегда прав».

Лет пять назад у меня был такой период. Я считала себя гением копирайтинга лишь потому, что поработала в крутых

интернет-проектах, у инфобизнесменов, имена которых были тогда на слуху. Один из них – Евгений Ходченков, возможно, ты о нём слышал или слышала.

В ту пору мне часто указывали то на отсутствие конкретики в текстах, то на небольшое количество смысла в них. И вот когда однажды мне попеняли на это совсем уж грубо, и когда я всё-таки пошла и разобралась в вопросе, изучив всю возможную литературу про смыслы в словах и пройдя все возможные тренинги, помогающие писать максимально конкретно.... тогда я и ужаснулась тому, как вообще меня взяли в эти знаменитые проекты с таким-то качеством копирайтинга!

Но факт остаётся фактом, каким-то чудесным образом я проработала в этих проектах аж целых три года.

Потом я поняла, что рынок быстро меняется, а вместе с ним меняются требования к текстам.

В 2015 году вышла в свет книга «Пищи, сокращай» Максима Ильяхова и Людмилы Сарычевой и писать со временем все стали сильно проще и понятнее – тренд такой пошёл. Никаких тебе заумных слов, никакой канцелярщины... Простые, понятные и честные тексты. Просто удивительно, как одна книга может изменить целый рынок копирайтинга!

Сейчас тоже многое меняется. Например, появилась тенденция продавать не так агрессивно, а называть себя «самым лучшим» и «номером один на рынке» – это уже просто дурной тон.

И я даже не знаю, какие книги так повлияли на рынок, а какие ещё будут на него влиять.

Одно ясно точно: если не признавать свои ошибки и не учиться на них, вряд ли получится быть достойным профессионалом и идти в ногу со временем».

Теперь твоя очередь рассказывать о самой большой ошибке.

Вид поста: продажи.

Формат поста:

- только текст;
- текст + картинка.

День 8. Те, кто ИЗМЕНИЛИ ТВОЮ ЖИЗНЬ

Среда, пост на охваты

Это пост благодарности наставникам, учителям, родным, клиентам – кому угодно, кто действительно изменил твою жизнь к лучшему.

Очень светлый пост. Наполненный силой воспоминаний и теплом твоего сердца.

Тут нет никакой структуры, просто вылей все свои чувства. А чувства – они ведь имеют право быть нелогичными, да и пост с ними имеет право быть слегка сумбурным.

И у меня для тебя в качестве примера тоже немного сумбурный пост:

«Я одно время думала, что для того, чтоб прийти к кому-то в гости, нужна причина.

Ну, типа ты приходишь, только если надо отнести человеку что-нибудь, или потому, что тебя пригласили.

Но Алина однажды сказала: приходи когда хочешь, просто так, поболтать. Я не сразу поняла, что она имеет в виду, поэтому переспросила: что, серьёзно? можно просто так прийти?

Оказалось, можно. Несколько раз я воспользовалась предложением, и мы неплохо провели время за разговорами и чашкой чая.

Тут надо сказать, что я вообще не любитель ходить в гости, а в последние несколько месяцев у меня тупо нет на это времени. И Алина не пенсионерка, которая вечно сидит дома, хотя возраст пенсионный – она намного старше меня. Тем не менее человек крутится как может, у неё работа и два кредита.

И от этого сама мысль, что два человека, которые по уши в работе и делах, могут выделить время, чтобы просто посидеть за чашкой чая и поболтать, греет меня ещё больше!

Очень ценю этот простой факт. Круто, когда в наше сверх-скоростное время у тебя есть такой друг или подруга.

P.S. Я не могу тут оставить ссылку на аккаунт ВК Алины – она в соцсетях попросту не бывает. И это ещё один повод удивляться, что у нас есть общие темы для разговоров, несмотря на разницу в возрасте и вот это вот всё...»

А теперь твоё время благодарить.

Вид поста: охваты.

Форматы поста:

– только текст;

– текст + фото человека, кому предназначена благодарность.

День 9. Уязвимость (недостаток)

Четверг, пост на охваты

Мне нравится цитата от Оксюморона:

«Потому что герою нетрудно сказать:

“Я с изъянами, я уязвимый”,

И поэтому люди в нём видят себя».

Она о том, что у большинства людей есть свои уязвимости, недостатки.

И если герой, или эксперт в соцсетях (а эксперт, который продаёт что-то в соцсетях – точно герой, и никак иначе) будет демонстрировать людям только свой идеальный образ, то они просто не смогут увидеть в этом образе себя.

Именно поэтому сегодня у нас такая тема – описать свою уязвимость или недостаток.

Если не хочешь делать пост слишком грустным, рекомендую тебе найти в своём недостатке что-то положительное.

Я когда-то именно так и делала, ниже – мой пример поста.

«Формула недостатков.

Пообщались сегодня с одной девушкой, которой я уже давно хотела выразить своё восхищение – пишет классно человек, и ничего тут не попишешь, как говорится. А я такие вещи замечаю, поэтому начинаю сразу хвалить.

Просто здорово, что есть люди, из которых эмоции сами

по себе бьют фонтаном, им даже не надо напрягаться, чтоб написать эмоциональный текст.

Меня же угораздило родиться с математическими формулами внутри, то есть с логическим складом ума, поэтому эмоцию порой трудно выдать в тексте или где-то ещё – например, на публичных выступлениях.

Я, конечно, пыталась этот недостаток исправить – изучала тему эмоций вдоль и поперёк, нарыла кучу классификаций эмоций, сравнила их между собой и обнаружила самую простую.

В итоге создала себе инструмент – такую универсальную формулу эмоций в виде схемы, с помощью которой можно «вычислить» возможные эмоции человека в любой ситуации. И сделать это можно, даже если он о них не говорит или по каким-то причинам скрывает... или вообще не замечает, не признаёт какие-то эмоции.

