



КУРС “ПРОДВИЖЕНИЕ ИНСТАГРАМ ПО-НОВОМУ”

41 ПОТОК УРОК 8



ЕЛЕНА НИКУЛЬШИНА •

@NIKULSHINA.ELENA

КОНТЕНТ - ПЛАН ДЛЯ МАГАЗИНОВ ОДЕЖДЫ

NEW! «Как показывать продукт в блогах с товарным ассортиментом?»

NEW! Рекомендации по написанию постов для магазина одежды

Инструкция по созданию заголовков

Правила размещения Storis

Пример визуального наполнения аккаунта и Storis

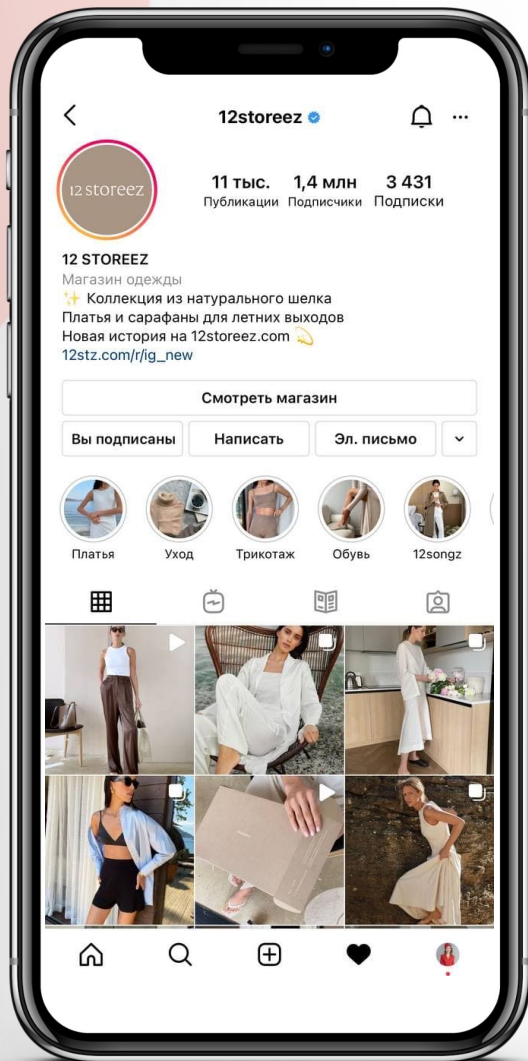
Пример «Продажа» для Storis

NEW! ЦВЕТОВАЯ ПАЛИТРА + ФОНЫ ДЛЯ СТОРИС
ГЕЙМИФИКАЦИЯ ДЛЯ АТЕЛЬЕ ОДЕЖДЫ

РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КОНТЕНТ

Челлендж ПТ. (выходного дня)

Контент-план для интернет-магазина одежды



Контент-план для магазинов с большим товарным ассортиментом
Многие магазины, у которых много позиций в наличии, считают, что надо делать 5 постов в день, чтобы успевать показывать весь ассортимент покупателям. Это немодная и неэффективная стратегия.

Сегодня у магазина есть сотни возможностей строить бизнес в Instagram, используя возможности соцсети для демонстрации продукта, при этом не превращаясь в аккаунт-витрину.

Разберем основные ошибки

1. Магазин с сайтом.

Вообще, самый сильный и правильный вариант, при котором правильная реализация стратегии продвижения должна базироваться на

- трендах
- полезных постах
- отзывах
- продажа 1-2 раза в неделю.

При этом основная демонстрация продукта идет не через посты, а через Сторис.

Как это делает аккаунт магазина одежды

<https://instagram.com/12storeez/>

- яркие Сторис с моделями
- стильная мягкая концептуальная подача
- плавные переходы
- брендированный контент
- ссылки на интернет-магазин
- модная графика
- активная позиция в Сторис (ежедневно 7-12 ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ историй)

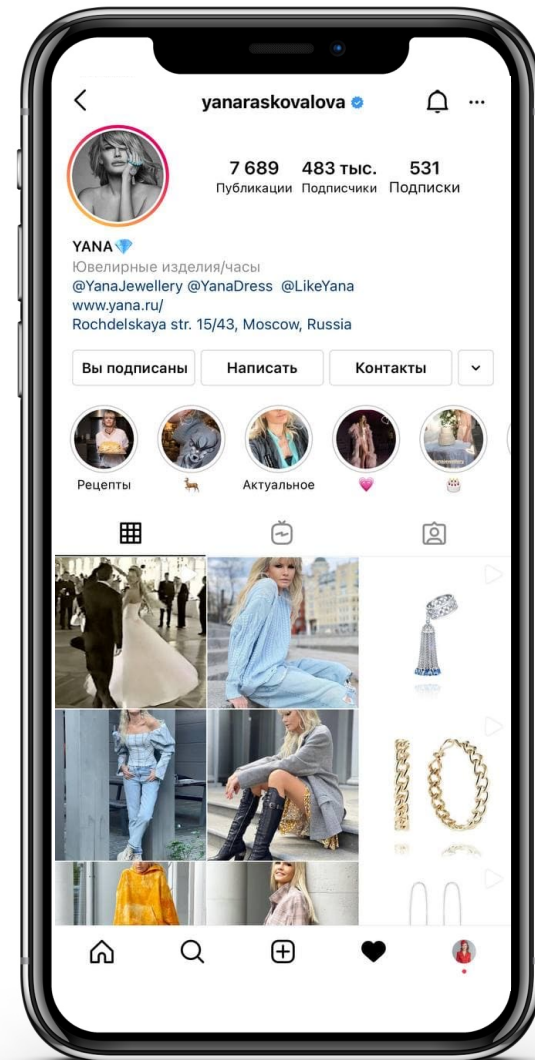
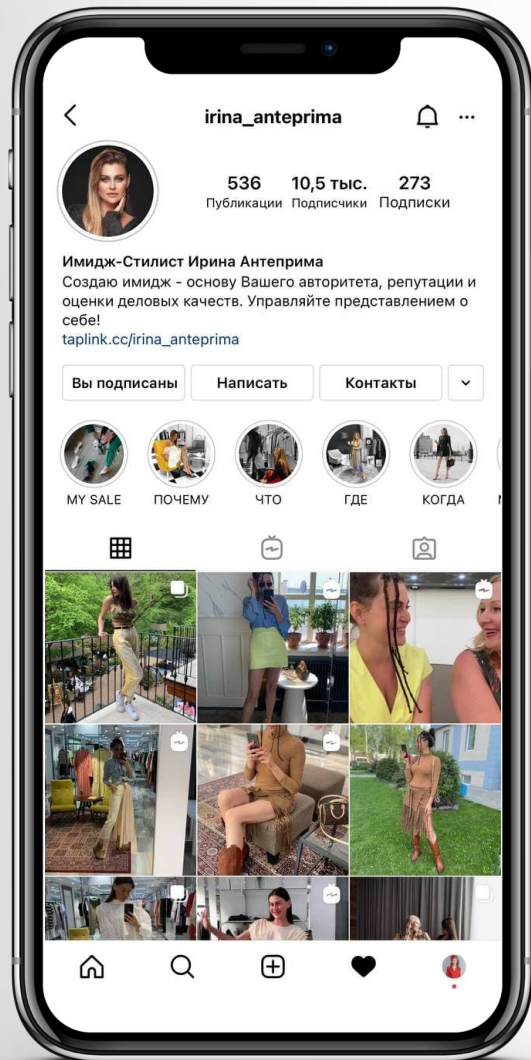
Если нет сайта

2. Официальный магазин офлайн, но нет сайта

В этом случае процесс затрудняется. Стоит поработать над реорганизацией отдела продаж и создании сайта. Создание вашего сайта не входит в задачи курса, но при этом моя - задача помочь вам красиво и креативно продавать в Instagram. Поэтому я все же предлагаю вам идеи решения этой проблемы

- первая возможность, это уход от досконального показа товарного ассортимента в формирование личного бренда. Например, позиционирование владельцев как экспертов в своей отрасли. Пример, перехода от просто магазина к экспертному блогу и продаже через личный бренд

@irina_antepima @yanaraskovalova



ЕСЛИ НЕТ САЙТА



3. Если же нет сайта и возможности позиционировать владельцев как экспертов, то стоит пробовать менять стратегию ведения бизнеса. Инстамагазин в этом случае можно создавать на базе дополнительного аккаунта-витрины, при этом в основном блоге должен быть интересный нишевой тематический контент.

Но

Аккаунт-витрина - это регрессивный вариант и он не подходит для современного актуального бизнеса и использоваться может только в крайнем случае.

Пробуйте иные стратегии.

Работайте над отделом продаж.

Формируйте личный бренд!



ПАМЯТКА - ЧЕК-ЛИСТ

«Как показывать продукт в блогах с товарным ассортиментом?»

Для магазинов, где есть разнообразный ассортимент, например, самый актуальный вопрос, как показать максимум товара, создавая контент по воронке продаж.

Это очень хороший вопрос.

Ведь так часто можно увидеть, как аккаунты с одеждой, обувью, аксессуарами, декором скатываются в позицию блога-витрины.

Это ошибка.

Она идет от полного непонимания продвижения и его механик. Но вопрос остается не решен, т.е. нельзя показывать платья, платья, платья ..., но КАК ТОГДА ИХ ПОКАЗЫВАТЬ?

отвечу подробно

1. Самый банальный и, если честно, устаревший способ, - это дополнительный аккаунт-витрина. Там вы можете публиковать весь ассортимент. Но это не слишком трендовый вариант, я бы сказала, что при нынешнем функционале Instagram можно гораздо круче обыграть подачу.

Как? Рассказываю дальше.

2. Блок в вечных Сторис (Хайлатс)

Ежедневно вы публикуете актуальные посты по системе воронка продаж, совмещаете их с геймификацией в Сторис + добавляете новинки ассортимента. При правильном позиционировании и оформлении у вас получатся

☒ и верные маркетинговые посты и ☒ классные стильные истории. Важно при таком размещении создавать интересную связку пост-история.

Например.

А какие еще платья надевала Мэрилин Монро смотрите у нас в Сторис сегодня. Также мы показываем там свои новинки, которые ну очень подходят под стиль неподражаемой Мэрилин.

Clothing

ПАМЯТКА – ЧЕК-ЛИСТ

«Как показывать продукт в блогах с товарным ассортиментом?»

3. Карусель слайдов



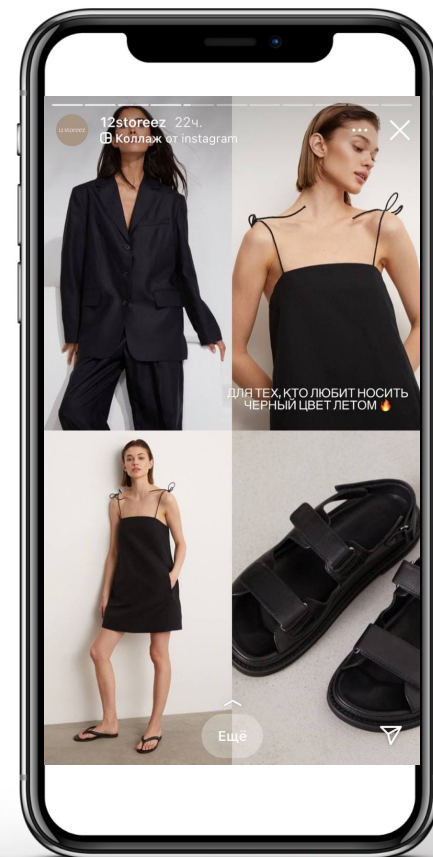
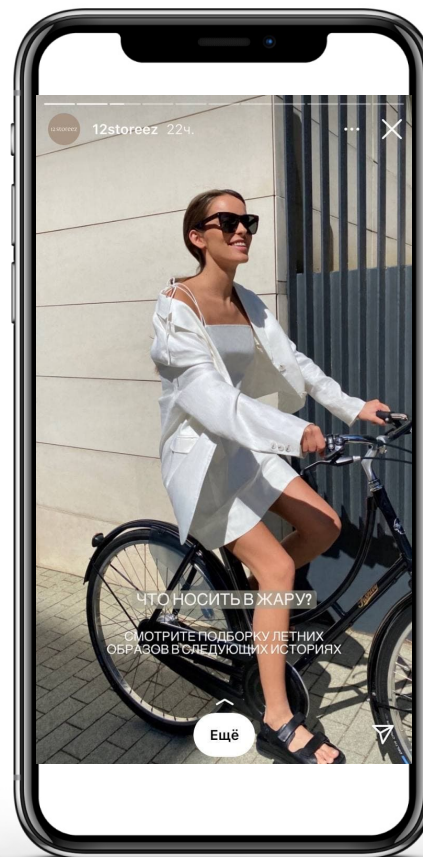
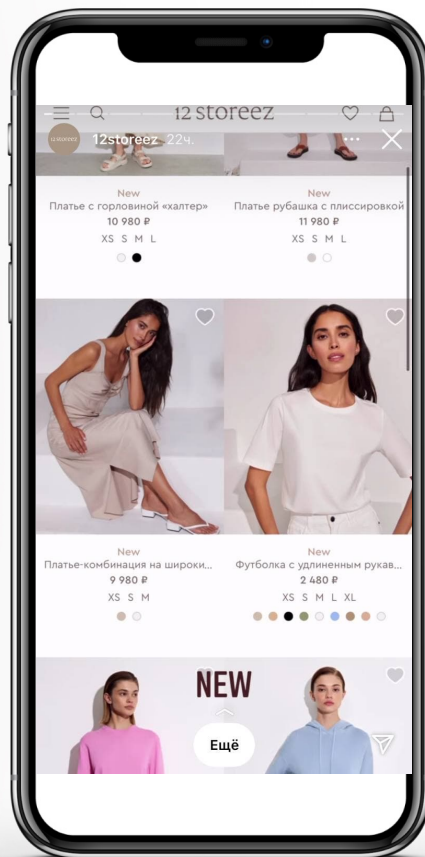
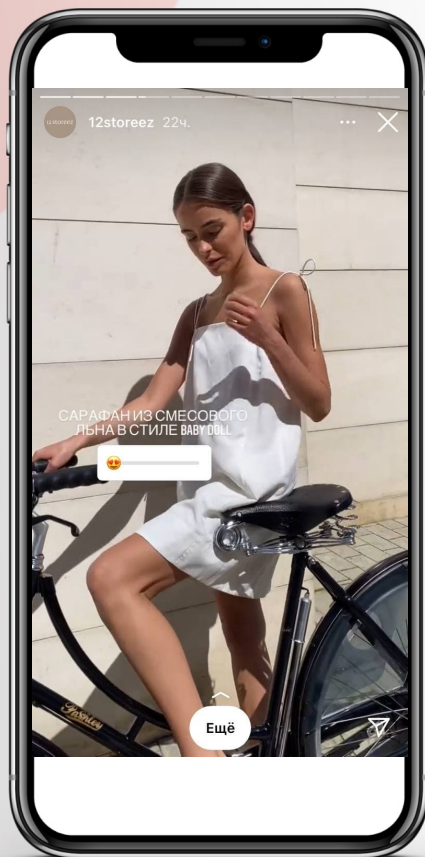
Вы можете вместо одиночных фото подгружать к посту-продаже целую галерею. Например, пишите пост-продажу на головные уборы (свитера, платья) и загружаете в слайдер 10 самых красивых моделей. При этом верхнее фото (заглушка) у вас будет оформлено в стиле графики аккаунта, а остальные в виде каталога, где указана модель, размер и цена.

4. Демонстрация продукта в прямых эфирах с сохранением в IGTV
Посты при этом вы пишете по воронке продаж, но в ленте раз-два в неделю публикуете прямой эфир. Эфир обязательно анонсируете и сохраняете в ленту. Его вы проводите в виде шоу-дефиле или эфира-демонстрации. Конечно, к такому эфиру нужно готовиться и иметь хорошую технику для съемки (смартфон и освещение, фон для съемки), зато вы увидите, как со временем станут популярны у вас эти эфиры и как они будут привлекать новых клиентов



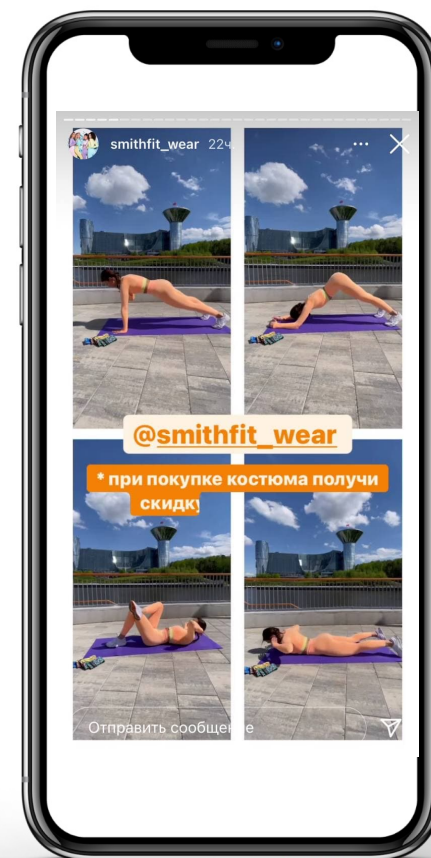
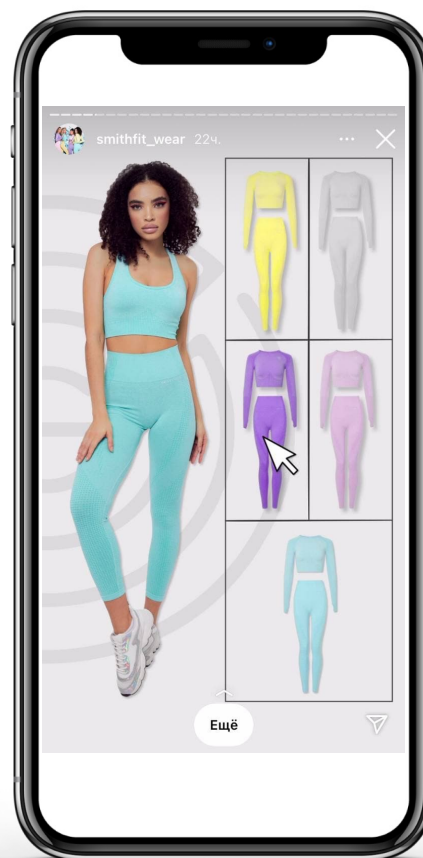
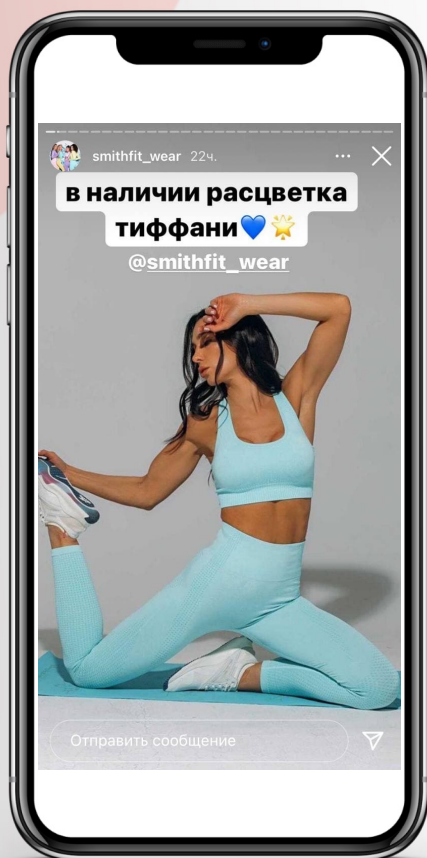
ПРИМЕРЫ СТОРИС БУТИК ОДЕЖДЫ