После этого мне стало гораздо проще писать эмоциональные тексты.

А схему я использую для составления аватаров и изучения разных аудиторий. И ещё – для того, чтобы помогать своим клиентам делать то же самое.

Как видишь, польза и даже выгода от моего недостатка, то есть логического склада ума, состоит в том, что он позволяет увидеть взаимосвязи одних явлений с другими, а потом создать свои формулы. Или схемы.

Вот ты думаешь, что я тут эмоционирую по ходу поста, а

это всё формулы!

Копирайтинг – это логика плюс математика, и всего лишь третья часть – эмоции. А у эмоций тоже есть формула, они же замечательно укладываются в схему.

У одного знакомого как-то увидела в рассылке фразу: «Достоинства – продолжение недостатков. Верно и обратное».

А я думаю, тут чуть по-другому обстоят дела.

Недостаток похож на монету: у него есть две стороны.

И получаешь ли ты энергию от этой монеты или, наоборот, теряешь, зависит от того, какой стороной ты её к себе поворачиваешь».

Теперь твоя очередь писать о недостатках.

Вид поста: охваты.

Форматы поста:

– только текст;

– текст + фото.

День 10. Пять странных фактов о тебе, один ложный

Пятница, вовлекающий пост

На эту тему уже кто только не писал. Но работает она прекрасно – работает на вовлечение аудитории в общение в комментариях.

Да и принцип написания простой – надо всего-то написать пять странных фактов о себе, а один из них замаскировать под реальный, но на самом деле этот факт будет ложный.

Можно замаскировать самым простым способом – описать этот факт, как максимально реалистичный.

А можно замаскировать и посложнее – описать ложный факт максимально нереалистично, но вместе с ним пусть ещё один или два факта будут выглядеть так же нереалистично.

Интересно, догадаешься ли ты, каким способом я воспользовалась в своём посте на эту тему?

Вот пост:

«Подготовила 5 странных фактов о себе, но один из них о полюбившейся мне знаменитости. Уверена, что никто не отгадает, какой – ведь моя реальная жизнь почти такая же, как у той знаменитости.

Решила написать, потому что давно не писала о себе

странных фактов... и не странных фактов не писала тоже. Короче, просто прочитай и офигей.

1. В юности я училась в средней школе Beverly Hills, которая и стала основой для нашумевшего сериала «Беверли-Хиллз 90210». Вообще не помню, по какой причине родители решили меня туда отдать, и как это у них получилось... Но «Беверли-Хиллз» вспоминаю до сих пор!

2. В старших классах я уже почему-то училась в обычной российской школе, где чуть не провалила экзамен по химии... потому что не ходила на подготовительные занятия – просто не хотела. Химию не люблю до сих пор.

3. После техникума я работала по распределению в Орловской области нормировщиком в Районном узле связи. Я была первым нормировщиком на районе, потому что других нормировщиков там просто не было.

4. После института я работала бухгалтером на станции техобслуживания. Именно там я узнала, что корзина и диск сцепления это одно и то же. В копирайтерской карьере это не помогло, зато вполне могу написать роман на автомобильную тему.

5. А сейчас я люблю фотографироваться на фоне шариков и почему-то делаю это всё чаще и чаще. Врачи говорят, что это какая-то необычная фобия – боязнь остаться вдалеке от шариков, особенно в форме сердечек. И это, кстати, вовсе не намёк на какие-то другие сердечки!

Теперь ты видишь, что все факты совершенно звёздные,

так что вряд ли вообще можно понять, какие четыре из них мои, а какой один – знаменитой знаменитости.

Тем более, я надёжно замаскировала этот факт.

Есть, правда, ещё один факт о том, что скоро буду проводить тренинг «Чтение мыслей», на который осталось всего два места... И он точно мой, потому что знаменитость проводить этот тренинг отказалась, как я не уговаривала.

Но об этом как-нибудь в другой раз».

Интересно, удалось опознать тот самый ложный факт?

На всякий случай: есть такой вид юмора – ирония, он подразумевает употребление слов в значении, противоположном прямому.

Я специально нашла факт из жизни Анджелины Джоли о том, что она училась в школе Беверли Хиллз. И специально расположила этот факт первым, чтоб он бросался в глаза. И я специально употребила в конце фразу «надёжно замаскировала этот факт» в значении, противоположном прямому, потому что даже не пыталась его замаскировать.

Теперь твоя очередь рассказывать о своих фактах. С иронией или без иронии – как захочешь!

Вид поста: вовлечение.

Форматы поста:

– текст + твоё фото.

День 11. Цитата любимого автора

Суббота, пост на вовлечение.

Можно одну цитату выложить постером, а можно – несколько цитат постом, тут как ты захочешь.

Формат «пост» хорош тем, что в нём можно ещё и своё мнение высказать об этих цитатах.

Однажды я так и сделала – привела несколько цитат Макса Фрая, ну и высказалась насчёт этого автора. И пост вдруг набрал сразу столько просмотров, сколько никогда не набирали мои посты!

Я тогда увидела ощутимую разницу – когда пост попадает в рекомендации умной ленты, и когда не попадает.

А вот и тот пост:

«Лет 5 назад попалась мне на просторах интернета забавная фраза:

“Себя надо любить и хвалить. Не поручать же такое ответственное дело чужим людям”. Автор – Макс Фрай.

Нашла его, почитала. Обнаружила другие забавные мысли в книгах, подписанных этим именем.

Вот несколько особо понравившихся для примера:

“Иногда следует ошибиться для того, чтобы быть правильно понятым”.

“Всякий опыт сам по себе интересен, но не всякий жизненно необходим”.

“Когда человек перестает что-либо понимать, он на верном пути”.