<https://instagram.com/12storeez/>



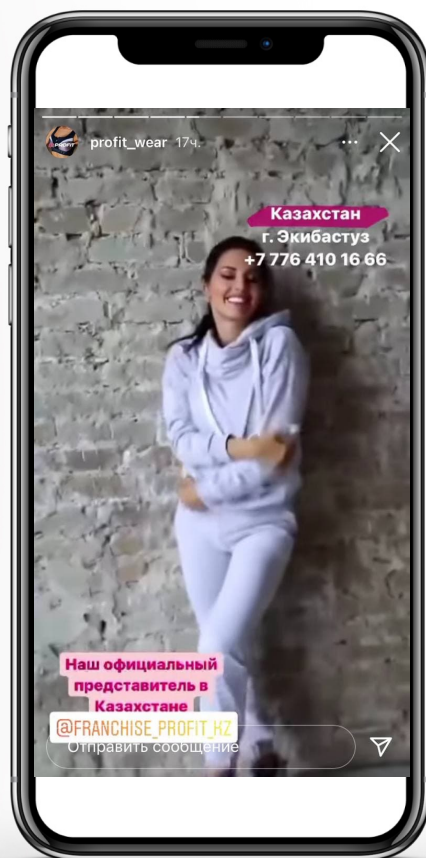
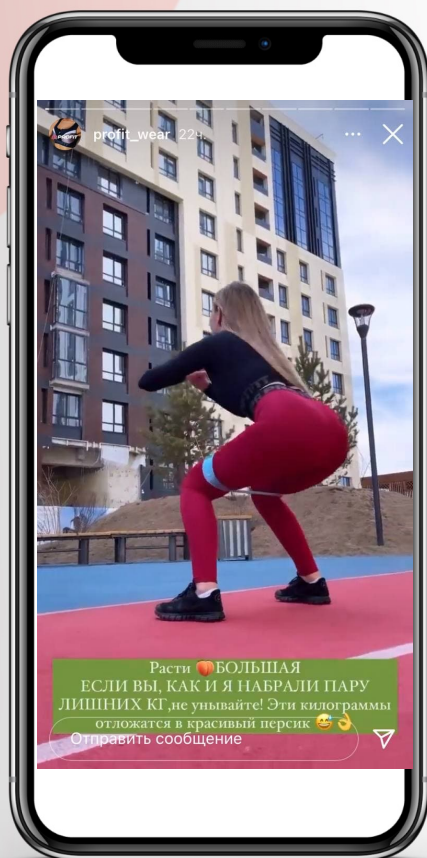
Примеры Сторис для спортивных костюмов

https://instagram.com/smithfit_wear



Примеры Сторис для спортивных костюмов

https://www.instagram.com/profit_wear/



Контент делится на три вида:

1. Информационный;
2. Экспертный;
3. Развлекательный.

По статистике, самый удачный день для продажи - вторник.
Именно на это и сделан акцент при составлении контент-плана



ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВОСКРЕСЕНЬЕ
1	1.	2	3	2.	А	Д
4	3.	5	6	4.	Б	Е
7	5.	8	9	6.	В	Ж
10	7.	11	12	8.	Г	З

Информационный контент

Вызывает доверие

Привлекает внимание

Провоцирует интерес

Экспертный контент

Провоцирует купить

Вызывает симпатию

Развлекательный контент

Вызывает доверие

Вызывает симпатию

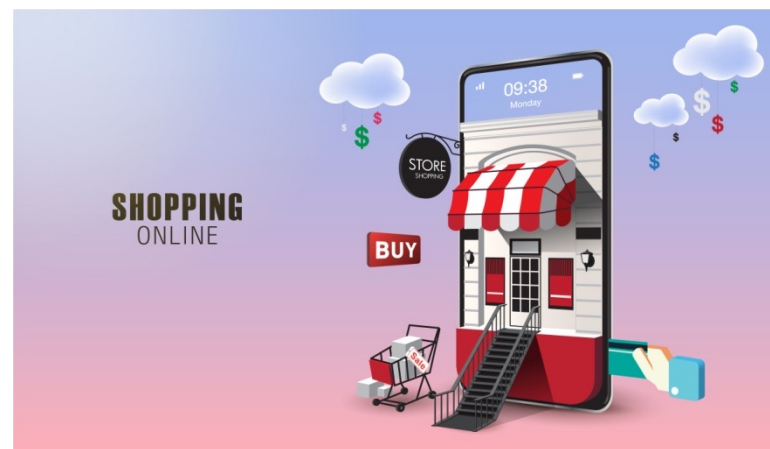
- ☐ Строим контент на основе личного бренда.
- ☐ Раскрываем экспертность владельцев
- ☐ Показываем уникальность услуги (продажа с консультированием)
- ☐ Демонстрация не конкретного товара, а именно возможностей магазина, как инструмента формирования стиля





Цитаты великих о бизнесе

«Люди покупают под воздействием эмоций. Даже если ваши покупатели – владельцы бизнеса, каким бы крупным и солидным он ни был, они все равно остаются людьми со всеми вытекающими отсюда последствиями».



Михель Фортин, маркетолог

*можно использовать, как рубрику



Рекомендации по написанию постов для магазина одежды. (1)

В своей деятельности я сталкиваюсь с сомнениями предпринимателей в необходимости текстов, если речь идет о продажах. Мысли о том, что достаточно указать адрес места нахождения магазина и стоимость и клиент будет рад этому, заблуждение. Клиент - человек, который хочет приобрести товар у людей. И Инстаграм - это место, где люди строят товарно-денежные отношения. Именно поэтому, я собрала самые необходимые шаги для создания текстов для магазинов одежды.

1. Вам необходимо рассказывать о вашем магазине, о том, как он работает. Это вызывает максимальное расположение аудитории. Так называемая прозрачность действий играет большую роль, когда человек принимает решение о том, куда отдать деньги. Эти тексты могут быть до 1500 символов.

2. Покажите в такте, что человек будет в безопасности (рассказывайте, как заказать, куда придут деньги, что можете дать чек на услугу)



Рекомендации по написанию постов для магазина одежды (2)



3. Размещая отзывы необязательно писать текст в 2200 символов, достаточно написать о том, что вам важен каждый отзыв и обратная связь, ведь с помощью них ваш сервис становится лучше. Благодарите ваших клиентов, поверьте, они ответят вам взаимностью и приведут с собой подруг и друзей за покупками.
4. При создании истории магазина или продукта, напишите структурно, что хотите донести до человека, например, почему этот товар полезен, что он поможет решить. Для этого достаточно 2-3 предложения. Далее напишите, как с вами связаться и укажите стоимость. Не пишите фраз «За стоимостью в Директ» - вы теряете 50% покупателей. Красивое платье или спортивный костюм - это молниеносное желание. Достаточно чем-то отвлечь и фокус переключается.
5. Не пишите, какой классный костюм и какой классный материал. Напишите, что кожа будет дышать и ткань нежно прилегает к телу, что покупатель не почувствует дискомфорта. Дайте ощутить эмоции от покупки, порадоваться ей. Это как с желаниями, сначала мы радуемся, что у нас это уже есть, а потом получаем. Потому что нам хочется снова испытать эту эмоцию, но уже в реальном времени.



СЦЕНАРИИ ДЛЯ СТОРИС "ВОВЛЕЧЕНИЕ"

Тема поста	Сценарий	Комментарий
Почему вы все еще НЕ (обратились ко мне)	Я знаю, что многие совсем не сразу решаются на покупку (ваш продукт/услуга) Кто-то переживает, что (возражение 1) Кто-то боится, что (возражение 2) (наклейка вопрос "А почему вы все еще не обратились ко мне?") В следующих Сторис отработать каждое возражение	При отработке возражений используйте принцип согласия с фактом, что у людей может быть такое мнение. Например: "это дорого" - Да, я понимаю, что вопрос денег важен. Таким образом, вы не соглашаетесь с тем, что ваше предложение дорого, но соглашаетесь с тем, что человек имеет свое мнение. Также при отработке возражений используйте результат для клиента, а не отговорки. Например: Да, я понимаю, что вопрос денег важен для вас. Однако обращаясь ко мне...(будет сделано это и это), что в результате даст (выгода для клиента). Плохой вариант: У нас еще не дорого! Неужели вы не можете столько денег на себя потратить?! Мы не имеем права ставить цены ниже, это политика поставщика.
Каким вы видите развитие своего проекта через год?	Вчера составляла планы на ближайшие месяцы и задумалась, каким я хочу видеть (название проекта) через год? Пыталась отделить важное от неважного и глобальное от не такого уж глобального. И вот что получилось: Я хочу, чтобы....	Здесь нет жестких правил, пофантазируйте и напишите то, что вам откликается. Не бойтесь, что можете не достичь того, что планируете. Это нормально и никто не будет вас критиковать или думать "фу, ничего не вышло, отписка".

СЦЕНАРИИ ДЛЯ СТОРИС "ВОВЛЕЧЕНИЕ"

Тема поста	Сценарий	Комментарий
Знакомство с командой	Сегодня исторический день! Я приоткрою завесу тайны и познакомлю вас со своей командой. С замечательными людьми, которые помогают мне обеспечивать (главный результат для клиента) для вас. Далее несколько отрезков с видео или одно совместное фото с подписями. Наклейка Вопросы "О чем еще вам интересно узнать?"	Знакомим с членами вашей команды ИЛИ делаем шуточную Сторис, показываем, что вы один за всех Делаете несколько фотографий себя, выкладываете на одну историю и подписываете разными "функциями" (маркетолог, специалист поддержки, бухгалтер и т.д.)



Рекомендации по написанию постов для магазина одежды. (1)

В своей деятельности я сталкиваюсь с сомнениями предпринимателей в необходимости текстов, если речь идет о продажах. Мысли о том, что достаточно указать адрес места нахождения магазина и стоимость и клиент будет рад этому, заблуждение. Клиент - человек, который хочет приобрести товар у людей. И Инстаграм - это место, где люди строят товарно-денежные отношения. Именно поэтому, я собрала самые необходимые шаги для создания текстов для магазинов одежды.

1. Вам необходимо рассказывать о вашем магазине, о том, как он работает. Это вызывает максимальное расположение аудитории. Так называемая прозрачность действий играет большую роль, когда человек принимает решение о том, куда отдать деньги. Эти тексты могут быть до 1500 символов.

2. Покажите в такте, что человек будет в безопасности (рассказывайте, как заказать, куда придут деньги, что можете дать чек на услугу)



Рекомендации по написанию постов для магазина одежды (2)



3. Размещая отзывы необязательно писать текст в 2200 символов, достаточно написать о том, что вам важен каждый отзыв и обратная связь, ведь с помощью них ваш сервис становится лучше. Благодарите ваших клиентов, поверьте, они ответят вам взаимностью и приведут с собой подруг и друзей за покупками.
4. При создании истории магазина или продукта, напишите структурно, что хотите донести до человека, например, почему этот товар полезен, что он поможет решить. Для этого достаточно 2-3 предложения. Далее напишите, как с вами связаться и укажите стоимость. Не пишите фраз «За стоимостью в Директ» - вы теряете 50% покупателей. Красивое платье или спортивный костюм - это молниеносное желание. Достаточно чем-то отвлечь и фокус переключается.
5. Не пишите, какой классный костюм и какой классный материал. Напишите, что кожа будет дышать и ткань нежно прилегает к телу, что покупатель не почувствует дискомфорта. Дайте ощутить эмоции от покупки, порадоваться ей. Это как с желаниями, сначала мы радуемся, что у нас это уже есть, а потом получаем. Потому что нам хочется снова испытать эту эмоцию, но уже в реальном времени.



Контент-план (реализация одежды)

Шаг 1

- Пост по критериям

Шаг 2



1. Выбрала магазин- написала пост по каким критериям. Отмечаем списком причины: качество ткани, большой ассортимент, быстрая доставка, возможность не собирать ростовку, узнаваемость бренда, качественная подделка бренда, определенный стиль, уникальные параметры (например, линия одежды финской фирмы Рейма отличается стойкостью к сильным морозам) и т.д.
2. Какие вопросы могут быть у клиента:
 - Как выбрать размер?
 - Какой состав ткани?
 - Сколько стирок выдержит?
 - Ткань линяет?
 - Изделие садится после стирки?
 - Какие модели для полноватых?
 - Какие на худеньких?
 - Можно ли посмотреть живые фото?
 - Почитать отзывы покупателей?
 - Сколько ждать доставку?
 - Сколько стоит изделие?
 - Во сколько обойдется доставка?
 - Возможен ли обмен, возврат?
 - Есть ли скидки при покупке нескольких единиц?
 - Бывают ли распродажи, в каких случаях или по каким числам месяца?
 - Акции, розыгрыши по праздникам?
 - Ваш вариант.....



На каждый из этих пунктов пишем небольшой пост. Отвечаем подробно на конкретный вопрос, как будто Вы консультант в своем офлайн магазине и к вам подошел покупатель.



РАЗБОР ПОСТОВ В БЛОГЕ МАГАЗИНА ОДЕЖДЫ (ПОСТЫ ДО МОЕГО КУРСА)

<https://www.instagram.com/masha.goryacheva/>



masha.goryacheva.shop

Подписаться

4 475 публикаций

60тыс. подписчиков

6 подписок

Платья Костюмы Толстовки

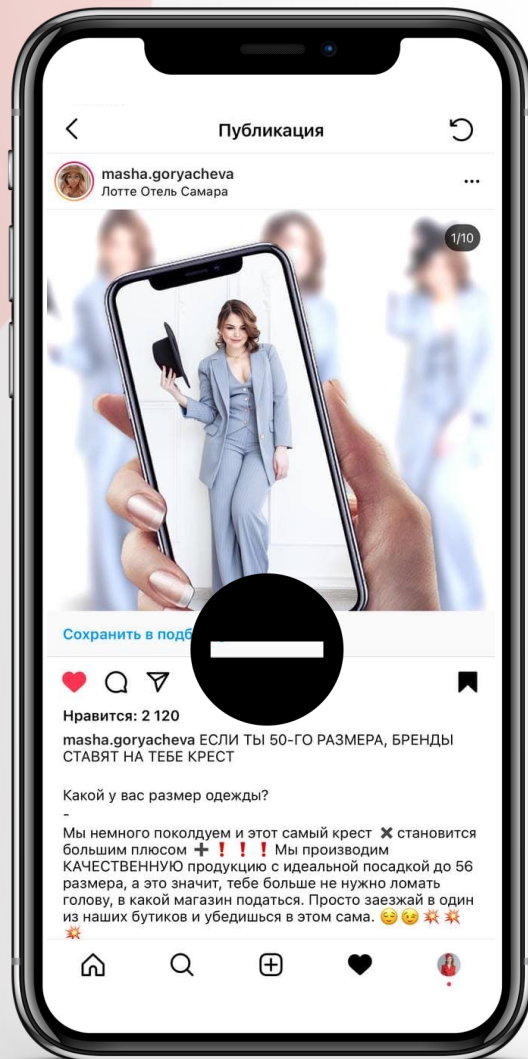
Одежда (бренд)

🌟 Магазины в Самаре, доставка по 🌐

🌟 Производство Самара

🌟 Дизайнер @masha.goryacheva

🌟 Услуги стилистов



ЗАГОЛОВОК.

Понятна идея поста, но получилась констатация факта и читать дальше незачем. Чтобы привлечь ЦА с большим размером одежды надо им дать шанс на решение проблемы или заинтриговать такой возможностью. Например, переписать заголовок вопросительным предложением.

ТЕЛО ПОСТА

Информативно, но можно усилить четким списком преимуществ так, чтобы сомнений покупать уже не осталось.

~~ЕСЛИ ТЫ 50-ГО РАЗМЕРА, БРЕНДЫ СТАВЯТ НА ТЕБЕ КРЕСТ~~

1. **Все ли бренды ставят крест не моделях 50-го размера? (и, о счастье! Мой бренд создает великолепную коллекцию для пышных форм! Т.е. продажа Вас, как дизайнера для шикарных девушек немодельной внешности.)**
2. **Если у тебя 50-й размер одежды, не ставь на себе крест скучного образа!**
3. **Доступная брендовая одежда для пышных форм? Их есть у меня!**
4. **Сдаю явки, пароли от новой коллекции для девушек размера XXL!**
5. **Эксклюзивное предложение для модниц с 50-ым размером одежды!**
6. **В наш в бренд одеваются до 56 размера!**
7. **Наши луки все от скуки! Радует до 56 размера включительно!**

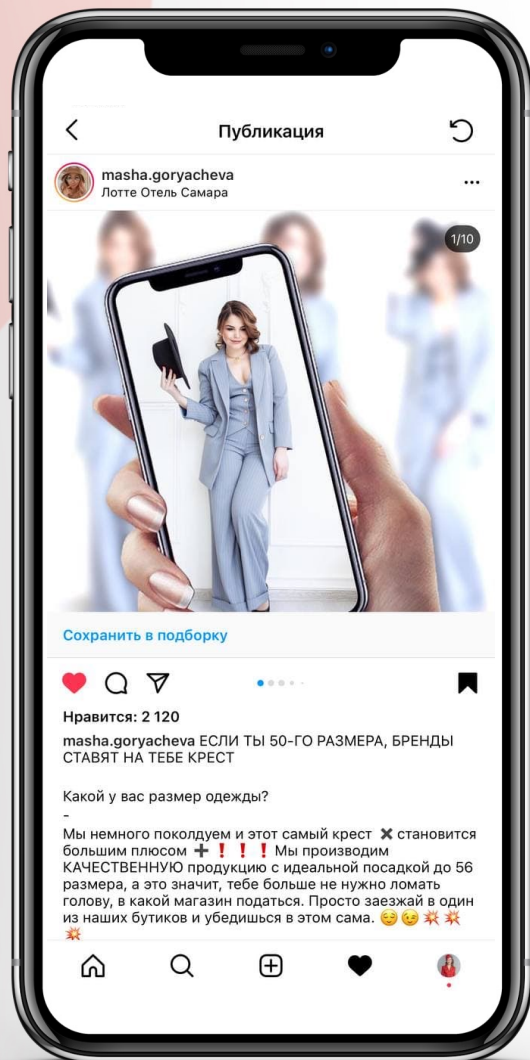
ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ. ВОПРОС.

Призыв есть, вопроса нет. Вопрос очень важен, чтобы понять есть ли вообще среди подписчиков потенциальные покупатели этой группы товаров. Вовлечь в диалог можно только вопросом и ответ на него должен быть Вам полезен. Вкладывайте в него маленький соц опрос и продвижение в сети станет понятней и проще.



Готовый продающий пост (рерайт)

<https://www.instagram.com/masha.goryacheva/>



Если у тебя 50-й размер одежды, не ставь на себе крест скучного образа!

Наша миссия – сделать каждую женщину стильной и красивой!

Мы дарим возможность:

- Завернуться в трендовые цвета, фасоны, ткани
 - Уметь продемонстрировать свою харизму и уникальность в образе
 - Подобрать сезонные модные луки и создать базовый гардероб
 - С комфортом водить машину и гулять в красивой одежде с малышом
-
- Найти любой размер приглянувшейся модели до 56
 - Легко ухаживать в домашних условиях даже за верхней одеждой
 - Выбрать бутик ближе к твоему дому
 - Заказать лук онлайн и мы доставим посылку в любую точку мира
 - Быть счастливой, в конце концов!

Хватит слов. Пора создавать весну в душе! У тебя 3 варианта сделать заказ:

1. Приходи по любому из адресов:
 - 📍 Самара, ул. Некрасовская, 60
 - 📍 Самара, Бутик [#MashaGoryacheva](#) ул. Красноармейская, 19
 - 📍 Самара, Бутик [#MashaGoryacheva](#) АврораМолл 2 этаж
2. Пиши в директ
3. Звони 8(987)955-06-55

Дизайнерские вещи от [#MashaGoryacheva](#) взорвут серые будни новыми эмоциями!

А у тебя есть проблемы с выбором модной одежды под свой размер?



РАЗБОР ПОСТОВ В БЛОГЕ МАГАЗИНА ОДЕЖДЫ (ПОСТЫ ДО МОЕГО КУРСА)

<https://www.instagram.com/masha.goryacheva/>



https://www.instagram.com/masha_goryacheva_shop/

Этот же пост и фото нашла во втором профиле(магазине), продающем.

masha_goryacheva_shop ВЗОРВЕМ СЕРЫЙ ГОРОД
ЯРКИМИ КРАСКАМИ 🧨🧨🧨

Доброе утро, красотки! Представляем вам три
пальто из новой весенней коллекции 🐱

Какой лук из 3х тебе нравится больше? Пиши в
комментариях:



#битва_луков_от_Горячевой

Адреса бутиков:

📍 Самара, ул. Некрасовская, 60

📍 Самара, Бутик #MashaGoryacheva ул.

Красноармейская, 19

📍 Самара, Бутик #MashaGoryacheva АврораМолл
2 этаж

Узнай больше, написав нам в Direct 📩
или по телефону 8(987)955-06-55 📞 (активная
ссылка в шапке профиля)

! ВНИМАНИЕ ! Осуществляем доставку по
всему миру 🌍

🌐 Сайт MashaGoryacheva.ru

masha.goryacheva Сначала ставим лайк ❤️.

Утро начинается не с кофе, а с выбора весеннего
пальто 😊. Какое выберешь ты? Пиши в
комментариях. Весна-пора самых ярких оттенков
🦋.

Все пальто представлены в наших бутиках в
Самаре. Если вы из другого города - пишите в
[@masha_goryacheva_shop](https://www.instagram.com/masha_goryacheva_shop)

Рекомендации по возможным вариантам текста под часто повторяющимися фото (одной тематики)

<https://www.instagram.com/masha.goryacheva/>



1. Так хочется эту красоту грамотно продать, но срabатывает только шикарный визуальный ряд. Старайтесь расписывать детали каждой модели, даже если кажется, что все вещи объединяют 5-6 одинаковых параметров: удобный покрой, яркие ткани, легкий уход и т.д.
2. Меняйте подачу. Это для бутика с одеждой самый выигрышный вариант, потому что ассортимент имеет ограничения, а вот манера текстовой продажи вовлечет новых клиентов и не наскучит постоянным покупателям.

Вариант 1 Классическая продажа через преимущества товара.

Опишите ряд пальто с подкладками и сделайте акцент на значении подкладки: Благодаря шелковой ткани, пальто легко одевается, а в рукавах и плечах нет дискомфорта при движении

При модном подкате рукавов, яркая ткань с изюминкой служит дополнительным аксессуаром вашего образа

Вариант 2 Формат новости. (Акцент на расцветках.)

Срочно в номер!

Уже 2 марта в наших бутиках можно примерить и заказать любую из 5 моделей пальто в 7 расцветках. Я собрала самые трендовые оттенки на этом весеннем фото. Что вам сказать? Эмоции не поместились в кадр!

Флюиды радости и приподнятого настроения растеклись далеко за пределы фотостудии, и мы с девочками собирали комплименты всю дорогу. Мимо сочных, жизнеутверждающих дизайнерских вещей невозможно было пройти и не улыбнуться.

Прохожие женщины так и делали. А вот мужчины, зацепившись за яркое облако пальто, плавно перебирались взглядом на красивые ножки и пытались познакомиться с моими роскошными фотомоделями.

Я же светилась гордостью за свои воплощенные авторские идеи. Доступная цена 8000 руб и новинка отличного качества твоя!

Спешите успеть быть первой весточкой весны среди модниц вашего города!

С 5 марта доступны заказы онлайн из любой точки мира через директ.

Девочки, срочно в номер! То есть Директ☺

А вы любите смелые расцветки или предпочитаете базовый серый не меняя годами?



РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВОЗМОЖНЫМ ВАРИАНТАМ ТЕКСТА ПОД ЧАСТО ПОВТОРЯЮЩИМИСЯ ФОТО (ОДНОЙ ТЕМАТИКИ)

https://www.instagram.com/masha_goryacheva_shop/

Вариант 3 История

Он уже готов был взять след!

Поезд скрылся за поворотом, а молодой мужчина с божественно-голубыми глазами жадно смотрел в его сторону. Он знал, что найдет эту незнакомку-попутчицу во чтобы то не стало.

Она так и не раскрыла своего имени, но не зря детектив был любимым жанром нашего героя. Наблюдательность и умение чувствовать человека передались Алексу по наследству от отца-дипломата.

Он четко запомнил ее коралловое пальто свободного покроя. Его мягкая ткань позволила прикоснуться к женственным линиям девушки. Алекс помог надеть пальто не только из галантности, а чтобы прочесть название бренда на бирке.

Девушка ничего не говорила о себе, зато целый час рассказывала о потрясающем дизайнере ее обновки. И мужчина знал – это шанс найти таинственную незнакомку по базе постоянных клиентов у [#MashaGoryacheva](#). «Она будет моей!», - думал Алекс, набирая в поиске Инстаграм – бутик модной одежды @masha_goryacheva_shop

Как вы думаете, найдет Алекс свою любовь с первого взгляда?

Кстати, а у вас есть в гардеробе эксклюзивная вещь, по которой хочется добраться до вашего сердца?

Вариант 4 Интервью

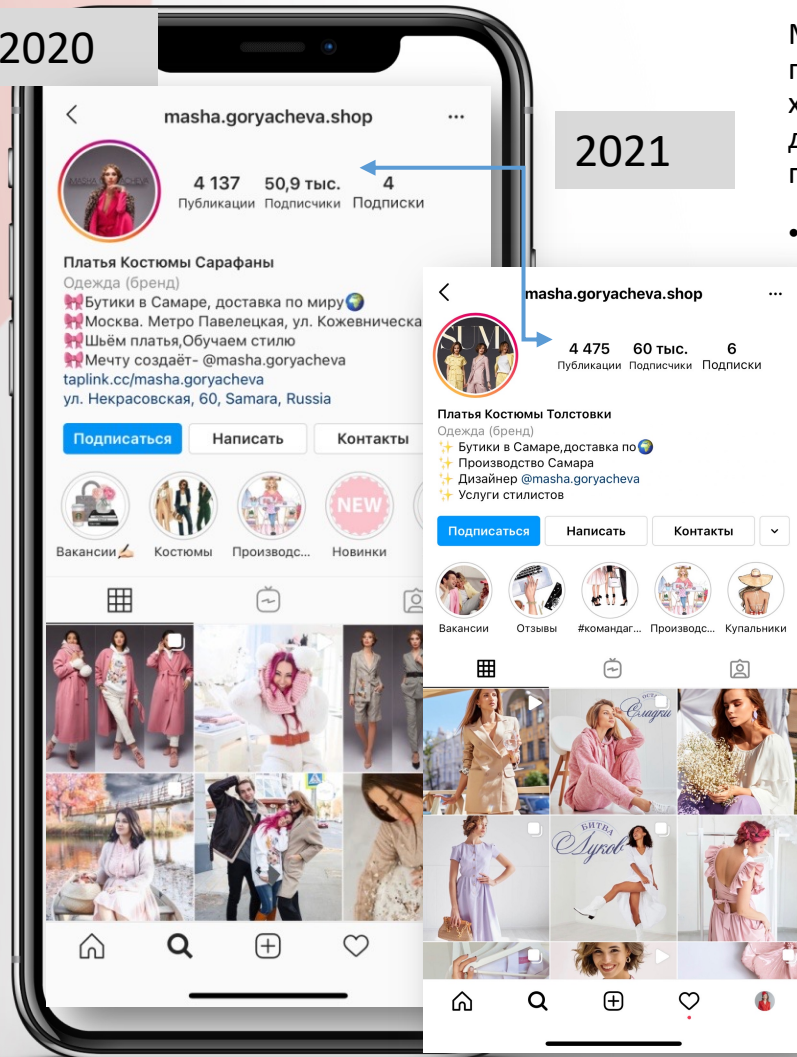
1. Его можно взять у самой себя о том, почему именно эти фасоны, цвета и ткань-получится экспертный пост-продажа.
2. У швеи на производстве и тогда получится интересный бэкстейдж.
3. У довольной клиентки и оригинальный отзыв заиграет креативными красками.
4. У мужа и весь мир узнает, как живется с бизнесвумен.



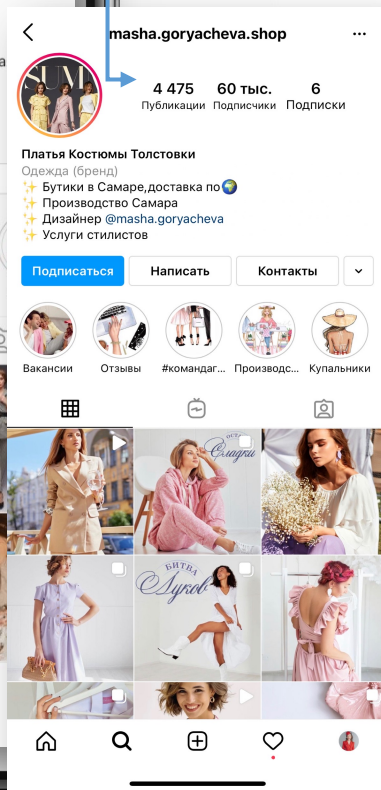
Идеи для контент-плана магазину одежды

https://www.instagram.com/masha_goryacheva_shop/

2020



2021



P.S. 4470 - 4137 = 333 поста за полгода
+- 55 поста в месяц / 2-3 поста в сутки

Магазины часто грешат шаблонным описанием контактов и парой фраз в начале поста. С одной стороны, люди сразу хотят видеть всю информацию по гарантии, контактам, доставке и т.д. Но не обязательно делать это в каждом посте.

- Статичные данные вполне можно разместить в вечных сторис. В тексте добавьте размеры, материал изделия, для каких случаев пригодиться то или иное платье, рюкзачок, аксессуар. Помните, что и в коротком тексте можно и нужно дать полезную, продающую информацию.

Заголовок просто обязан быть в каждом тексте!

Пишите строчными буквами, не кричите на людей ЦЕЛЫМИ ФРАЗАМИ.

Информируйте цифрами и фактами, оживляйте эмоциями и тактильными ощущениями, вовлекайте в диалог вопросами. Продавайте в 3D формате – включайте все рычаги: пользу, удовольствие, интерес.

Миксуйте формы текста. Новость не должна быть слишком скучной от фактов, история без четких данных, а интервью без эмоций.

Подавайте похожую информацию с разных ракурсов: от своего имени, от имени клиента, ваших мастеров, партнера по бизнесу, мужа. Вы удивитесь, но это будет звучать совсем по-разному и создаст нужный 3D эффект о вашем деле, продукте и команде.

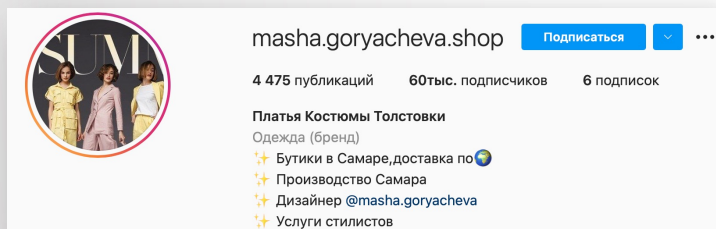


Рекомендации для SMM – специалиста магазина

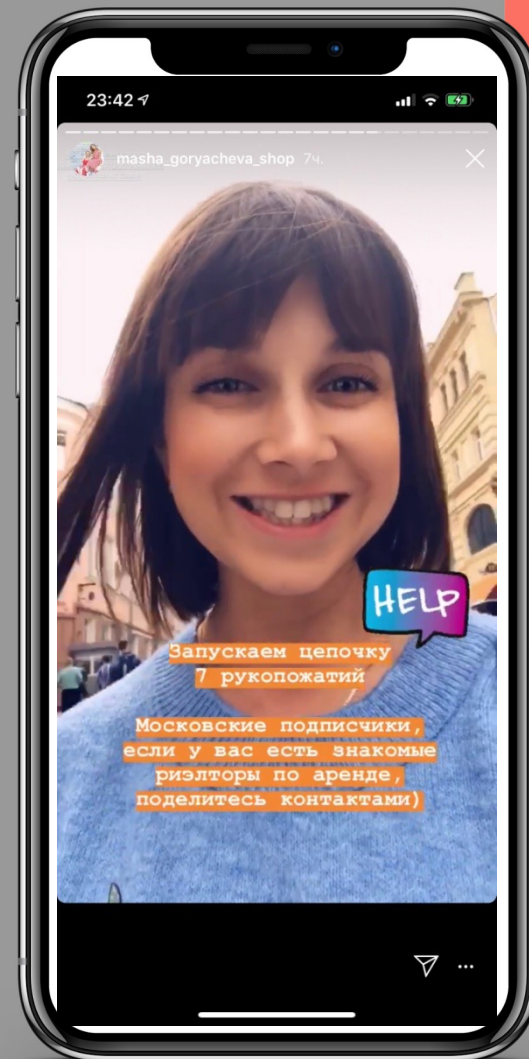
Студент 25 потока. Пишут посты кроме курса самостоятельно 3 и более в сутки

, хотела
уточнить, можно посты писать и фото
выкладывать помимо курса, свои как
обычно 08:59

https://www.instagram.com/masha_goryacheva_shop/



1. Больше внимания заголовкам.
2. Больше логики в тексте. Части текста должны логично продолжать друг друга.
3. Давать личный опыт в постах. Текст должен быть таким, чтобы другой человек не мог взять его и применить в своей профиле, т.е. быть именно про вас
4. Продумывать вовлечение в посте
5. Пользоваться ботом для расстановки пробелов (не ставить точки между абзацами).
6. Делать абзацы содержательнее. Не нажимать «энтер» после каждого предложения.
7. И, отвечая на ваш вопрос, можно посты писать и фото выкладывать помимо курса, в предыдущих слайдах презентации, указала вам на направление (ваши ошибки) и нюансы работы. Не количество постов, а их качество определяет лояльность покупателя и, как следствие продажи в социальной сети.



Пост, написанный куратором для поста
после проведенного прямого эфира

<https://www.instagram.com/p/Bz01eosltDV/>

Это было как прыжок с парашютом! Еще успеете увидеть, как мы вышли...

В прямой эфир.

Обсудили много важного и интересно. Ответили на ваши вопросы, а именно:

- с чего начинался бренд
- какой ценовой диапазон нашего бренда
- в каких городах есть магазины Masha Goryacheva
- когда будет следующий крупный показ бренда
- немного о трендах моды этой осени

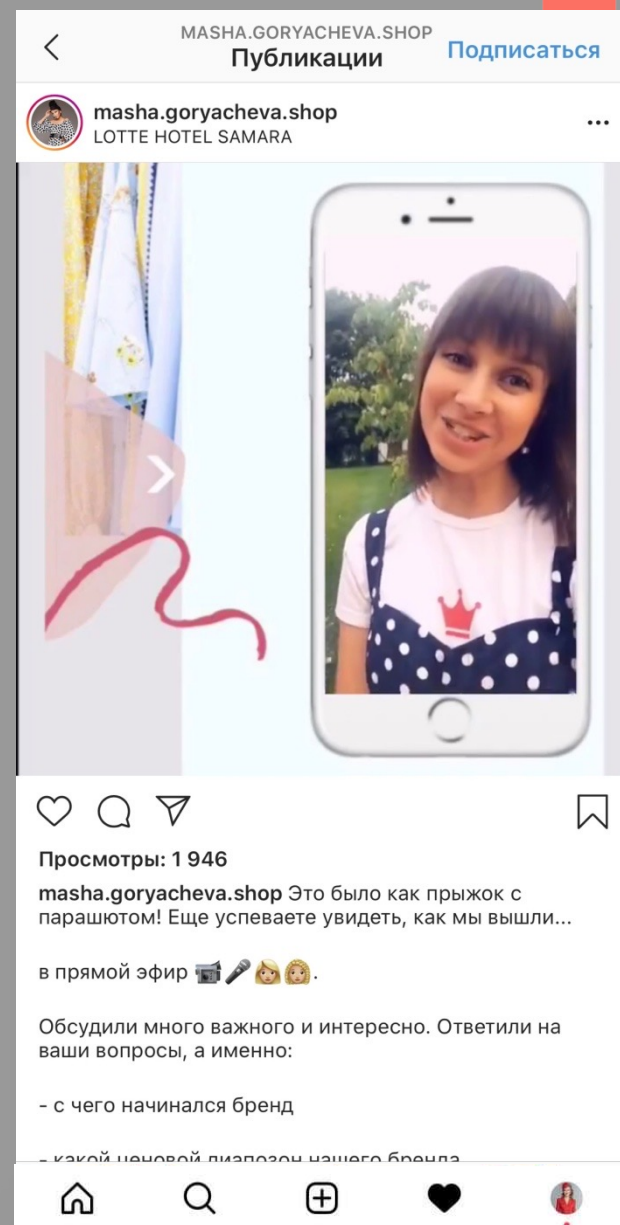
И узнали номерок победителя в нашем розыгрыше!

Вообще, было интересно и мы обсудили много актуальных вопросов кроме этих. Спешите посмотреть трансляцию,

пока она в записи 📺 📱

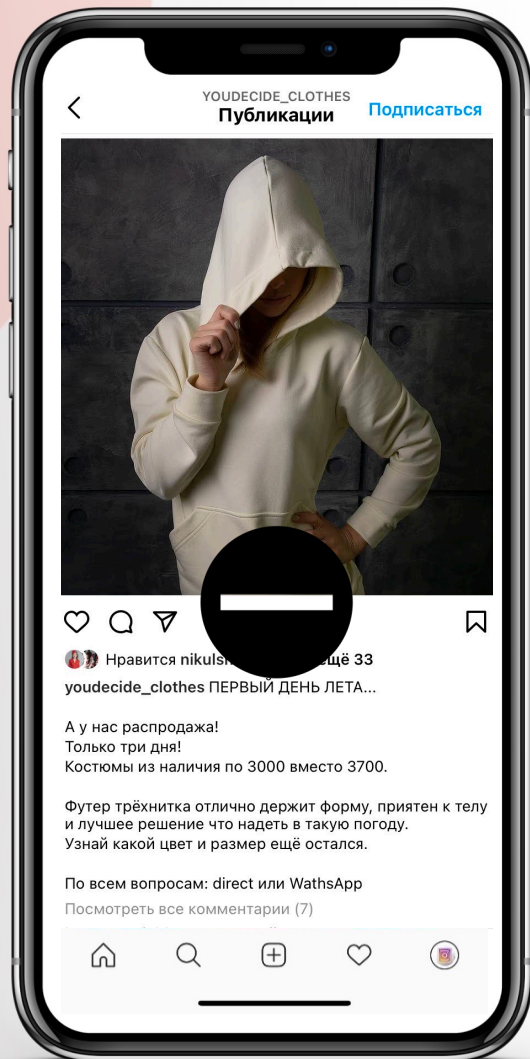
А если вдруг ваш вопросик не был замечен или мы не успели на него ответить, то 🙏 пишите его под этим постом и в следующих эфирах мы точно дадим ответ.