“Не следует стремиться одержать победу, следует стремиться стать человеком, способным побеждать”.

“Порой только тогда и выясняется, кто тебе по-настоящему дорог, когда понимаешь, что не можешь простить ему то, что легко спустил бы всем остальным”.

Позже я узнала, что под псевдонимом Макс Фрай пишут сразу два автора: Светлана Мартынчик и Игорь Стёпин.

И пишут вовсе не мотивационно-психологическую литературу, а...

Как думаешь, что за жанр?»

Если ты задашь в конце поста вопрос, как я, то у тебя получится пост на вовлечение.

А если не задашь – на охваты.

Ну что, дружище, твоя очередь цитировать!

Вид поста:

- с вопросом – вовлечение;
- без вопроса – охваты.

Формат поста:

- постер;
- текст + картинка;
- только текст.

День 12. Профессиональный юмор

Воскресенье, пост на вовлечение

Эту тему можно подать в виде набора цитат или в виде постера с одной цитатой. А можно устроить игру.

Однажды я так и сделала – устроила в группе игру «Старая пословица на новый лад», где попросила ребят сделать из известных народных пословиц пословицы о копирайтинге.

Если хочешь, и ты такую игру проведи, её можно проводить в любой теме и нише. Например, попроси людей придумать пословицы о вязании или о психологии – ну, смотря в какой теме ты мастер.

А я тут пока приведу итоги своей игры с прикольными афоризмами и моими комментариями к ним. Из этого поста видно, как определялись победители.

«Итоги игры.

Итак, друзья, абсолютной победительницей игры стала Мария Езупова.

Её пословицы набрали больше всего лайков. Да и по количеству очков за пословицу у неё получилось больше всех. Поздравляем!

А ещё я не могу не отметить некоторые юморные варианты пословиц, которые придумал Роберт Ахметов.

Роберт – наш победитель по части юмора и пословиц с

особым смыслом.

Я тут даже свои пояснения написала, о чём эти пословицы. Смысл и самая суть, так сказать.

1. "Копирайтинг в бороду – бес в ребро" – о любви немолодого человека к копирайтингу, которая привела к разрушению давних отношений с работой в офлайне.

2. "Обещанного копирайтинга три года ждут" – о сложных отношениях между фрилансерами и заказчиками.

3. "Рожа копирайтинга просит" – о несимпатичной внешности, описать которую хочется текстом с наивысшим процентом уникальности.

4. "Ни в сказке сказать, ни копирайтингом описать" – о симпатичной внешности, описать которую хочется текстом с наивысшим процентом уникальности (позитивный вариант пословицы про рожу, см. пункт 3).

5. "Берут завидки на чужие копирайтинги" – о главной причине, по которой люди записываются на тренинги по копирайтингу.

Как тебе эти юморные пословицы?

На этой веселенькой ноте завершаю подведение итогов.

Обалденного лета тебе!»

Если не хочешь проводить игру, можно самому такие пословицы сочинить.

Вот тебе как раз такой пример:

«Вдохновившись народным юмором, я насочиняла своих копирайтерских (и не очень) пословиц. Некоторые даже с продолжениями.

Вот что получилось:

1. Век живи – век триггеры учи.

Это о марафоне "Сотня" с контент-планом "100 эмоциональных триггеров".

2. От работы кони дохнут. А копирайтеры – крепнут.

Потому что руку набивают и опыт нарабатывают. И имя. И портфолио. И много чего ещё...

3. Чем бы дитя ни тешилось, лишь бы... интернет был.

Это о копирайтерских развлечениях. Или о копирайтерских детях – тут как посмотреть.

4. Зайца ноги несут. Волка зубы кормят. Лису хвост бережёт. А копирайтера носить, кормить и беречь не надо – он и сам чаю попьёт.

Это о навязчивом желании пить чай, когда надо писать текст.

5. Слово не воробей – вылетит, не поймаешь! Вот ТЗ и требуешь.

Без комментариев. ТЗ – это техзадание, которое даёт копирайтеру заказчик, если кто не знает.

6. Не сваливай с больной головы на копирайтерскую.

Тоже без комментариев.

7. Если тебе плюют в спину – значит, ты идёшь впереди.

А ещё это значит, что ветер сегодня попутный!

Попутного ветра тебе, дорогой копирайтер!

Кстати, напиши, какая пословица или афоризм больше всего понравилась. Или не понравилась.

Шуточные афоризмы – одно из заданий Угорайтинга. Он стартовал вчера и идёт полным ходом! Завтра будут новые посты и новые шутки».

А теперь твоя очередь, креативить, друг!

Вид поста:

– вовлечение.

Формат поста:

– постер;

– текст + картинка;

– только текст.

День 13. Отзыв клиента

Понедельник, продающий пост

Иногда наши клиенты пишут отзывы так, что нам и продавать не надо – публикуешь отзыв, и он продаёт за тебя.

Вот такую штуку я и предлагаю тебе сделать сегодня.

Найди самый большой отзыв, где человек вдумчиво и подробно делится своими впечатлениями от твоего тренинга или от твоей услуги, где он какими-то необычными словами или через историю раскрывает суть полученного результата.

И опубликуй этот отзыв – прямо скопируй и опубликуй текстом, он же большой.

Скриншот тоже можешь приложить.

И в конце после такого отзыва можно и продать что-нибудь. Как я и сделала в этом посте.

«Давно хотела опубликовать этот отзыв.

Он настолько большой, что его лучше процитировать, ибо на скрине будет плохо видно. Но скрин я тоже сделала, так что вот, всё как есть.

“В Первую мировую войну в призывных пунктах США назрела проблема... 90% молодых призывников приходили в армию с гнилыми зубами.

Проблема была настолько серьёзная, что её объявили как угрозу национальной безопасности.

Ситуацию исправил один человек. Он научил американцев чистить зубы 2 раза в день.

В 1940 году подобных проблем не было.

Ситуацию изменил копирайтер. Он применил один приём в рекламе зубной пасты Pepsodent.

Его звали Клод Хопкинс.

До него зубные пасты лежали в аптечках 7% американцев. Он нашёл золотой ключ. В результате миллионы людей занялись профилактикой заболеваний зубов, паста Pepsodent вырвалась в хиты продаж, а Клод Хопкинс обрёл культовый статус.

Каков же секрет?

До него пытались рекламировать зубную пасту? Да конечно.

Все применяли стандартные, шаблонные триггеры: запах изо рта, зубной налёт, белые зубы, красота и т.д.

Все делали одно и то же и получали одни и те же результаты.

Эта история напоминает нынешнюю ситуацию. Все пишут по одним лекалам, заученные, штампованные фразы, формулы. Надави на боль, покажи решение. Создай проблему, покажи светлое будущее, продай свой товар или услугу. Как итог, одни и те же посредственные результаты.

Нет денег? Долги? Не можешь подарить подарки? Стыдно смотреть детям в глаза? Не можешь обеспечить семью? Напишите список всех текущих финансовых проблем... вам

поможет моя суперкрутая и бесплатная консультация!

Нет здоровья? Нет энергии? Болят суставы и спина? Напишите списком все диагнозы и жалобы у человека после пятидесяти... вам поможет курс\товар\тренинг\коучинг\хренота изподвыподверта.

Один предлагает избавиться от одних и тех же проблем. Другой делает то же самое, примерно теми же способами.

Есть в этом что-то древнее человеческое, делать то же самое, что и все.

Или пора узнать секрет Клода Хопкинса. Найти способ показать свой товар или услугу по-другому.

Этому был посвящён новый тренинг «Продажи через вдохновение». 7 заданий, для того чтобы сломать стереотипы, найти свой подход к тексту, уйти от шаблонов Боль-решение. Изменить мышление.

Идём по стопам великих”

Это процитированный отзыв Ивана Кузнецова, он находится здесь в группе в теме с отзывами.

В тренинге «Экстремальные посты» тоже будет что-то подобное – сломать стереотипы, найти свой подход к тексту, уйти от шаблонов.

Если тебе надо, записывайся! Начинаем 15 мая».

Теперь твоя очередь публиковать отзыв и продавать, дружище!

Вид поста:

– продажи.

Формат поста:

– текст + скриншот отзыва.

День 14. Лучшее в тебе

Вторник, продающий пост

Сегодня у нас снова пост с продающими смыслами.

Напиши сегодня о том, почему твоя консультация, тренинг, коучинг, наставничество – самое лучшее из того, что ты можешь дать сейчас.

Ведь это так и есть, правда? Иначе и быть не может.

Может, твой тренинг и не самый лучший на рынке, но он точно лучший из того, что у тебя есть в этот момент времени..

Я тоже когда-то писала такой пост, вот что получилось.

Пусть коротко, зато в самую суть.

«Умный разогрев» и «Сотня» – лучшее, что ты получишь.

Не буду говорить, что это лучший тренинг и марафон на рынке, потому что до сих пор никто не придумал, по каким критериям это определять и в чём измерить лучшесть.

Но с уверенностью могу сказать, что это лучшее, что я могу тебе дать на сегодняшний день.

Я выложились по полной, включила туда максимум полезного, учла форматы – то, что один из них тренинг, и там больше практики и обратной связи, а другой – марафон, где практики меньше, но больше групповой поддержки и тем для постов (кстати, будет много новых тем и сюрприз).

В результате получилось то, что очень мне нравится. Верю, что понравится и тебе.

Я в предвкушении!

С каждым годом я вкладываю всё больше знаний в каждый из тренингов. Тренинги были 2-недельными, а теперь стали 3-недельными. Потому что количество полезного материала и моя отдача сильно возросли.

Боюсь, что в будущем, если я вложу туда ещё немного своих знаний, я уже не смогу продавать свои тренинги по такой цене – цена поднимется.

И это хорошая новость для тебя, дружище!

Потому что сейчас ты можешь приобрести тренинг по цене, которая не менялась в течение двух лет. И получить пользу, которая ощутимо выше того, что было два года назад.

Описания тренингов есть ниже по стене. Ну или [у меня](#) спроси, как записаться».

Теперь твоя очередь рассказывать о самом лучшем тренинге или самой лучшей услуге.

Вид поста:

– продажи.

Формат поста:

– текст + фото;

– только текст.

День 15. «Повезло!»

Среда, пост на охваты

Люди видят твой сегодняшний успех, но не видят, чем тебе пришлось заплатить за него, от чего пришлось отказаться.

Напиши сегодня, чем и от чего.

Покажи, что тебе не просто «повезло», а пришлось много и упорно трудиться, что ты пожертвовал или пожертвовала ради своей нынешней реальности, чем-то действительно ощутимым.

А может, ещё и приличными деньгами пришлось заплатить за приобретённые крутые навыки.

Пост можно написать о любой сфере жизни. Например, ты можешь описать, чем тебе пришлось заплатить за нынешнее семейное благополучие.

Или можно описать, чем пришлось пожертвовать ради мечты в профессиональной сфере.

Последнее предпочтительней для продвижения твоего бренда, как эксперта в своём деле.

Также профессиональный пост больше подойдёт для общества.

Как обычно, показываю свой пост в этой теме:

«В фэнтези есть такой фетиш: для получения крутых плю-

шек требуется жертва. Нужно отдать что-то очень ценное, чтобы получить в своё распоряжение другое что-то, невероятно клёвое.