А вы смотрите прямые эфиры блогеров? Расскажите о тех, за кем следите и чьи эфиры вам нравятся.



РАЗБОР ПОСТОВ В БЛОГЕ МАГАЗИНА ОДЕЖДЫ

https://www.instagram.com/youdecide_clothes/



ЗАГОЛОВОК.

После прочтения заголовка хочется добавить - и что? Вы не дали даже шанса открыть Ваш пост. Когда берете такой заголовок, начните со слов "этим", "это" или добавьте интриги. И НЕ КРИЧИТЕ НА ЛЮДЕЙ :) Например,

ТЕЛО ПОСТА

Оно вроде и есть, но в тоже время отсутствует информативность. Открою секрет, если Вы владеете названиями одежды, то Ваши клиенты этого могут и не знать. Дайте немного истории, поясните, что такое футер и почему трехнитка отлично держит форму. Расскажите, что получит человек от покупки этого предмета одежды.

ПЕРВЫЙ ДЕНЬ ЛЕТА

1. **Этим летом у нас новинка!**
2. **Они так не делают - а мы - да!**
3. **Спорт летом, тоже может быть комфортным!**
4. **Вам захочется к ней прикоснуться!**
5. **Эксклюзивное предложение для любого случая, читай внимательно!**
6. **В наш в бренд влюбляются именно летом!**
7. **Этим летом все началось с него... (и далее идет описания нового костюма или распродажи и т.д.**

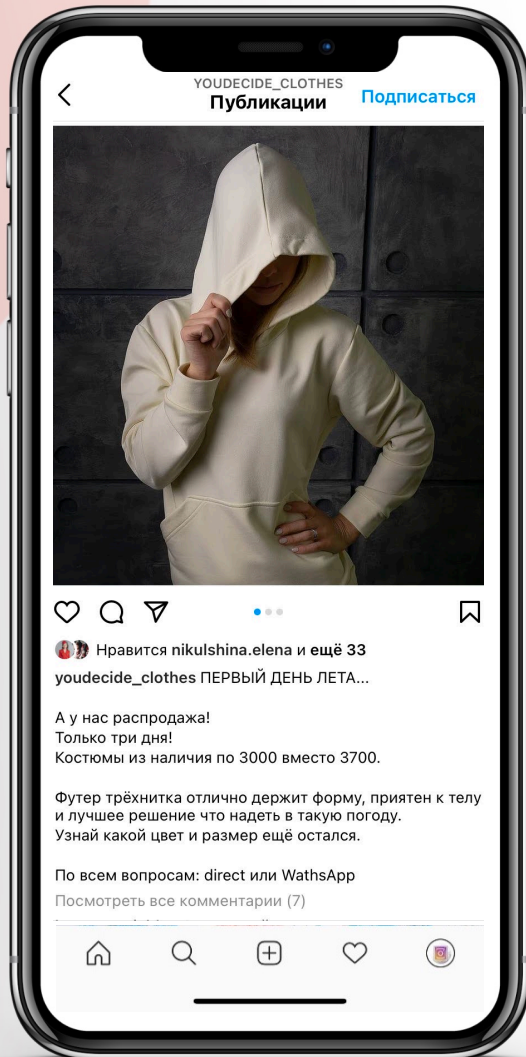
ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ. ВОПРОС.

Призыв есть, вопроса нет. Вопрос очень важен, чтобы понять есть ли вообще среди подписчиков потенциальные покупатели этой группы товаров. Вовлечь в диалог можно только вопросом и ответ на него должен быть Вам полезен. Вкладывая в него маленький соц опрос и продвижение в сети станет понятней и проще.



РАЗБОР ПОСТОВ В БЛОГЕ

Готовый продающий пост (рерайт)



Этот день запомнится вам надолго

Конечно, ведь сегодня первый день лета! А вот и нет! У нас распродажа!

Мы дарим возможность:

- Раскрасить летние дни классическими цветами
- Порадовать тело нежным прикосновением ткани
- Подобрать сезонные модные луки и создать базовый гардероб
- С комфортом водить машину и гулять в красивой и удобной одежде

И у вас на это есть только три дня! Три мгновения, чтобы купить изделие из легкого, натурального хлопка (футер), который подарит легкость каждому движению и поможет коже дышать даже в самый зной.

Размерный ряд до 50 размера

Цена 3000 рублей за костюм (выбор из тех, что есть в наличии)

Хватит слов. Пора создавать комфортное лето! У тебя 2 варианта сделать заказ:

1. Пиши в директ
2. Звони 8(000)000-00-00

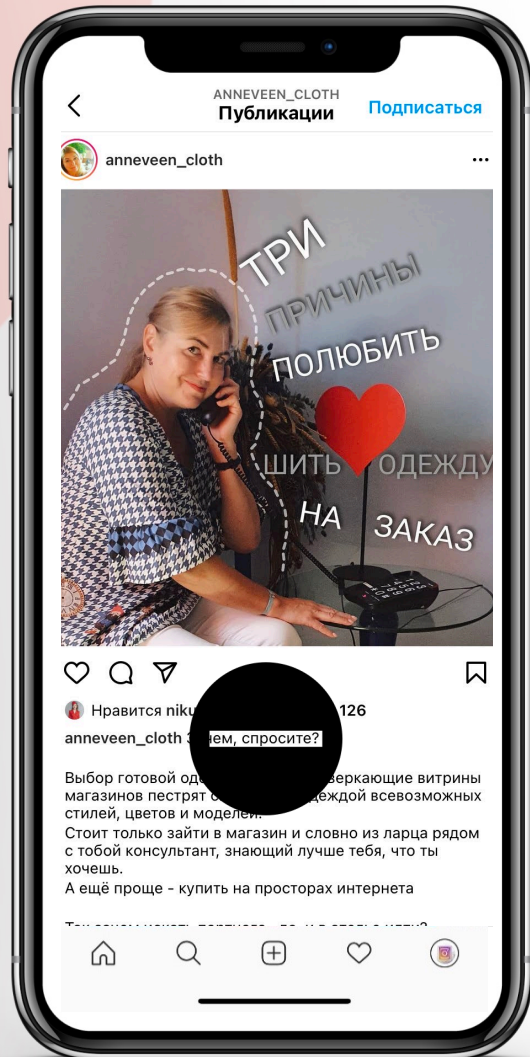
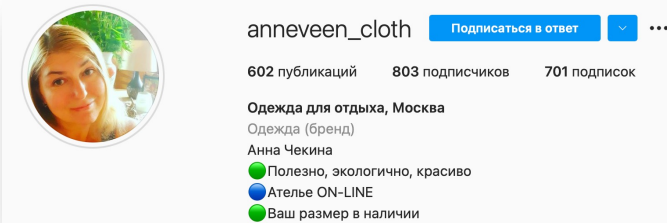
Дизайнерские вещи от @youdecide_clothes взорвут серые будни новыми эмоциями!

А у тебя есть любимая ткань или летняя вещь?



РАЗБОР ПОСТОВ В БЛОГЕ АТЕЛЬЕ ОНЛАЙН

https://www.instagram.com/anneveen_cloth/



ЗАГОЛОВОК.

1. Заголовок на картинке - можно было немного поиграть со словами, например "3 причины полюбить уникальность" или "Три способа выделить себя из толпы".
2. Заголовок в тексте - если есть заголовок на картинке, далее заголовок должен либо раскрывать смысл, либо уводить по цепочке в тело текста. Здесь этого не произошло. Да, он с одной стороны логичный, но не вызывает желания открыть

ЗАЧЕМ, СПРОСИТЕ?

1. А ведь это делают 85% людей всего мира
2. ...как один из способов проявить любовь к себе
3. ...или шанс получить то, чего нет нигде.
4. И остаться с портным навсегда
5. Как сыграть в игру, где нет проигравших.

ТЕЛО ПОСТА

Текст есть, есть рассуждения и вводная часть - она немного затянута. Плюс есть объяснения и личные мысли. В целом хороший текст, но отсутствует динамика, нет ритма.

ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ. ВОПРОС.

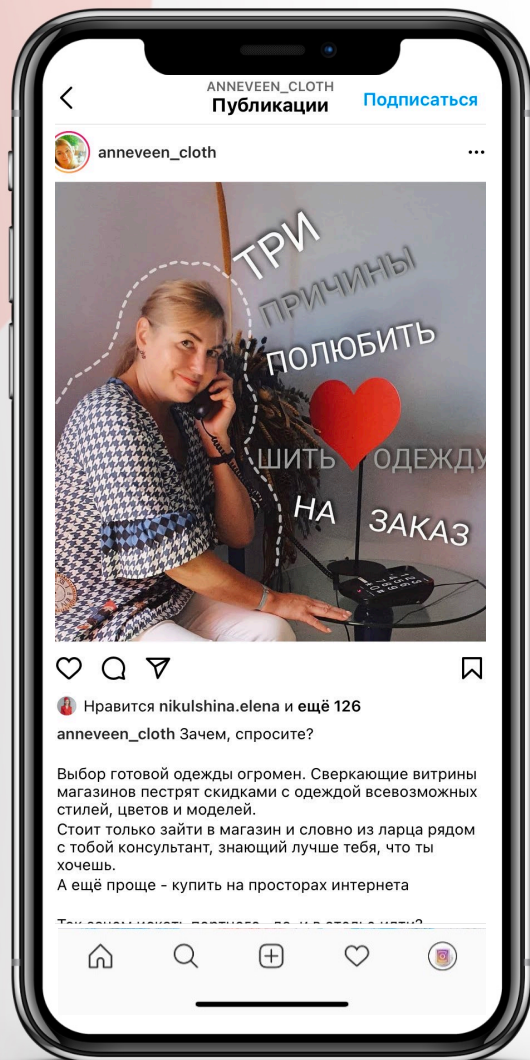
Призыв есть, легкий. Он не требует особо вникать в смысл и в тоже время хочется оставить парочку эмоджи.

Рекомендация: для этого поста можно было в конце добавить вопрос о теме. Каждый человек хотя бы раз в жизни пользовался услугами портного. Вопрос об этом, помог бы выявить интересы целевой аудитории. Например, "что хотели бы сделать на заказ" и предложить варианты.



РАЗБОР ПОСТОВ В БЛОГЕ

Готовый продающий пост (рерайт)



или как за 5 минут стать ценителем моды

Легко! Стоит только раз попасть на примерку или консультацию к портному. Это Вам не масмаркет, где то и дело вокруг вас бегают сотни "помощников" готовых продать все, что хорошо висит.

Он, портной, делает это из любви к своему делу и клиенту. Иначе никак. Я, как специалист, работающий в этой сфере, могу сказать, что без этого никуда. Ну без любви то есть.

Да и причин полюбить индивидуальный пошив точно больше трех. Но эти, самые главные

1 Вы получаете то, что создано специально для вас.

В одежде, сшитой по индивидуальному заказу, нет изъянов. В редких случаях бывают доработки. Вещь будет не по стандартному размеру а по Вашим меркам. И сидеть она будет идеально, изготовленная не по шаблону, а именно для вас.

2 Достоинства подчеркнуты, а особенности скрыты от любопытных глаз

Авторская вещь создана точно по вашей фигуре. Мастер знает как превратить ваши особенности в ваши достоинства.

3 Время бесценно и безвозвратно. Вы на все ¹⁰⁰ экономите бесценный ресурс.

Мир изменился и современные технологии позволяют делать заказ на пошив одежды не выходя из дома. Вам достаточно написать в Директ интернет-ателье [@anneveen_cloth](https://www.instagram.com/anneveen_cloth) и мы решим все вопросы. Сделаем замеры и выберем ткань. Что еще может быть удобнее и легче.

Только летние деньки, которые окутывают нас, как легкий шифон.

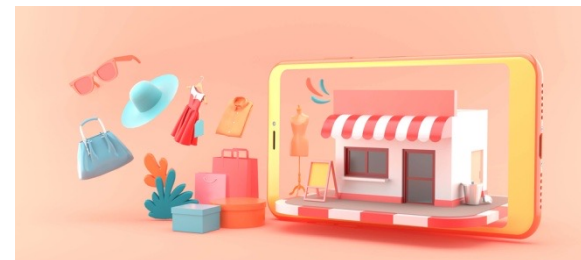
А какую ткань для платья выбрали бы вы и какой длины? Может быть лен или хлопок?



Идеи для постов

(новости в Вашей отрасли, компании)

ИНФОРМАЦИОННЫЙ КОНТЕНТ 50%=3 РАЗА В НЕДЕЛЮ



1. Привлечение внимания (здесь необходимо сделать акцент на заголовке)

Для привлечения внимания отлично подходят истории и вирусный контент. Здесь рассказываем о вас, вашем опыте, продукте, услуге, торговой марке или компании. Например,

- 20 фактов об мне
- пост знакомство
- история начала
- почему именно этот бизнес
- история названия марки

Также хорошо подходит вирусный контент, например,

- интернет - тренды (хорошо брать идеи в тик-токе)
- обзоры резонансных тем и видео



2. Интерес

К данному виду контента относятся электронные дневники, где вы можете рассказывать о своих достижениях и целях или писать о шагах реализации проекта. Например, история запуска проекта в реальном времени. Также хорошо заходят

- новости отрасли
- тренды
- списки и подборки (ТОП 5 моделей верхней одежды, ТОП 10 причин купить оверсайз, ... и т.д.)
- прогнозы и статистика (Приведите примеры, как развивались продажи в онлайн сегменте, чем онлайн напоминал рынок и чем отличается сейчас и какие прогнозы дают онлайн сегменту эксперты)
- атмосферные фото и видео (юмор, цитаты, неожиданные способы использования продукта)



Идеи для постов

(новости в Вашей отрасли, компании)

ИНФОРМАЦИОННЫЙ КОНТЕНТ 50%=3 РАЗА В НЕДЕЛЮ

3. Доверие

Доверие вызывает все, что можно увидеть, потрогать, ощутить. Это доказательства вашей экспертности и того, что вы реально работаете, а не просто пишете об этом. Итак, доверие делится на несколько подпунктов

- Доказательства (ваши дипломы, награды, отзывы клиентов и реальные кейсы, посты до/после, ваше участие в тематических мероприятиях, связанных с вашей сферой деятельности, выступления на конференциях)
- Ответы на возражения (это работа с заблуждениями, мифами и легендами о вашей сфере и их опровержение)
- Закулисье (весь рабочий процесс, ваш кабинет, путь до работы, чашка кофе на столе, примерка новых образов, эскизы, новые проекты и разработки. Все это ваше закулисье)
- Посты инструкции (как купить, как оплатить, доехать, найти, выбрать цвет, связаться с вами. В общем ответы на самые популярные вопросы от клиентов и подписчиков)



Идеи для постов (магазин, производство одежды)

ИНФОРМАЦИОННЫЙ КОНТЕНТ – АКЦЕНТ НА ЗАГОЛОВКЕ

1. **Мировой показ мод в Нью-Йорке!** (Кто мечтает погрузиться в модную атмосферу, жду на своем показе __ числа по адресу...)
2. **Лучшие показы осень 2020 – зима 2021!** (сделать подборку мировых домов и акцент на свою коллекцию)
3. **Карл в моем сердце и дизайне!** Ушел великий дизайнер Карл Лагерфельд. Что из его ориентиров в моде, ведении бизнеса Вам импонирует?
4. **Какая большая семерка правит миром?** (список 7 самых именитых дизайнеров планеты на Ваш взгляд и их вклад в индустрию)

Идеи для видео

«Жить в моменте» / «Кайф по жизни»

Маша Горячева. Российский дизайнер женской одежды

<https://www.instagram.com/p/B40RD64BFdk/>



Отличная идея проведения прямого эфира

«Модная перезагрузка» на тему создания Стильного образа с ____ (и каждый раз Владелица бренда рассказывает об 1 коллекции) <https://www.instagram.com/p/CC54zsFFxYO/> 1 эфир

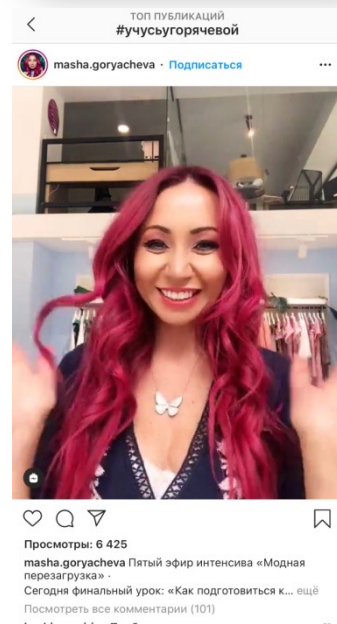
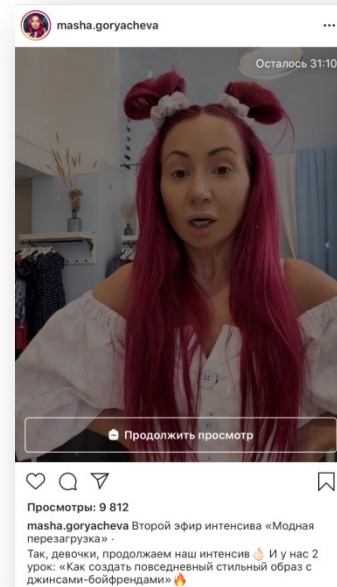
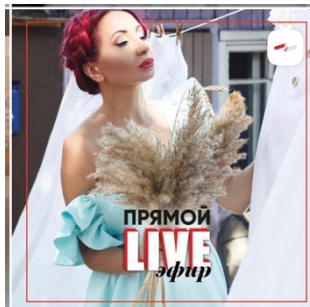
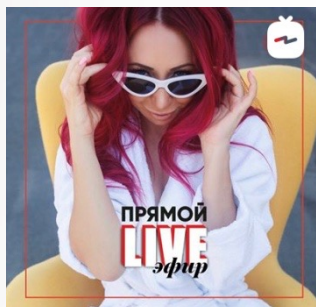
Обратите внимание на 1 слайд – обложку IG TV Фото была создана заранее . Креатив + немного провокации (для большего вовлечения) Верное вовлечение в конце поста предложен розыгрыш для подписчиков за комментариев

<https://www.instagram.com/tv/CC8RFuyF505/> 2 эфир

<https://www.instagram.com/p/CC-8Xq7I72p/> 3 эфир

<https://www.instagram.com/p/CDBUHizIKU2/> 4 эфир

https://www.instagram.com/p/CDJMem6Fi_u/ 5 эфир



Идеи для постов (магазин, производство одежды)

ЭКСПЕРТНЫЙ БЛОК

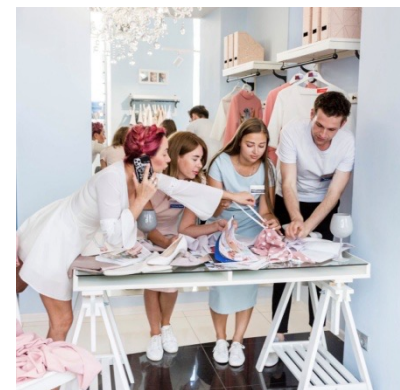
Производство – это всегда кладезь для постов.

1. Рассказать о первом составе команды, съемном или приобретенном помещении, первые 3-5 вещей выпущенные партией, первые клиенты среди незнакомых людей, других стран.
2. Видеосъемка с производства, веселый стук десятка швейных машин, множество тканей, столы с разложенными лекалами – это завораживающее зрелище для бэкстейджа.
3. Показать нынешнее производство, чистоту, оборудование, рулоны тканей и т.д.
4. Команда – познакомить с правой рукой, моделями, швеями и т.д. Кто с Вами с первого дня, а кто влился позже, но такое ощущение, что знакомы всю жизнь. Основные черты характера, которые объединяют всех. Что для Вас важно при выборе нового человека.
5. Отправка заказа – упаковка, подарочек, аксессуар, ответственный за это человек. Между делом о сроках доставки в разные страны и курьерских службах, с которыми работаете.
6. Бутик – каждый уникален и по каждому нужно делать видео экскурсию. Познакомить с продавцами, влюбить дизайном помещения, уделить внимание сервису.

По этой схеме, когда есть любое обновление, смело пишите пост и снимайте вкусное видео с производства.

Такие отчеты вызывают доверие покупателей, освещают Ваше развитие, привлекут партнеров по продвижению в других городах/странах.

Ваш колоссальный труд должен быть виден и достойно оценен!



Идеи для постов (магазин, производство одежды)

ЭКСПЕРТНЫЕ ПОСТЫ у Вас могут быть в 2-х направлениях:

1. Дизайнер/Стилист (от мечты до бизнеса)
2. Управляющий производством (с чего начать, ошибки, страхи, удачные решения)

1.1 Делитесь с молодыми дизайнерами мотивацией и своим опытом.

Одна мысль – один текст. Им нужны подробности, чтобы двигаться самим. Будьте щедры в текстах и получите +++ в карму, счетчик подписчиков, а главное – станете путеводной звездой для начинающих.

И конечно для покупателей это важный фактор в доверии.

1.2 Делайте обзоры с показов мод, которые Вы посещаете.

Можно по схеме 3-х постов о производстве:

- Анонс (страна, дизайнер, тема коллекции, чем заинтересовала ...)
 - Прямой эфир со стилистами, здесь и сейчас коллекция одежды <https://www.instagram.com/tv/CCswvFPF7zG/>
 - Постпромоушен (с кем познакомились, идеи, понравилось/не понравилось, что взяли на заметку...).
- Возможно, удастся взять интервью у дизайнера.

1.3. Когда приходят идеи? Есть ли ритуалы, особое место, где рисуете эскизы, музыка, напиток, ароматы?

1.4. Кто первые ценители образов? (муж, подруга...) Ваш личный опыт, когда можно показывать эскизы?

1.5. Чего на старте делать не рекомендуете. Что может сбить молодого дизайнера?

1.6 У кого учиться: вере в себя, новым шагам, продвижению в сети...? Ваши фавориты в этих областях. Кто чем помог на каком этапе?

1.7 Как часто создаются коллекции, сколько времени уходит от мысли до реализации?

2.1 Как все успеть? Ваши приоритеты, которые помогают найти гармонию между ролью мамы, жены, дизайнера, управляющего и просто женщины. Что делегируете, а что святое и только лично.

2.2 Поставщики тканей, аксессуаров, фурнитуры. Как искать, с кем не советуете связываться и почему?

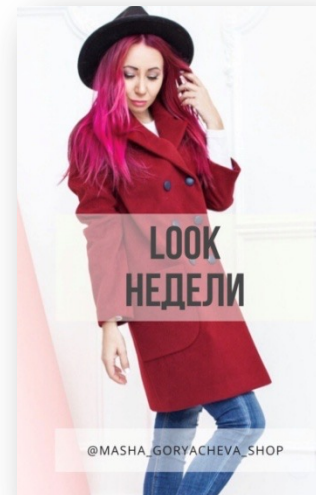
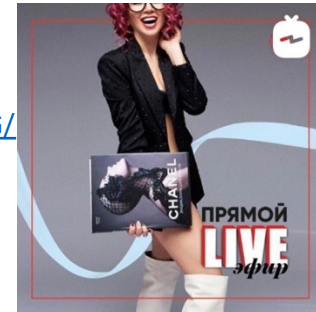
2.3 Как найти помещение? Что спрашивать, какое не брать, во что стоит вкладывать в арендуемое, особенности договора?

2.4. Сервис – распродажа остатков коллекции, акции, дисконтная карта, подарочный сертификат. Все это тема для подробного поста. Когда, на сколько, где купить, на какую сумму?

2.5 География ваших изделий. Сделайте веселую и информативную статистику Наряд недели/Лук недели

Еще один посты «Лук недели». <https://www.instagram.com/p/BzXpz1OFP56/>

<https://www.instagram.com/p/BzpQgFLFBun/>



@MASHA_GORYACHEVA_SHOP

Идеи для постов (тесты, квесты, розыгрыши, призы, анекдоты, забавные случаи, конкурсы)

РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КОНТЕНТ 20% = 2 РАЗА В НЕДЕЛЮ

1. Доверие

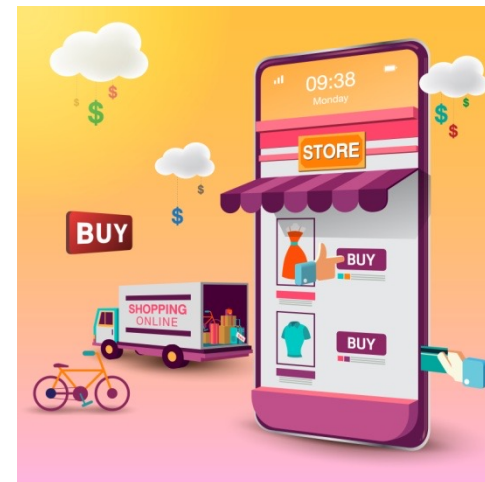
Доверие вызывает все, что можно увидеть, потрогать, ощутить. Это доказательства вашей экспертности и того, что вы реально работаете, а не просто пишете об этом. Итак, доверие делится на несколько подпунктов

- Доказательства (анекдотические случаи из вашей практики, забавные истории и выходы из них)
- Ответы на возражения (это работа с заблуждениями, мифами и легендами о вашей сфере и их опровержение)
- Закулисье (в выходной день можно показать, как вы отдыхаете, поделитесь вашим хобби и давними увлечениями. Возможно, вы любите ходить в театр или посещать выставки, смотреть фильмы, играть в настольные игры)
- Посты инструкции (как купить, как оплатить, доехать, найти, сделать замеры, связаться с вами. В общем ответы на самые популярные вопросы от клиентов и подписчиков)

2. Симпатия

В выходной день хочется немного выдохнуть и пошутить. Поэтому здесь отлично подойдет следующий вид контента:

- Опросы, конкурсы, розыгрыши, эстафеты, марафоны, SFS, различные интерактивы, поздравления и т.д.



Идеи для постов (магазин, производство одежды)



РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КОНТЕНТ

1. **Анекдотические случаи из практики.** Ваш красивый выход из сложной ситуации. Показать профессионализм со здоровой самоиронией. Возможен вариант «10 фактов о..», и в конце предложить угадать читателям, что сделали Вы на самом деле. Или предложить покреативить варианты у подписчиков. Так Вы узнаете, чего люди ждут от сервиса. Обязательно наградите самого активного призом (лучше недорогой аксессуар в подарок, чем скидка).
2. Веселый тест «**Какой ты лук** (или стиль одежды)?». Придумать веселые сочетания существительного и прилагательного, сделать 2 столбика из придуманных вариантов. Выбрать свой вариант можно по последней цифре дня рождения и предпоследней цифре телефона. Например, чтобы получилось в итоге: красноречивый берет, сексуальный ремень, твидовый рюкзак ...



Конкурс хороший. Фото супер

1228 комментариев

<https://www.instagram.com/p/B1arir8lh3o/>

3. **Какой ваш цвет в этом сезоне?** Сделайте подборку фото луков в разной цветовой гамме, дайте им название и сделайте быстрое видео, чтобы нельзя было просмотреть четко картинку. Читатель должен сделать скрин и только тогда увидеть фото с надписью. После этого написать в комментарии, кто он это весной: «розовый зефирчик», «брутальный баклажан», «дерзкая малинка», «классический стиляга» и т.д.

4. **Розыгрыш** _____ среди тех, кто напишет самый крутой рекламный слоган для коллекции/новой вещи. Розыгрыш не случайно, а если действительно понравится. Условие надо четко расписать, чтобы не было недовольных. Если это слишком дорогой приз, предложите что-то попроще или наоборот усложните условие, чтобы инвестиция в приз принесла качественный результат для Вашего бизнеса.

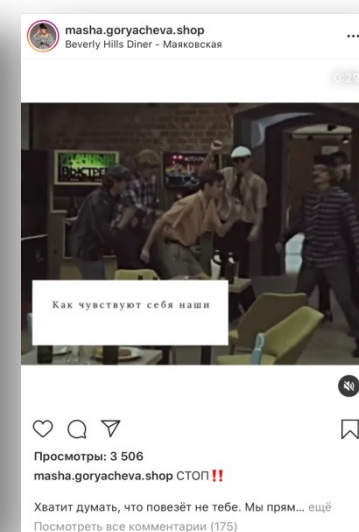
Приведу в пример посты моей выпускницы аккаунт магазин женской одежды Маши Горячевой <https://instagram.com/masha.goryacheva.shop/>



<https://www.instagram.com/p/CC1HPUQF-t1/>

Конкурс отличный. Механика простая

5941 комментариев



Конкурс «не зашел».

Сложные условия для ЦА
175 комментариев

Идеи для постов (магазин, производство одежды)

РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КОНТЕНТ



1. 1 день из жизни мамы. Пригласить к себе в салон (магазин) маму вашей постоянной покупательницы Снять профессиональный видеоролик с видеографом, Искренний пост о маме (женщина в одежде вашего бренда)

<https://www.instagram.com/p/CDOQQZ9WlpYy/>



Просмотры: 3 258

masha.goryacheva.shop Спасибо за всё, мам...

Я всегда была не по годам,
Веря звёздам и не доверяя глазам
В пустословии правда, во тьме свет,
Но этот мир ты перекрасила в розовый цвет...
©М. Краймбрери & Ёлка

Когда хочешь сказать маме искреннее спасибо за всё - просто приводи её к нам ❤️ Не найти на свете более счастливых и благодарных глаз, чем глаза мамы которую дочь хочет видеть счастливой 🙏

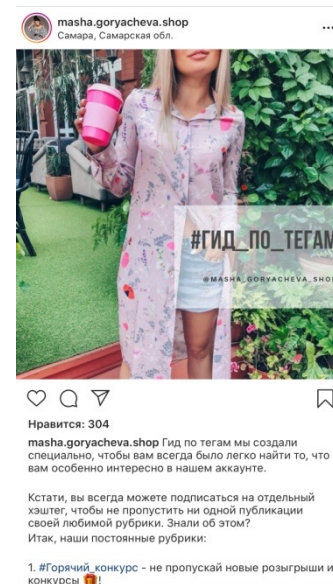


Обязательно продумайте группу хэштегов для публикации серии постов на одну и ту же тему. Пост на эту тему

<https://www.instagram.com/p/Bzw5lupl4EM/>

1. #Горячий_конкурс - не пропускай новые розыгрыши и конкурсы 🎁!
2. #МГ_отзывы - отзывы наших клиентов 💕.
3. #МГ_наряд_недели - платье мечты, которое можно купить с большой скидкой прямо сейчас 🛍!
4. #КомандаГорячевых 🔥 - все закулисье Дома Моды Masha Goryacheva 😊.
5. #битва_луков_от_Горячевой - победит сильнейший 🏆!
6. #Горячева_с_пользой - лайфхаки, советы стилистов и море полезной информации о стиле и не только.
7. #МГ_интервью - приглашенные эксперты из разных областей делятся с нашими подписчиками самой полезной информацией!
8. #МГ_sale - тут надо расшифровывать 😊?
9. #МГ_мамочкам - про детей, их мам и всякие мамские полезности.
10. #МГ_про_бизнес - все о том, как жить в мире бизнеса, что носить и как превратить мечту в реальность!
11. #МГ_лайфстайл - обо всем на свете, чему не нашлся отдельный тег 😊.
12. #Горячие 🔥_новости - самые актуальные новости мира моды.

А какая рубрика ваша самая любимая? Может какую-то нужно добавить или убрать? Пиши в комментариях 😊



Нравится: 304

masha.goryacheva.shop Гид по тегам мы создали специально, чтобы вам всегда было легко найти то, что вам особенно интересно в нашем аккаунте.

Кстати, вы всегда можете подписаться на отдельный хэштег, чтобы не пропустить ни одной публикации своей любимой рубрики. Знали об этом? Итак, наши постоянные рубрики:

1. #Горячий конкурс - не пропускай новые розыгрыши и конкурсы 🎁!

Обращаю ваше внимание, что здесь вообще отсутствует развлекательный контент. Больше идей на тему смотрите в следующем слайде ➡️



РАБОТА С ФОТОГРАФОМ НЕ БАРТЕР, 100% ОПЛАТА!



Навасардян Лилия 16 июля 2019, 23:02

Кому: вам

Добрый день, Елена Александровна,
Провели 2 фотосессии.

1. Одна фотосессия была с фотографом по бартеру. На фото я и наш продавец-стилист Милана.

Искала фотографа на Profi.ru: создаешь заявку и общаешься с теми, кто откликнулся, смотришь их работы в портфолио.

Было 9 запросов из них 2 согласились на бартер, далее перешли в ватсап.

Одного фотографа взяла на одну съемку (результат не понравился Маше и мне), плохо у нее получились крупные кадры - не вложила в отчет, будем в поисках новых фотографов.

Снимали на улице: street

Макияж – делала модель, она визажист.

Прическа – самостоятельно.

2. Так же мы сделали креативный фотосет с Машей (уже с нашим фотографом)

Благодарю вас за работу.

--

С уважением,

Евстратова Алена

+7 917

Masha Goryacheva™

www.mashagoryacheva.com



11 файлов Скачать одним архивом (12 МБ) Сохранить в Облако



masha.goryacheva.shop

Подписаться

4 471 публикаций 60,2тыс. подписчиков 6 подписок

Платья Костюмы Толстовки

Одежда (бренда)

🌟 Бутики в Самаре, доставка по 🇷🇺

🌟 Производство Самара

🌟 Дизайнер @masha.goryacheva

🌟 Услуги стилистов

<https://www.instagram.com/masha.goryacheva.shop/>

ЛИДЕР ПО РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОМУ КОНТЕНТУ

Студентка-выпускница 30 поток (дизайнер Юлия)

Знания, польза - это круто, но бывают дни, когда подписчики просто не воспринимают полезный контент. Настроение не то или устали после рабочей недели. Для этого и создается легкий развлекательный контент.

Лучшие дни: пятница и weekend

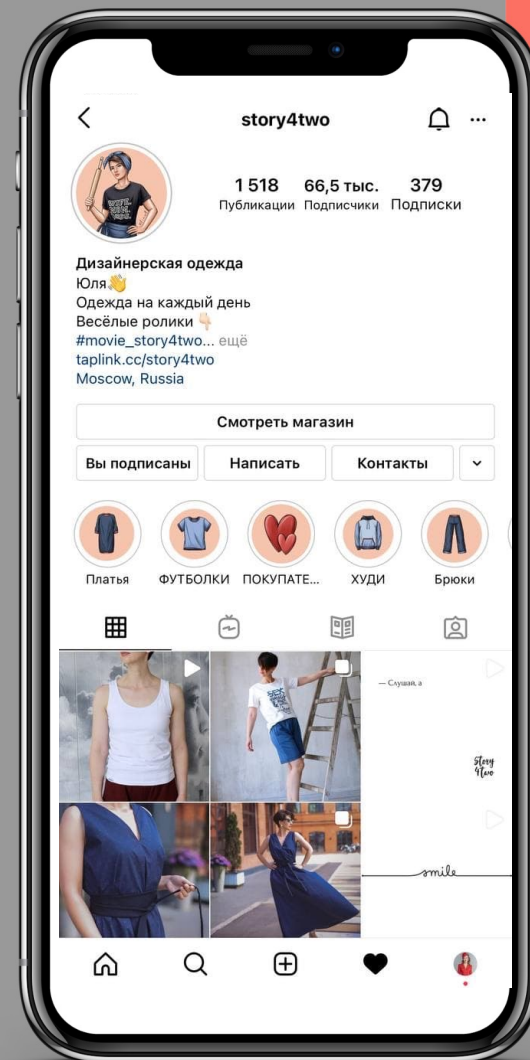
Какие же посты являются подходящими для этого вида?

- юмористические посты
- посты-розыгрыши
- викторины
- квесты
- шуточные тесты
- загадки
- опросы, голосования
- лотереи
- игры
- цитаты
- анекдоты
- посты с вдохновляющими топами
- смешные видео
- поздравления с праздниками

Как видите простор для вашей фантазии огромный.

Большое количество идей по созданию этого вида контента вы найдете в блоге моей выпускницы, создателя дизайнерской коллекции одежды Story 4 Two Юлии.