К примеру, в сериале «Тень и кость» героиня должна была пожертвовать самым дорогим для себя (как оказалось, человеком), чтобы получить умение уничтожить каньон, созданный нехорошим мужиком-антагонистом.

В жизни тоже так... Хотя, может, не всё так прямолинейно.

Сегодня мне торкнуло и поэтому хочу рассказать, чем пожертвовала я, чтобы получить эту жизнь мечты – жизнь инфобизнесмена и фрилансера, причём вполне себе обеспеченного (мне хватает) и занимающегося тем, что нравится.

Вряд ли можно назвать жертвой такие обыденные вещи, как тысячи часов, проведённых за изучением разных курсов, чтобы добиться мастерства в владении текстами. Я до сих пор считаю, что не всеми секретами овладела, я всё ещё учусь. Потраченные на обучение неслабые деньги, на которые можно было купить авто – тоже вполне себе обычное явление.

И даже ночное написание статей по 50 килознаков для двух крупных интернет-проектов мне не представляется такой уж большой жертвой. Скорее, это суровые реалии копирайтера, работающего на большой проект.

Самой большой жертвой для меня стала потеря эмоциональной привязанности к некоторым людям и утрата... как

бы это назвать... эмоционального фона жизни, что ли. До своего фрилансерства-инфобизерства я работала главбухом в средне-большой компании и работу эту в какой-то степени любила, хоть она была и нервная, и напряжённая.

Довольно часто мне приходилось «спасать мир». То есть не весь мир, конечно, а локальный мир в пределах одного предприятия. Я отстаивала интересы компании в общении с налоговыми органами, разными фондами, иногда с судами (письменно) и другими организациями. Всё это было очень увлекательно и потрясающе адреналиново! За пять лет работы незаметно привыкла к такой жизни.

А когда сожгла все мосты – уволилась, оформила предпринимательство... вот тут-то оказалось, что мне очень этого не хватает!

Омайгад, тащить на себе предпринимательство в одиночку – тот ещё унылый и стрессовый квест...

Не всё сразу получалось в инфобизнесе. Иногда обращалась за советами к прежним знакомым, но – там офлайн, а тут онлайн, разница очень большая, помочь трудно. Было даже несколько корявых попыток вернуться в прежнюю жизнь, на прежнюю должность. Нет, не из-за денег, хотя там была оставлена высокооплачиваемая должность. Из-за людей, из-за атмосферы.

Прошло почти десять лет, когда меня, наконец, отпустило. Я поняла, что там, где работала раньше, теперь совершенно другая жизнь и в большинстве другие люди. И даже

прежние люди стали другими – нельзя войти в одну и ту же воду дважды. И это уже совсем не та атмосфера, что была прежде.

А здесь у меня своя жизнь, в которой свои близкие мне люди – мои друзья, мои клиенты, которые тоже друзья – почему-то стало невозможным быть давним клиентом без дружбы. И эта жизнь тоже классная, наполненная эмоциями!

Иногда думаю – а что было бы, если б я не ломанулась в предпринимательство, а осталась на наёмной работе? Взяла бы ипотеку, выплатила потихоньку, уже бы выкупила квартиру в собственность, вместо того, чтоб спустить тонну денег на обучение. Моя жизнь была бы насыщенной адреналином и немного нервной. Но зато стабильной и размеренной.

И всё же нет – не соглашусь вернуть такую жизнь. И не жалею, что именно этим заплатила.

Таких эмоций, как от своего дела, стабильность никогда бы не принесла! Если бы всё осталось, как прежде, я бы извела себя сожалениями, что так и не решилась реализовать себя в том, к чему так неудержимо влекло. Это было бы предательство себя, моральная смерть.

Думаю, что жертвы, которые мы платим, всегда оправданы. Нельзя получить что-то, совсем ничего не отдав, как нельзя совместить две жизни – старую и новую. И чем больше ты заплатишь, тем больше получишь.

И особенно это актуально, когда дело касается исполнения большой Мечты».

Теперь ты расскажи мне, друг, чем пришлось заплатить за свою Мечту.

Вид поста: охваты.

Форматы поста:

- только текст;
- текст + фото.

День 16. История о деньгах

Четверг, пост на охваты

В этой теме есть два вида постов: история о потерянных деньгах и история о деньгах, буквально свалившихся с неба – приятных денежных подарках.

Любые истории о деньгах вызывает сильные эмоции: в первом случае – отрицательные, а во втором – положительные.

Но даже отрицательную историю о потере можно сделать радостной, если завершить её правильными выводами. Любые события чему-то учат или приводят к чему-то хорошему – просто покажи это в конце истории, и всё.

У меня так и произошло. История, начиналась, как потеря денег, а потом привела к положительным урокам и событиям.

Ниже пример моей истории.

«Три года назад я потратилась на курс, где обещали научить зарабатывать в месяц стоимость крыла самолёта, так что через месяцев пять я смогла бы собрать весь самолёт... Но время прошло, самолёта у меня нет. А кредит за эту учёбу выплачивала ещё два с половиной года.

Решила рассказать, потому что более бессмысленной траты денег, чем за тот курс у меня не было за всю интер-

нет-жизнь... длиной в 10 лет. Ну и чтоб тебе не вляпаться случайно.

Уже с самого начала напрягло, что один из тренеров постоянно толкал посты, где рассказывал о своей прошлой нищевской жизни и о том, как он круто поднялся теперь, благодаря самому себе. Для иллюстрации новой жизни выкладывал фотки с берега моря. Этот контраст, наверное, должен был меня впечатлить... Но не впечатлило. Я надеялась, что просто получу свои навыки зарабатывания нужной суммы и уйду.

Не тут-то было! На курс набилась огромная толпа народу: даже кураторов было несколько десятков человек, а участников – сотни. А уроки поразили призывами «написать о своём продукте так, чтобы человек всё бросил и побежал его купить».

Сколько бы я не писала офферов, подзаголовков офферов, и подзаголовков подзаголовков офферов, всё время оказывалось, что я ещё недостаточно поразила человека своими обещаниями. В итоге получилось, что я должна пообещать что-то уж совсем нереальное, но зато крутое – вроде того, что на своих курсах научу зарабатывать стоимость крыла самолёта, то есть то же самое, что пообещали мне тренеры.

Но проблема в том, что я это пообещать не могу, поскольку сама ещё не зарабатываю такие деньги. Вишенкой на торте стала фраза тренеров: «надо давать человеку надежду, даже если он столько не заработает или вы эти обещания вы-

полнить не сможете – но он будет верить!»

После этой фразы я поняла, что или я до крайней степени реалист, или наши пути с этими тренерами явно расходятся. И скорее последнее, чем первое. Через силу доделала все задания, проигнорировав кураторов, и ещё каким-то образом попала в ВИП-чат для выпускников. Поскольку делать мне там было нечего, вышла из чата, за что и была забанена во всех группах этих тренеров.

Вот написала и подумала, что всё-таки не зря я попала на тот курс.

Главное, что уяснила для себя после этого отрицательного опыта – теперь точно знаю, как я делать не буду. Не буду, потому что не хочу давать людям нереалистичные обещания, то есть врать. Так что всё у меня хорошо закончилось в любом случае».

А теперь пиши свою эмоциональную историю о потерянных деньгах или деньгах, упавших с неба.

Вид поста: охваты.

Форматы поста:

- только текст;
- текст + фото.

День 17. Ответ на невысказанный вопрос

Пятница, пост на вовлечение

Есть вопросы, которые люди задают нечасто или вообще не задают, потому что стесняются, не считают нужным или просто забывают их задавать. Тем не менее ответы на них важны.

Ответь сегодня на один из таких неловких вопросов.

Если их накопилось больше одного, можно сделать подборку ответов.

Побуди задавать похожие вопросы, если они есть.

Как обычно, ниже мой пример поста, и сегодня он короткий.

«Так как же понять, о чём сейчас писать? Кругом кризис, непростые времена...

Давно заметила, что в непростые времена всё ненастоящее, наносное теряет свою ценность, и на первый план выходит настоящее, подлинное.

Предполагаю, что что-то старое скоро умрёт, перестанет существовать, и появится новое – то, что актуально для нового времени.

Этот процесс уже давно идёт, просто мы не замечали его,

потому что он шёл слишком медленно.

А теперь всё очень ускори́лось.

У каждого сейчас будет свой ответ на вопрос: «о чём писать?»

Чтобы ответить на этот индивидуальный вопрос, стоит посмотреть, какие форматы твоих услуг стали бесполезны, а в каких, наоборот, люди сейчас нуждаются.

В каких-то отраслях, возможно, не будет отмирания старых форматов, а будет только рост и резкий взлёт. Например, у психологов, коучей и у всех помогающих профессий сейчас будет подъём.

А в других отраслях возможно полное отмирание старого и формирование совершенно нового – того, чего раньше не было.

Я тоже сейчас пытаюсь определить, что в моей деятельности «умерло» или близко к тому, а что, наоборот, назревает.

Думаю отменить некоторые тренинги и марафоны, а на их месте создать новые, более актуальные.

А как сейчас у тебя – в твоей сфере упадок или подъём?»

Пост заканчивается вопросом, потому что в постах на вовлечение допускается и даже вполне уместно делать призывы или задавать вопросы.

Можно спросить, пригодилась ли информация из поста или просто поинтересоваться, как обстоят дела у твоих читателей в пятницу. Да, в принципе, что угодно!

Теперь твоя очередь отвечать на невысказанный вопрос подписчиков.

Вид поста: вовлечение.

Форматы поста:

- только текст;
- текст + фото.

День 18. Игра «Замени слово»

Суббота, пост на вовлечение

Посты на вовлечение – это посты с вопросом к аудитории или опросом (анонимным или открытым), с загадкой, с просьбой о помощи, с предложением игры или конкурса, с анонсом розыгрыша и самим розыгрышем, с какой-то крутой полезностью, которой хочется поделиться.

Самый развлекательный вариант вовлечения – провести игру. Да, прямо так, одним постом. Ну, может, двумя – потому что будет ещё пост с объявлением победителей.

Предложи своим читателям сыграть в игру «замени слово».

Ниже – пример моего реального поста с предложением игры. Прочитай и попробуй написать свой пост.

«Игра офферов

Привет! Сегодня суббота. А завтра воскресенье. Поэтому давай поиграем, тем более, игра очень простая.

Вспомни любой фильм, сериал или мультфильм. И одно слово поменяй в нём на... На то слово которое я сейчас скажу.

Итак, пусть это слово “оффер”.

Вот я тут уже накидала примеров – получились названия очень перспективных фильмов:

- Гарри Поттер и кубок офферов;
- Любовь и офферы;
- Властелин офферов;
- Три метра над уровнем оффера;
- Красавица и оффер (очень занимательный фильм, судя по названию);
- Оффер и чудовище;
- Ирония оффера или С легким паром;
- Джуманджи. Зов оффера.
- Тысяча и один оффер.

Ну и так далее.

Прямо названия мастер-классов каких-нибудь по офферу получаются... Осталось взять и провести.

У кого смешнее получится – тот получит приз. А какой приз, я скажу чуть позже. Приз-сюрприз. А ещё одного победителя выберу из тех, кто накидает больше всего комментов с названиями.

Мстители: война офферов...

Иллюзия оффера...

Винни-пух и offer.

Нет, фсё!

Теперь ты попробуй.