<https://www.instagram.com/story4two/>





**ATTENTION
PLEASE**

Примеры заголовков + возможные темы постов

О ЗАГОЛОВКЕ

Чаще всего простая смена
заголовка изменяет
эффективность
рекламного текста в 5—10 раз

рекламного текста в 5—10 раз

1. Красота или комфорт. Вся правда о кашемире
2. 6 фасонов свитера вышедших из моды
3. 10 причин заказать синий (здесь можно написать о самом ходовом цвете мебели)
4. 8 стильных образов на каждый день
5. 5 мифов о бумажных пакетах
6. 6 способов завязать шарф
7. 7 шагов к стильному гардеробу
8. ТОП 5 базовых вещей для фотосессии
9. 5 самых незаменимых вещи в мужском гардеробе
10. Как ухаживать за шерстью
11. Как ухаживать за лаковым покрытием мебели
12. 10 модельеров, которым благодарен весь мир
13. 5 бесплатных способов улучшить гардероб! (расскажите, как ухаживать за одеждой и т.д.)
14. Носки. Необходимость или стильный аксессуар
15. 5 способов выбрать краску для стен
16. Для тех, кто ищет способ сделать ремонт быстрее
17. Теперь любая футболка может стать платьем
18. 7 причин, почему выгодно обратиться к нам
19. Вы сами выбираете это (сделать подборку самых популярных товаров вашего ассортимента)
20. Модные джинсы. ТОП 5 моделей на любую фигуру
21. ТОП 5 вещей, которые вы сможете купить дешевле





hashtag

1. #магазиныодежды 58 800
2. #магазинженскойодежды 560 000
3. #магазинплатьев 111 000
4. #магазинигрушек 285 000
5. #магазины 305 000
6. #магазинонлайн 536 000
7. #онлайнмагаинодежды 138 000
8. #онлаинмагазин 18 600
9. #мамазнает 18 900
10. #мамадоча 607 000
11. #мамадочь 606 000
12. #онлайнмагазины 14 500
13. #женскаякуртка 239 000
14. #возможность 193 000
15. #купитьподарокдевушке 20 600
16. #купитьподарок 635 000
17. #купитьподарокмосква 27 700
18. #купитьподарокмужу 7 300
19. #отзывыклиентов 369 000
20. #довольныйклиент 95 000
21. #эксперты 39 500
22. #специалист 137 000
23. #клиентвсегдаправ 17 000
24. #клиенты 635 000
25. #клиентдоволен 30 000
26. #психологияразвития 75 300
27. #профессионал 162 000
28. #консультации 233 000
29. #игрушкичебоксары 10 900
30. #детичебоксары 36 300
31. #мебелькраснодар 347 000
32. #мебелькраснодарскийкрай 24 200
33. #мебелькраснодара 13 900
34. #ремонтванной 321 000
35. #ремонткухни 217 000
36. #ремонтквартиры 583 000
37. #ремонтвновостройке 68 000
38. #ремонтваннойкомнаты 62 100
39. #мужскиеподарки 114 000
40. #подаркидлямужчин 360 000
41. #онлайнбизнес 363 000
42. #упаковка 679 000
43. #подаркидлядевушек 80 400
44. #совместныепокупки 802 000
45. #упаковкаподарков 381 000
46. #упаковкаоптом 27 000
47. #пакетыслоготипом 47 000
48. #онлайнпокупки 574 000
49. #спальнядизайн 173 000
50. #уютвдоме 371 000
51. #личныйблог 335 000
52. #личныйрост 43 800
53. #личныйопыт 35 700
54. #личный 45 500
55. #личныйбренд 180 000
56. #пакеты 119 000
57. #бизнесвинстаграм 169 000
58. #инстаблог 339 000
59. #мойблог 183 000
60. #обомне 151 000



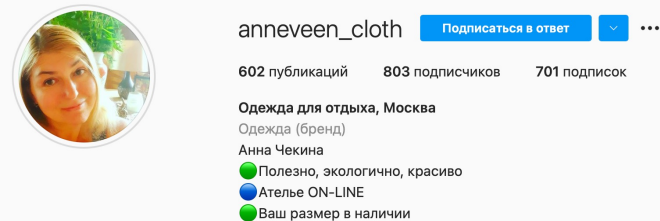
КОНТЕНТ-ПЛАН @YOUDECIDE_CLOTHES



ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВС
Пост Новинка! Анонс осенней коллекции! Посты с фото в галерею карусель	Пост Как выбрать размер онлайн? (Размерная сетка производителя, сравнить с нашими.)	Пост А так сейчас не носят? (обзор того, что сейчас не модно, не стильно)	Пост Сколько ждать? (все детали доставки, стоимость, сроки)	Пост-отзыв «Так быстро, я не ожидала!» «Какой приятный к телу материал! Просто супер!» (Отзыв подруги или от себя, если покупателей на этот вид товара пока не было)	Пост+Сторис Акция! (Распродажа со скидкой прошлого сезона, коллекции, сезона и т.п.) Призыв-звать подруг.	Сторис Конкурс! Найди идеальную пару!
Пост Почему спортивный стиль в тренде? (напишите об удобстве для разного возраста, мягкие, занимают мало места в дороге, можно комбинировать с разной одеждой)	Прямой эфир Что означают символы на бирке? (как правильно стирать, можно ли гладить и остальные секреты значков)	Пост Идеальная пара! (интересные идеи для подбора гармоничного гардероба из одной коллекции)	Пост А меняться можно? (о процессе заказа, возможности заменить на др цвет, размер или аргументы, почему этого нет)	Пост Лайфхаки для покупок в отпуске! (сделайте подборку слов из бирок на разных языках (Италия, Франция) с переводом на рус, чтобы ориентироваться в отпуске в иностранных магазинах)	Пост + Сторис Отгадай 2 неверных факта о обо мне и получи подарок!	Сторис Покажите ваше производств во или магазин, или как Вы проводите выходной - это можно. Сделайте викторину



КОНТЕНТ-ПЛАН @ANNEVEEN_CLOTH



ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВС
Пост	Пост	Пост	Пост	Пост	Пост+Сторис	Пост и Сторис
Напишите пост о создании вашего магазина, историю, которая расположит к себе многих читателей	Пост консультация для ваших подписчиков. Ответьте на вопрос, который вам выгоден, например, как снимаете мерки онлайн	Подготовьте пост, в котором снимите сомнение клиента, например, он сомневается стоит ли заказывать у вас, расскажите, что это удобно и безопасно, приведите веские аргументы	Пост руководство, подготовьте информацию из которой будет понятно, как решить важный вопрос, например выбрать размер онлайн	ТОП 10 принципов нашего бизнеса Этот пост направлен на профессиональные показатели	По горячим следам продажи, поделитесь, как только что отправили заказ в другой город или может быть даже страну	Напишите 10 советов в вашей сфере, создайте опросники в Сторис
Пост	Пост-продажа	Пост	Пост	Пост+Сторис	Пост+Сторис	Пост
Лайфхаки онлайн ателье Напишите пост от лица магазина, как он выходит из рабочих ситуаций, это необычно	По формуле AIDA А-внимание-заголовок I-интерес, польза D-желание, красивое описание -А-побуждение, призыв к действию с ценой	Мои 10 фаворитов Разместите подборку ваших фаворитов в тканях и напишите об этом краткий пост, продемонстрируйте их в Сторис	Расскажите, как помогли клиенту выбрать из нескольких образов, можно показать эти образы и включить нативную рекламу, описать их и сказать о их преимуществах	5 платьев, которые заменят гардероб Напишите пост и прикрепите фото, можно сказать, что такие заказы принимаете редко и только на этой неделе есть шанс	Сделайте анонс активности, например розыгрыша, проведите прямой эфир или Сторис	Разместите сам розыгрыш прописав все условия.



КОНТЕНТ-ПЛАН @STIMAGE_NET



stimage_net

Подписаться в ответ



1 284 публикаций

3 380 подписчиков

180 подписок

Stimage - бренд женской одежды

Производитель одежды

Дизайнер Наталья Мейер

Свобода стиля - Свобода выбора

+74957728068 +79257728068

заказывайте на сайте

ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВС
Пост	Пост	Пост	Пост	Прямой эфир.	Пост + Сторис	Пост
Хлопок или шелк? Лучшая ткань для платья	3 мифа о брендовой одежде	Сделайте пост знакомство с вашей продукцией, напишите почему именно она, что в ней хорошего (качество, ощущения от прикосновений к коже и т.д.)	Покажите, как проходит день, а именно, как принимаете и обрабатываете заказы, как происходит упаковка. Показывайте саму ткань, дайте ощутить и представить ее в руках.	3 способа сохранить белизну изделия	Покажите отзыв. Это может быть видео отзыв или оформленный, как показано в курсе отзыв-текст	Покажите ваш ассортимент в Сторис, устройте опрос, какой вариант цвета нравится подписчикам больше
Расскажите все минусы и плюсы этих двух тканей	Напишите пост, в котором расскажете заблуждения или мифы, что это слишком дорого, (например)			Дайте несколько советов. Их можно взять из интернета или написать на личном опыте		
Пост	Пост	Пост	Пост	Пост	Пост+Сторис	Пост
Напишите пост о том, как с вами связаться и как проходит сотрудничество. Это один из важнейших моментов ведения блога.	Продаем эмоцию. Напишите о том, что будет чувствовать человек, когда наденет ваши носочки	5 звездных расцветок для летнего гардероба	Вся правда о шортах Напишите информационный пост с нативной продажей	Сравните вашу продукцию по качеству и ткани, времени доставки, например с тем, что можно купить дешево	«10 фактов обо мне» (профессиональные или личные, с увлечениями, чтобы раскрыть свою личность)	Невероятный случай на работе! (Отгадай, что правда?) Не забудьте о призе за верный ответ
		Напишите пост о звездах, можно прикрепить фото, основываясь на вашем ассортименте				



КОНТЕНТ-ПЛАН @OKHAPKINAOFFICIAL



okhapkinaofficial

Подписаться в ответ

44 публикаций

202 подписчиков

175 подписок

Ремонт и пошив одежды в Москве
Ирина Охапкина управляющий
@atelier_na_tehnoparke
Шью по фото
Восстанавливаю одежду
Подгоняю по фигуре

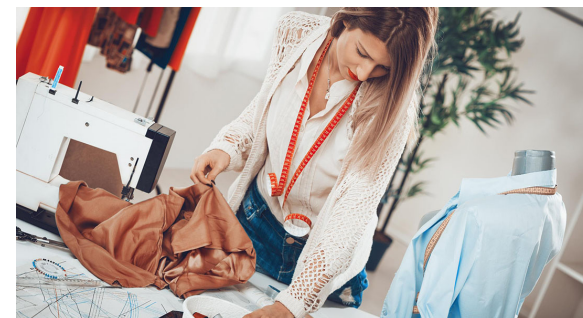
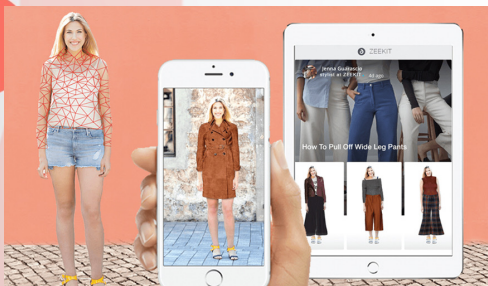
ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВС
Пост ТОП 5 трендовых костюмов Напишите, какие костюмы заходят лучше всего	Пост Мои фавориты для стильного образа Поделитесь собственным мнением	Пост Расскажите, почему вы решили заниматься именно этим делом, что вас подтолкнуло к этому	Пост Покажите ваш магазин, ваш ассортимент, если это шоу-рум, то тоже покажите его	Пост ТОП 10 советов для домашнего ремонта одежды Сделайте подборку	Пост + Сторис Настало время разместить пост отзывает Расскажите о том, какие слова говорят клиенты, когда заказывают товар	Пост и Сторис Разместите в Сторис эскизы (если есть) и спросите, что нравится больше
Пост Расскажите, как можно с вами взаимодействовать, даете ли вы консультации по пошиву одежды	Пост-продажа По формуле AIDA А-внимание-заголовок I-интерес, польза D-желание, красивое описание -А-побуждение, призыв к действию с ценой	Пост Напишите, какие материалы для спортивной одежды предпочтительнее носить в зимний период времени	Пост Анонс прямого эфира со стилистом или дизайнером одежды	Пост+Сторис Видео с примеркой Продемонстрируйте, как проходит примерка	Пост + Сторис Объявление акции с указанием на что	Пост Сделайте опросы, какие изделия и из какой ткани нравятся больше, ждут ли подписчики акций и т.д.



Примеры креативных фотографий

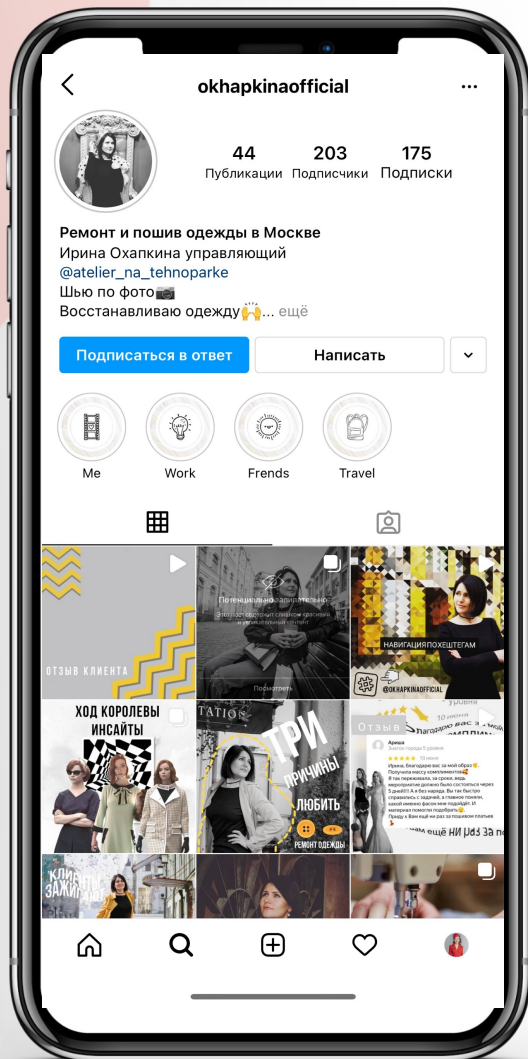


Примеры креативных фотографий



Визуал для @okhapkinaofficial

<https://www.instagram.com/okhapkinaofficial>



С чего начинаем?

1. Проводим анализ конкурентов
2. Анализ целевой аудитории

Что менять?

1. Визуал ленты – добавлю из Шаттерстока идеи
2. Меняем дизайн актуальных
3. Редактируем шапку профиля! Обязательно!



Анализ конкурентов



Для того чтобы понимать направление своей работы, предприниматель должен выбрать специфику деятельности ателье – это поможет работать целенаправленно на потенциальных потребителей.

Основные направления деятельности:

- производство эксклюзивных меховых, кожаных и вязаных изделий для покупателей с высоким уровнем достатка;
- производство платьев и костюмов для торжественных мероприятий – свадеб, выпускных, юбилеев;
- производство формы, специализированной и корпоративной одежды, костюмов для спорта; починка одежды, ее реставрация.

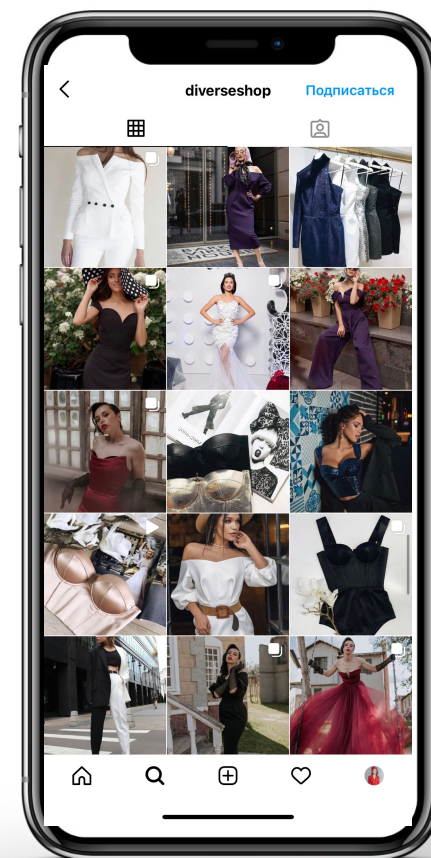
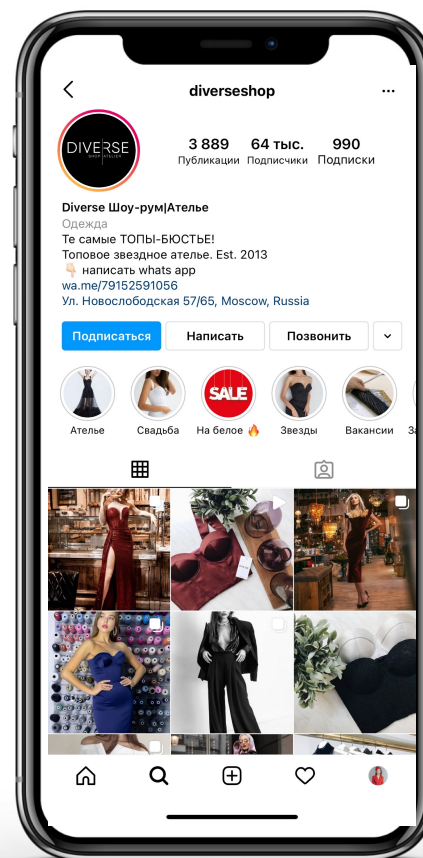
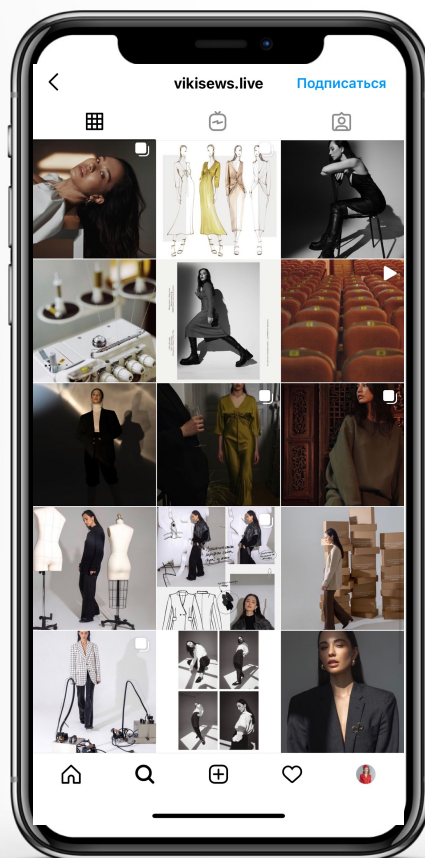
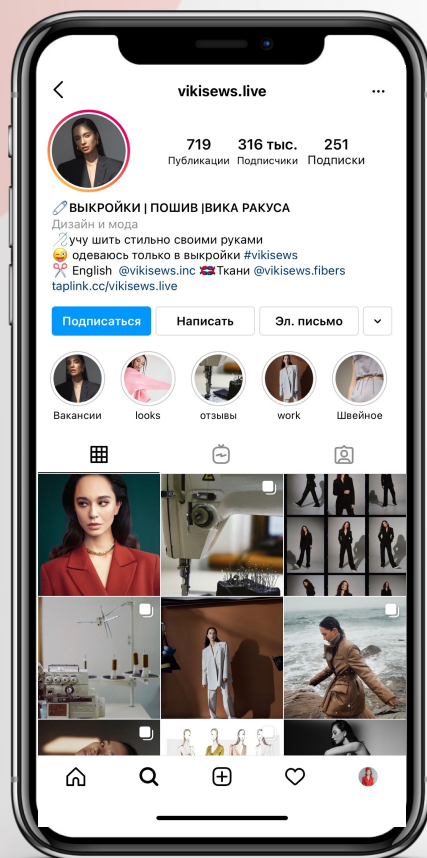
Главные конкурентные преимущества ателье – это индивидуальный подход к выполнению каждого заказа, пошив одежды по фигуре и с учетом требований клиента, ручная работа, высокое качество, эксклюзивность.

Несмотря на то, что цена не будет выступать в качестве основного маркетингового инструмента, вы можете использовать ее в качестве привлекательного фактора для клиентов.

Все большую популярность набирают так называемые Интернет-ателье. Данные предприятия начали появляться в последние несколько лет. Эксперты оценивают подобные проекты как высокоперспективные. Данный вид ателье предполагает производство одежды с индивидуальными принтами и изображениями, которые можно выбрать на сайте компании.