P.S.: Играем весь вечер субботы и всё воскресенье. В крайнем случае можем ещё весь понедельник поиграть».

Важно! Слова, связанные с продвижением, такие, как

«лайки», «комментарии» и даже их синонимы вроде «сердечки», относятся у умной ленты к группе стоп-слов, за которые она понижает охваты.

Поэтому стоит маскировать эти слова – набирать гласные буквы на английской раскладке, как это делается обычно с продающими словами. Я в словах «комментарии» и «сердечки» заменяю обычно только гласные, которые пишутся так же, как русские. То есть: а, о, е. Тогда это не так бросается в глаза.

Итак, вперёд, друг! Кидай на стену коротенький постик про игру и готовься отвечать на огненные комменты.

Вид поста: вовлечение.

Форматы поста:

- только текст;
- текст + фото.

День 19. Экспертная статья

Воскресенье, пост на вовлечение

Пока твои друзья и подписчики играют в игру, самое время сесть и накидать небольшую экспертную статью.

Это несложно. Достаточно чётко знать острые проблемы своей аудитории и задаться целью написать инструкцию, как одну такую проблему решить.

Качественный экспертный контент относится к контенту, который люди часто репостят. А репосты – это один из шести этапов вовлечения, причём один из самых продвинутых уровней, который показывает высокое доверие аудитории к эксперту и его постам.

Так что давай будем потихоньку такое доверие формировать.

А ещё экспертные статьи хороши как инструмент, которым неплохо можно продвинуть себя: отправляешь статью в тематическое сообщество через предложку, и дело в шляпе. Например, я одно время отправляла написанные статьи в копирайтерские группы, чтобы продвинуть себя, как копирайтера.

Кроме того, статьи отлично индексируются поисковыми системами, с них к тебе в сообщество или профиль будут приходить целевые подписчики.

Как всегда, показываю положительный пример – эта ста-

тъя в моём сообществе когда-то вышла в ТОП Яндекса и Гугла по запросу «эмоциональный копирайтинг» и находится там до сих пор.

Статья длинная, так что приведу из неё всего пару разделов.

«Эта статья о том, что такое Эмоциональный копирайтинг, как явление.

А ещё о том, как описывать эмоции, в том числе скрытые эмоции своей аудитории, вызывая у людей отклик и ощущение «это про меня» и делая ненавязчивые естественные продажи.

Статья подойдёт больше для копирайтеров и для экспертов, которые продвигают свои услуги. Но тем, кто просто «забежал на огонёк» тоже будет полезна.

Если никто на рынке не может вызвать у аудитории нужную эмоцию, а вы можете, то это золотая жила.

(с) Даниил Гридин, эксперт по лидогенерации на сложных b2b рынках

Возможно, тебе надоело писать продающие тексты [и вообще любые тексты] впустую, в очередной раз наблюдая отсутствие продаж и вообще какой-то реакции на очередной тексто-шедевр.

Возможно, ты хочешь освоить навык понимания эмоций своей аудитории, чтобы уметь достучаться до людей в любой

момент.

А может, и не хочешь.

Может ты хочешь просто понимать, чего хотят люди без чтения их мыслей по выражению лица.

Или думаешь о том, чтобы разобраться хотя бы в своих эмоциях.

Понимаю тебя, не раз думала о том же.

И пришла к мысли, что не так уж трудно начать воплощать свои мечты и проекты технически. Гораздо труднее зализывать раны после неудач и провалов.

Особенно после неудач, которые случаются вслед за удачами.

Так что такое эмоциональный копирайтинг?

Возможно, эмоциональный копирайтинг – то самое средство, которое сможет помочь тебе и твоим текстам.

Не спеши махать руками и говорить, что копирайтинг больше не работает. Или что-то такое... Конечно, это не панацея.

Но хотя бы узнать о нём стоит.

Под эмоциональным копирайтингом я подразумеваю простые инструменты понимания эмоций людей, позволяющие разложить любую эмоцию, как колоду карт в пасьянсе, в зависимости от ситуации, в которой человек находится.

При этом ты можешь вообще не называть эмоцию её [именем] названием, не сыпать психологическими терминами...

А описать ситуацию. И описать мысли и состояние человека, используя определённые слова.

И всё.

И каждый поймёт, о чём речь. О какой эмоции.

Более того – иногда вовсе не нужно, чтобы название эмоции прозвучало в тексте.

А порой это даже вредно.

Это может плохо повлиять на восприятие текста и тебя, как эксперта, целевой аудиторией.

Сейчас объясню.

Тебе доводилось видеть реакцию человека на вопрос: «Ты обиделся?» или на вопрос «Завидуешь?»

Ответ, который сразу представляется тебе: «Конечно, нет!»

Согласно статистике так отвечают 98% людей.

И это всего два примера по двум эмоциям. Двум важным эмоциям, на которых, возможно, строится мотивация твоей аудитории, и ты мог бы замотивировать людей... Но не можешь говорить об этих эмоциях в лоб. Потому что... потому.

Лучше описывать эти эмоции между строк. Как? Эту и другие задачи решает эмоциональный копирайтинг».

Если захочешь почитать полностью, вся статья тут https://vk.com/@kak_nauchitsa_pisat_teksty-emocionalnyi-kopiraiting

Вид поста: вовлечение.

Формат:

– статья.

День 20. Пост-закреп о себе

Понедельник, продающий пост

Самый главный пост с продающими смыслами, который обязательно должен быть, и в группе, и на твоей личной странице – это пост-закреп о себе и своих услугах.

Примерная схема для написания поста-закрепа о себе:

Шаг 1. Представиться. Кто ты и что делаешь.

Можно в стандартной форме, и раньше я писала именно так: «Меня зовут Александра, я писатель, копирайтер и тренер по копирайтингу».

А можно и в нестандартной форме: «Александра, а чем вы вообще занимаетесь? А то вот так зайдёшь на страницу и с первого взгляда прям вообще не видно...» – это у меня так начинается, а ты свой креатив придумай.

Шаг 2. Рассказать, в чём польза твоей работы или проекта, и когда к тебе обращаются.

Тут я раньше обычно писала, что научу человека писать все виды коммерческих текстов – статьи, посты, письма, продающие истории и сериалы, продающие тексты для лендингов, после чего ему не нужны будут копирайтеры, потому что он сам сможет написать текст так, чтобы он продавал.

Сейчас, поскольку у меня много компетенций, просто пишу, зачем каждая компетенция нужна.

Шаг 3. Перечислить компетенции.

Тут я описываю три главных направления, которыми сейчас занимаюсь и которые мне интересны: копирайтер и тренер по копирайтингу, блогер, писатель.

Шаг 4. Дать призыв к действию.

Тут ты можешь дать любой призыв или даже несколько призывов: пригласить людей в группу или группы, дать ссылку, по которой человек подпишется на рассылку и получит полезный подарок. Или дать ссылку для записи на короткую бесплатную консультацию.

Шаг 5. Ну и что-нибудь простое или юмористическое в конце, располагающее к общению.

Можно дать интересную цитату из профессионального юмора, а можно затронуть общечеловеческие ценности, сказав, что ты работаешь не ради денег, а ради удовольствия или глобальной цели, которая тебя греет (об этом, кстати, в следующей теме будет подробней).

И всё. Посты о себе для закрепа пишутся по-разному, так что импровизируй и будет тебе счастье.

Ниже мой пример поста-закрепа с личной страницы.

«Александра, а чем вы вообще занимаетесь? А то вот так зайдёшь на страницу и с первого взгляда прям вообще не видно... Ну, почти.

Да чем я только не занимаюсь! Но чтоб прийти к какой-то определённости, придётся написать пост для закрепа о себе на своей страничке. Выделю три главных направления, ко-

торами занимаюсь больше всего и которые мне интересны: копирайтер и тренер по копирайтингу, блогер, писатель.

Копирайтер и тренер по копирайтингу. У меня есть своё сообщество [Блог копирайтера Александры Клименко](#). В нём публикую советы о том, как писать тексты, которые притягивают и увлекают. Ты можешь мне не верить, но главное в любом тексте – это его увлекательность.

Ведь если читатель не увлечётся, то он не сможет дочитать до того самого продающего места. Поэтому долг каждого, кто продаёт в интернете хоть что-нибудь – научиться писать увлекательные тексты. И я с удовольствием людям в этом помогаю: провожу интересные тренинги и движухи. Чтобы попасть на один из них, надо нажать сюда <https://vk.cc/clNolh>, там рассылка, а заодно и подарок получишь.

Блогер. Пишу прикольные посты и статьи – у себя на странице и в сообществе. Иногда хочется написать не только о копирайтинге, но о жизни и её проявлениях. Согласись, что жизнь гораздо интересней, чем копирайтинг и какая-то бы то ни было деятельность.

Писатель. Иногда просто постов и статей мне бывает мало. Тогда я пишу короткие рассказы или притчи у себя в сообществе. Порой пишу и длинные рассказы и даже сказки. И публикую их не только у себя в сообществе, но и на сайтах самиздата.

А в этом году я решила написать книгу о приёмах, с помощью которых можно сделать текст увлекательнее, потому

что сколько бы я ни писала о них в сообществе, ребята говорят, что они постоянно забываются. Вот для того, чтобы все приёмы были собраны в одном месте и чтоб они не забывались, я и планирую опубликовать эту книгу. Думаю, ты скоро её увидишь и сможешь воспользоваться.

Практически всех добавляю в друзья. Правда, раз в полгода вычищаю тех, кто непонятно зачем добавился и никак у меня на страничке себя не проявил. Тех, кто добавился, чтобы в личке продавать мне свои млм-проекты и услуги, вычищаю сразу.

Потому что для меня главное не продажи, а общение. И, в конце концов, мы ведь не ради продаж собрались в этой замечательной соцсети Вконтакте, правда?»

Теперь твоя очередь писать пост-закреп о себе, дружище!

Вид поста:

– продажи.

Формат поста:

– текст + скриншот отзыва.

День 21. Сравнить несравнимое

Вторник, продающий пост

С помощью сравнений ты можешь превращать любое жизненное событие, да даже любой предмет, в оригинальную идею для поста.

Да, и ты всегда можешь связать это событие или предмет с темой, которую продвигаешь, с помощью тех же сравнений.

Одно время я писала истории у себя на страничке вот прям буквально о чём хотела – «что вижу, о том пою», примерно так. В конце истории я сравнивала описываемые в ней события со своим копирайтерским тренингом «Адреналин» и приглашала на него людей (тогда у меня был только один тренинг).

Чтобы сравнить вещи, которые кажутся несравнимыми, нужно всего лишь найти между ними что-то общее.

Найти сегодня что-то общее между результатом, который получают люди от твоей услуги и... каким-то предметом, который ты используешь в обиходе.

Ещё вариант: сравни результат от своей услуги с персонажем любимого мультфильма.

Во втором случае получится намного смешнее, чем в первом. Это юмор, дружище! Так строятся шутки.

Да вообще ты можешь взять событие, предмет, явление, кино, игру, историю вообще никаким боком не связанную с

твоей профессиональной темой и написать пост с советами в твоей проф.теме.

Ты всего лишь сравниваешь вещи, которые, как кому-то кажется, нельзя сравнивать, и получаешь оригинальный шуточный пост. Шуточный, да не шуточный – в нём можно легко и ненавязчиво продать свою услугу.

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.