ОБЗОР КОНКУРЕНТОВ

<https://www.instagram.com/vikisews.live/>



АНАЛИЗ ЦА



Как привлечь целевую аудиторию ателье

Швейные ателье нередко закрываются из-за плохой маркетинговой кампании. В результате отсутствия рекламы или ее неэффективности происходит спад активности клиентов, а если нет клиентов или неправильно определили целевую аудиторию, то падает производительность, нет клиентов, нечем платить за аренду помещений.

Что представляет собой целевая аудитория ателье?

Основной целевой аудиторией ателье являются люди, нуждающиеся в одежде индивидуального кроя. Таким клиентам не нравится ассортимент, который предлагают магазины, и они обращаются за услугами профессиональных швей или портных.

Посетителей швейного ателье можно поделить на четыре основных категории:

Деловой сектор. К этой группе относят владельцев собственного бизнеса, желающих одеваться стильно, модно и в дорогие ткани. Такие люди обращаются в ателье с целью получить уникальный костюм, который не удастся больше найти нигде.

Творческий сектор. Дизайнерские ателье могут посещать творческие клиенты, которым просто нравится одеваться не как все. Для них подойдут ателье, где могут предложить услуги по созданию необычного образа.

Культурный сектор. К данной группе следует отнести людей, которым нужен наряд на какое-либо культурно-развлекательное мероприятие. Это может быть платье или костюм на свадьбу, выпускной или другой праздник.

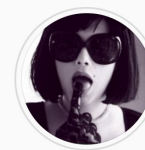
Общественный сектор. Данная категория посвящена различным компаниям и организациям, которым требуется пошив эксклюзивной формы для сотрудников или, например, студентов.

Услуги ателье могут потребоваться каждому, и некоторым сшитая на заказ одежда также помогает привлечь свою целевую аудиторию.

Зачем определять целевую аудиторию?

Определение целевой аудитории позволит продумать дальнейший план продвижения вашего профиля. Основываясь на группах людей или организаций, а также на их потребности, уже можно проработать эффективную стратегию, после выполнения которой удастся привлечь новых клиентов и повысить востребованность услуг.

ЗАКАЗ РЕКЛАМЫ У БЛОГЕРОВ (видео придет вложением к УРОКу)



sola_monova

Отправить сообщение

2 933 публикаций

1,4млн подписчиков

1 295 подписок

Сола Монова

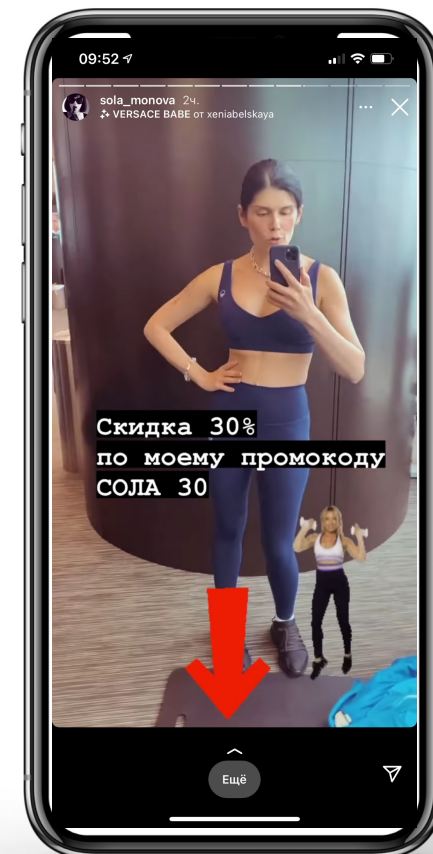
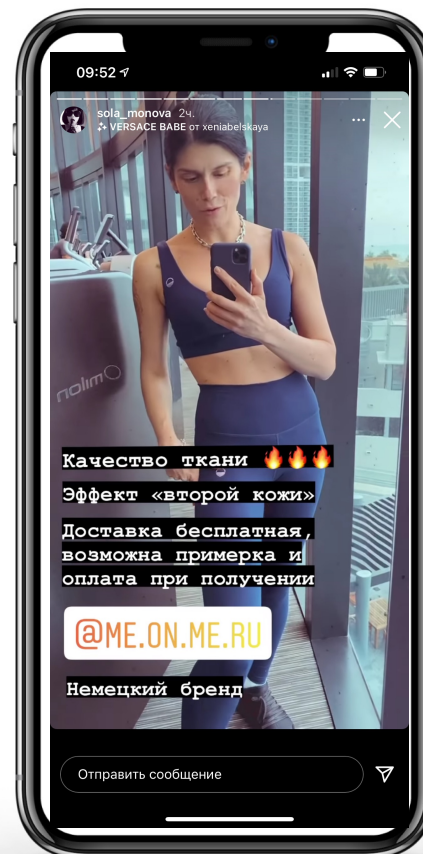
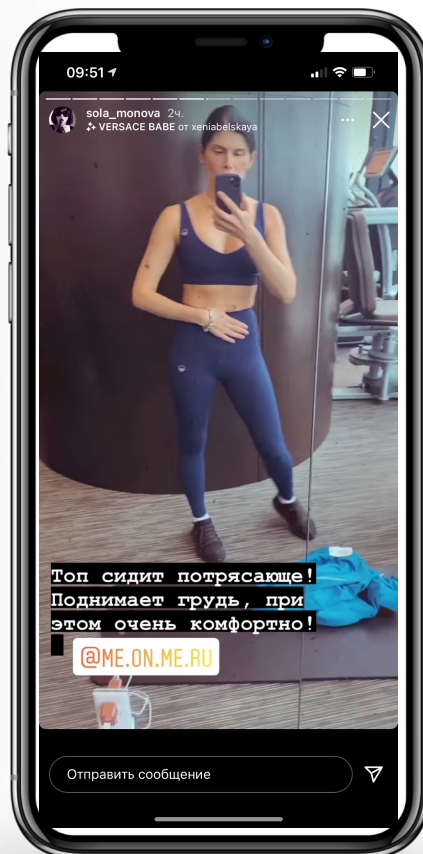
Писатель

Поэт 18+ Розыгрыши в сторис

👉 ютуб

Реклама Дина +7 (985) 445 59 99

Пиар Саша +7 (916) 064 77 76



Палитра для @okhapkinaofficial

<https://www.instagram.com/okhapkinaofficial>

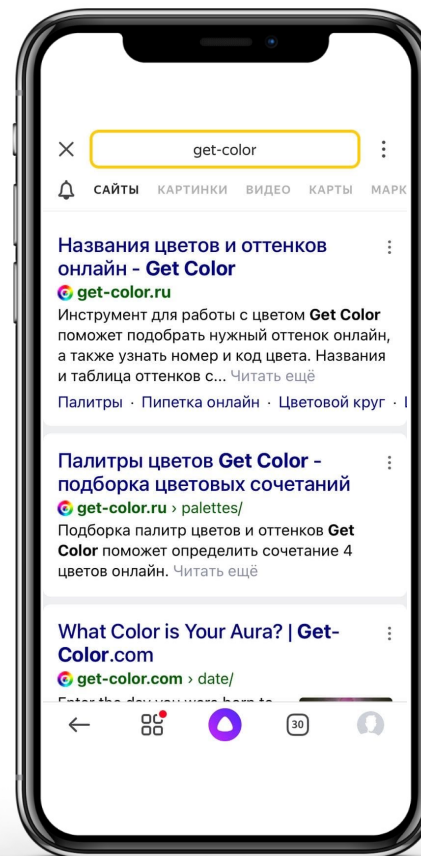
Шаг 1. Открываем свой аккаунт



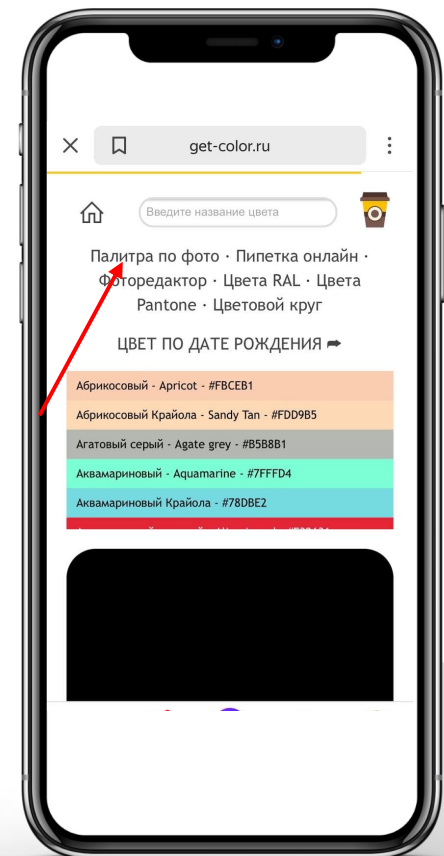
Шаг 2. Делаем скрин



Шаг 3. Открываем любой поисковик, открываем сайт <https://get-color.ru>



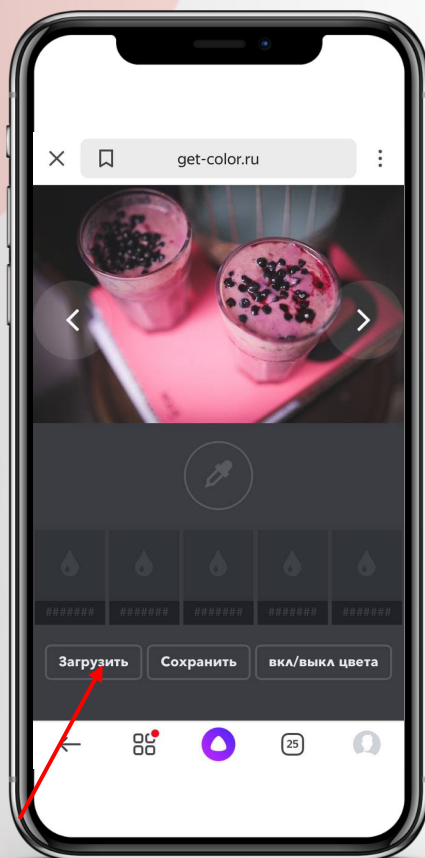
Шаг 4. Нажимаем «палитра по фото»



Палитра для @okhapkinaofficial

<https://www.instagram.com/okhapkinaofficial>

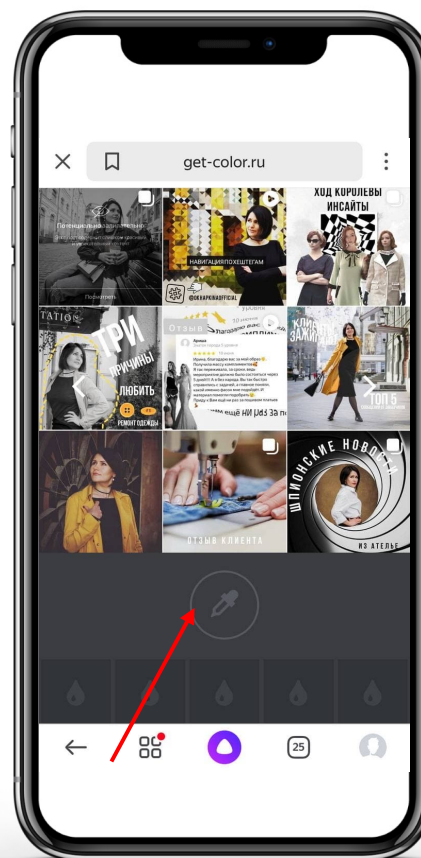
Шаг 5. Нажимаем на «загрузить»



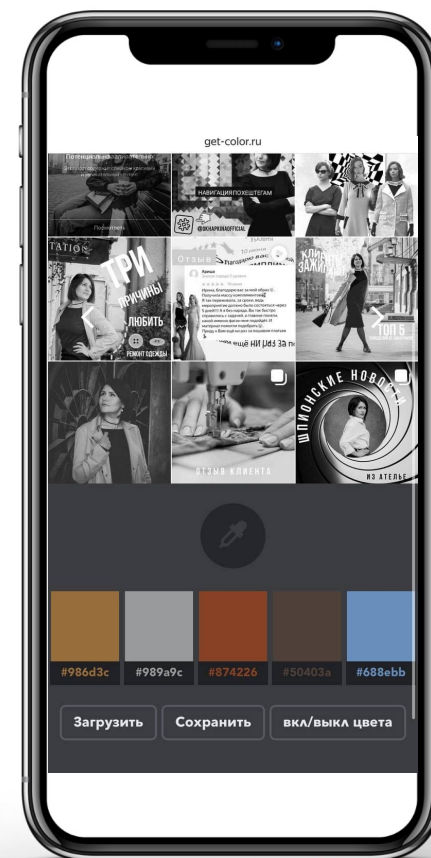
Шаг 6. Выбираем скрин профиля



Шаг 7. Нажимаем на «пипетку»



Шаг 8. Сохраняем палитру



ФОНЫ

<https://www.instagram.com/okhapkinaofficial>

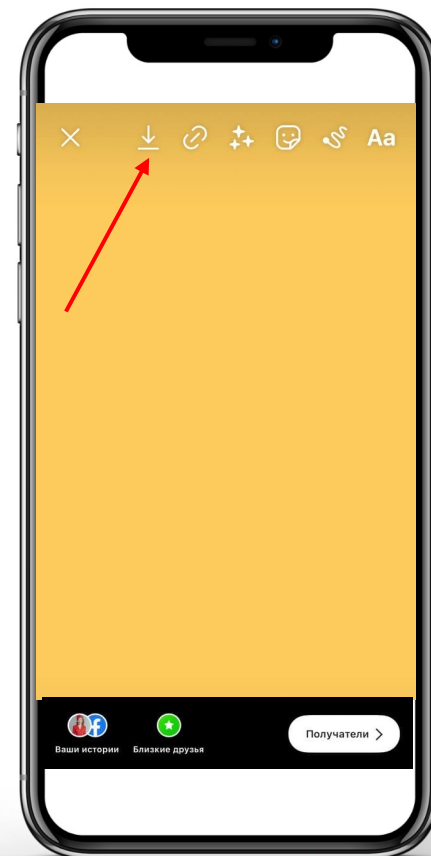
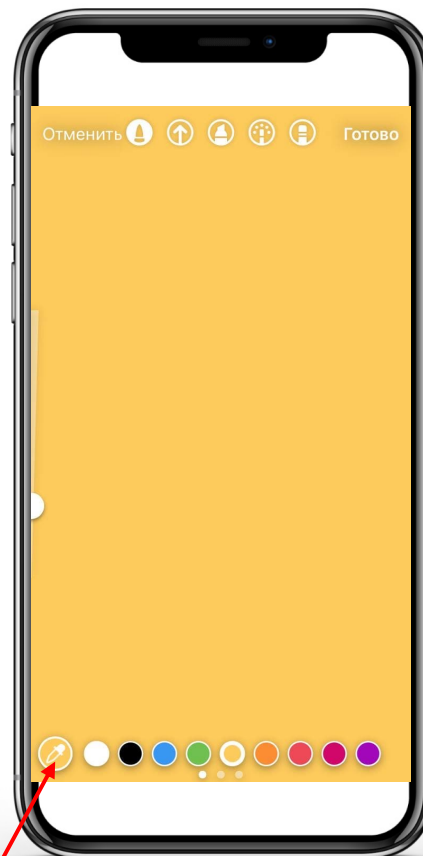
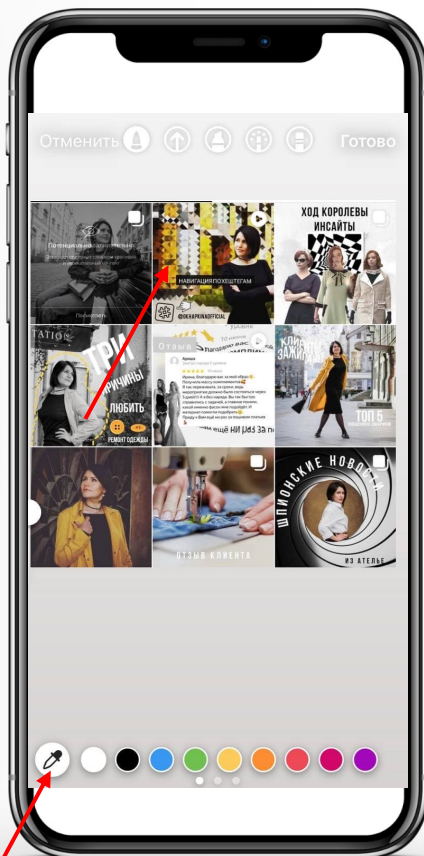
Еще один способ определить палитру, берем скрин профиля. Основные цвета серый, светло-серый, белый и акцентный желтый. Делаем фоны.

Шаг 1. Открываем в сторис. Нажимаем на инструмент «рисование»

Шаг 2. Выбираем цвет

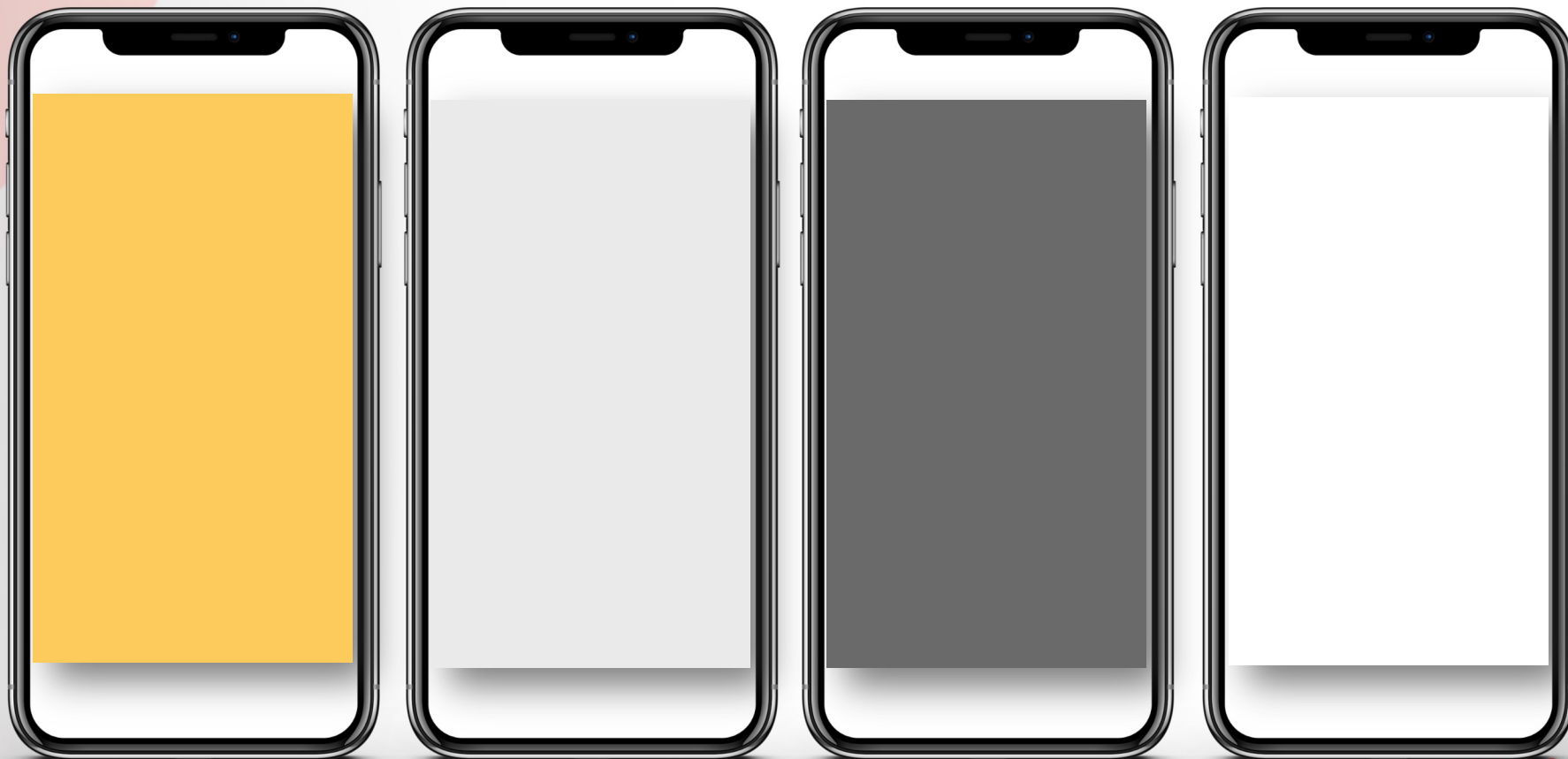
Шаг 3. Зажимаем пальцем экран, закрашиваем фон

Шаг 4. Сохраняем

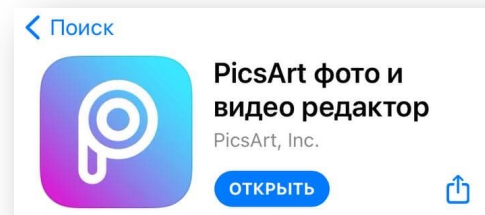


ФОНЫ

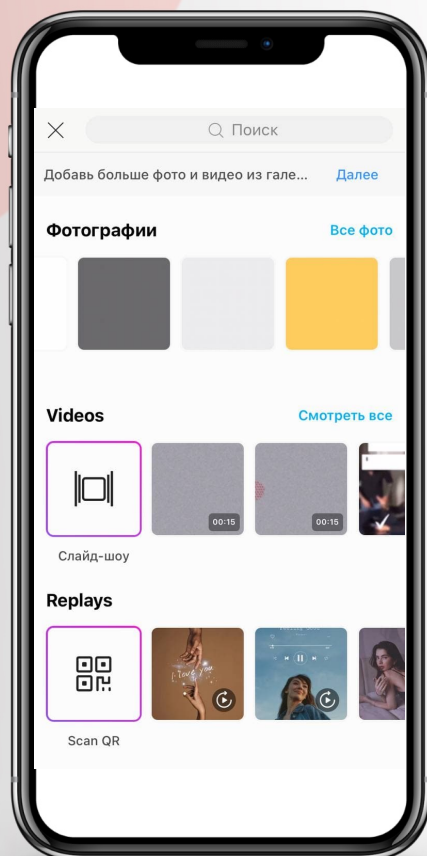
Основные цвета профиля



Создание трендового фона - зернистость



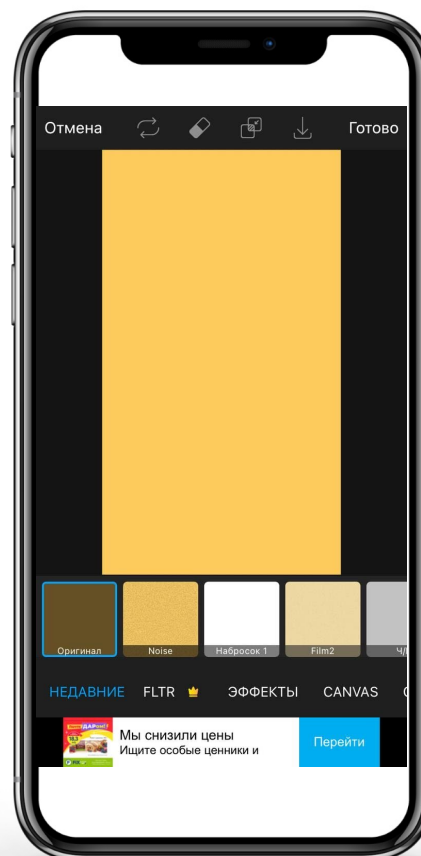
Шаг 1 Открываем свой аккаунт и делаем скрин



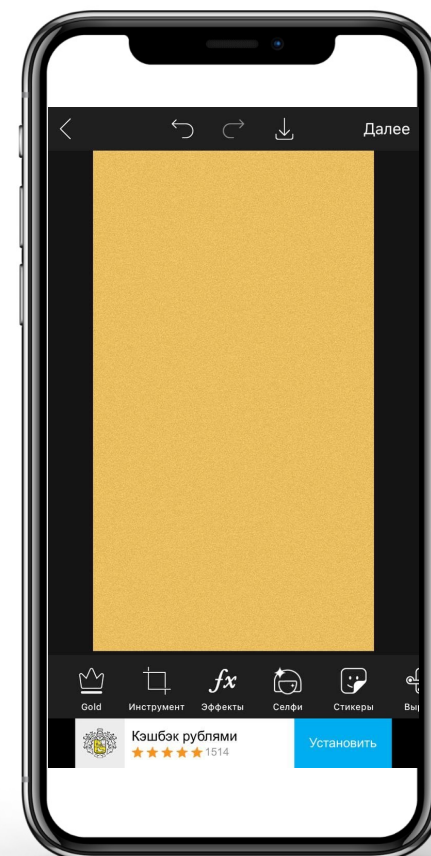
Шаг 2 Открываем сайт <https://get-color.ru>



Шаг 3 Нажимаем на «загрузить»



Шаг 4 Нажимаем на «Медиатеку»



ФОНЫ

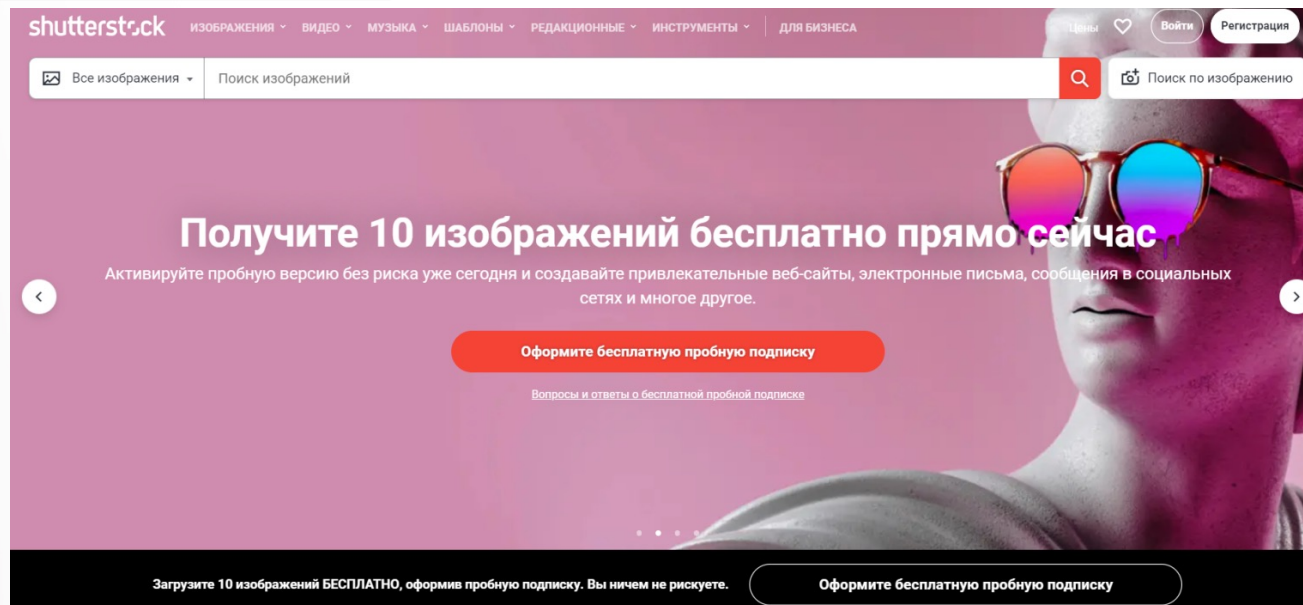
Зернистость



Фоны для Сторис

Шаг 1 Открываем сайт
<https://www.shutterstock.com/ru/home>

На сайте можно скачать 10
бесплатных лицензионных
фотографий



Загрузите 10 изображений прямо сейчас по бесплатной пробной подписке



Вы ничем не рискуете. Вы сможете отменить подписку в любой момент в течение первого месяца, сделав буквально несколько щелчков мышью, и ничего не платить.



Сохраните изображения. Даже если вы отмените подписку, вы сможете оставить себе изображения, на которые оформили лицензию.



Экономьте больше. Первый месяц пользуйтесь подпиской бесплатно, а затем платите за подписку на год всего 29 \$ в месяц.



Неограниченный доступ. В вашем распоряжении вся библиотека из более чем 316 миллионов фотографий, иллюстраций и векторных изображений.

[Подробнее...](#)

Попробуйте Shutterstock бесплатно

Адреса электронной почты

Пароль

Бесплатная пробная подписка

Создавая аккаунт, я принимаю условия, изложенные в документах «Условия пользования веб-сайтом», «Политика конфиденциальности» и «Условия лицензирования» Shutterstock.

Уже есть аккаунт? [Войти](#)

Шаг 2 Нажимаем на
«Оформите бесплатную
пробную подписку»

Шаг 3 Вводим свою почту и
пароль, нажимаем
«бесплатная пробная
подписка»



Фоны для Сторис

Шаг 4 Вводим свои данные, нажимаем на «Оформить заказ»

С вас не спишется не цента.

Шаг 5 После того, как оформили все, можно искать картинки.

Пишем текст, слово, фразу

Адрес для выставления счетов

Страна
Россия

Адрес, строка 1 *

Адрес, строка 2

Город *

Штат, область или регион

Индекс *

Способ оплаты

Имя владельца карты *

Номер кредитной карты *

0000 1234 4567 8900

VISA MASTERCARD AMERICAN EXPRESS

Сводка по заказу

365-дневная подписка, стандартная лицензия, 10 загрузок в месяц	1 год по цене 29 \$ в месяц
Стандартная лицензия	
Оформление на год с ежемесячной оплатой	
Shutterstock Editor	Бесплатно
Промежуточный итог	29 \$
Измените код купона	
☒ Введен действительный код купона	-29 \$
365-дневная подписка, стандартная лицензия, 10 загрузок в месяц. Нажимая кнопку «Оформить заказ», вы соглашаетесь с тем, что Shutterstock автоматически продлит вашу годовую подписку и будет снимать плату за подписку за месяц (29 \$) с использованием выбранного вами способа оплаты за 1 день до окончания месяца ежемесячно, пока не закончится срок действия подписки или пока вы ее не отмените.	
Есть ли у вас номер плательщика НДС или налога с продаж?	
20.0 % НДС/налог с продаж	0 \$
Сумма к оплате сегодня	0 \$
Оформить заказ	
Безопасное оформление заказа. Для вашего удобства Shutterstock сохраняет платежную информацию в зашифрованном виде для будущих заказов.	

shutterstock

ИЗОБРАЖЕНИЯ ВИДЕО МУЗЫКА ШАБЛОНЫ РЕДАКЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

Все изображения Поиск изображений

Музыка БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ по цене меньше 17 \$ в месяц

✓ Библиотека эксклюзивной музыки ✓ Безопасно для Youtube и подкастов ✓ Непревзойденная цена

Подробнее

Получите 10 изображений бесплатно

У вас в плане подписки осталось 10 из 10 загрузок в этом месяце. Оставшееся количество дней — 30.

Узнать больше Последняя активность

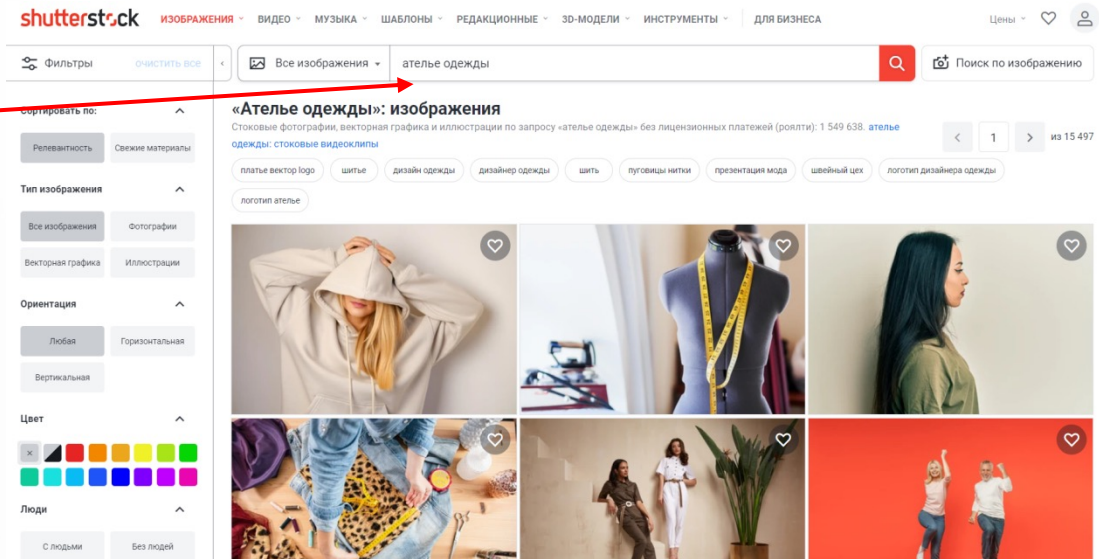
Шаг 6 Нажимаем на «лупу»



Фоны для Сторис

Шаг 7 Выбираем фото

Шаг 8 Нажимаем на «загрузить». Скачиваем 10 бесплатных фотографий



Сохранить Попробовать Поделиться

Выберите размер или формат

Большое • 3800 × 2533 пикселей

32.2 × 21.4 см • 300 точек на дюйм • JPEG

Выберите тип лицензии

- ☒ **Стандартная лицензия** Входит в план
- Ограниченное использование в печати, рекламе и оформлении упаковок. Распространение в Интернете без ограничений.
- ☐ **Расширенная лицензия** 99,00 \$
- Использование в печати, рекламе, оформлении упаковок и производстве товаров без ограничений. Распространение в Интернете без ограничений.

Что представляет собой расширенная лицензия?

Загрузить

Изменить это изображение

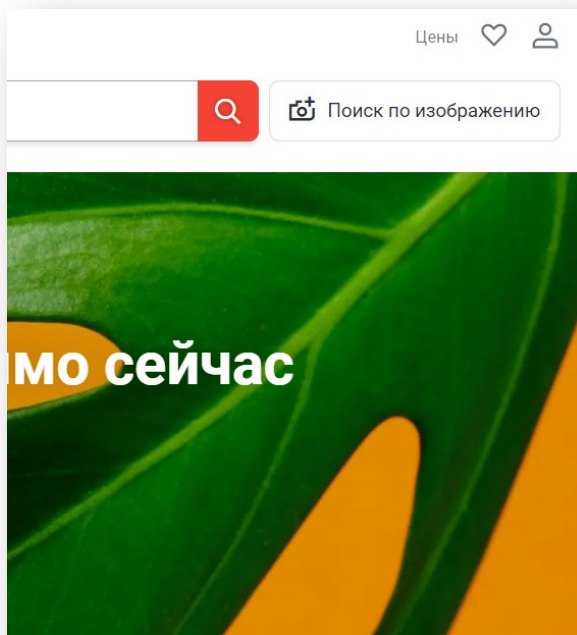


Фоны для Сторис

Отменяем подписку

Шаг 10 В правом верхнем углу нажимаем на знак «человек»

Шаг 11 Открываем «планы»
Нажимаем на «Досрочная отмена плана»



Шаг 12 Подтверждаем отмену

Планы

Планы на изображения

365-дневная подписка, стандартная лицензия, 10 загрузок в месяц

Стандартная лицензия
Оформление на год

План заканчивается

21 декабря 2021 г., 03:52:00 GMT+3 (осталось платежей: 11)

Оставшиеся загрузки

0 / 10 этот месяц (заканчивается 21 января 2021 г., 03:52:00 GMT+3)

Автоматическо... ?

[Отключить автоматическое продление](#)

[Досрочная отмена плана](#)

Действительно отменить план досрочно?

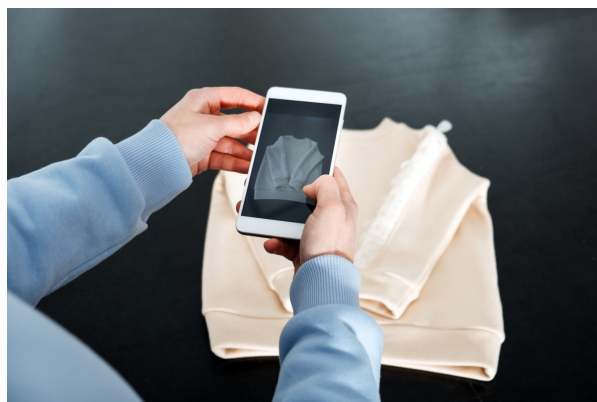
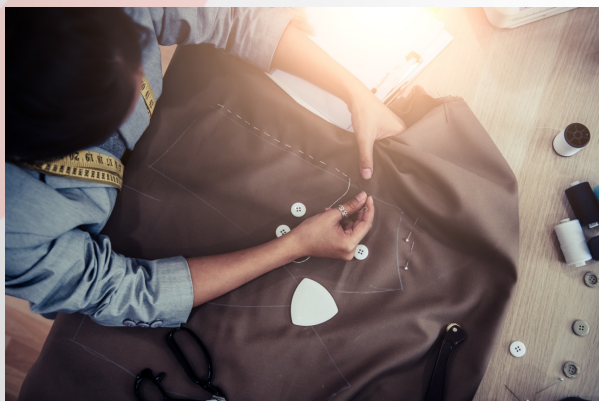
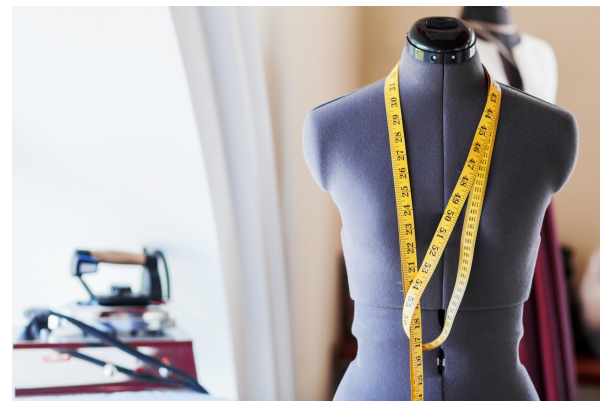
Если вы отмените план, то мы не снимем с вас денежные средства при наступлении следующего срока выставления счета, а план перестанет действовать 21 января 2021 г., 03:52:00 GMT+3. Вы можете продолжать пользоваться планом, пока он не перестанет действовать.

Подтвердить отмену

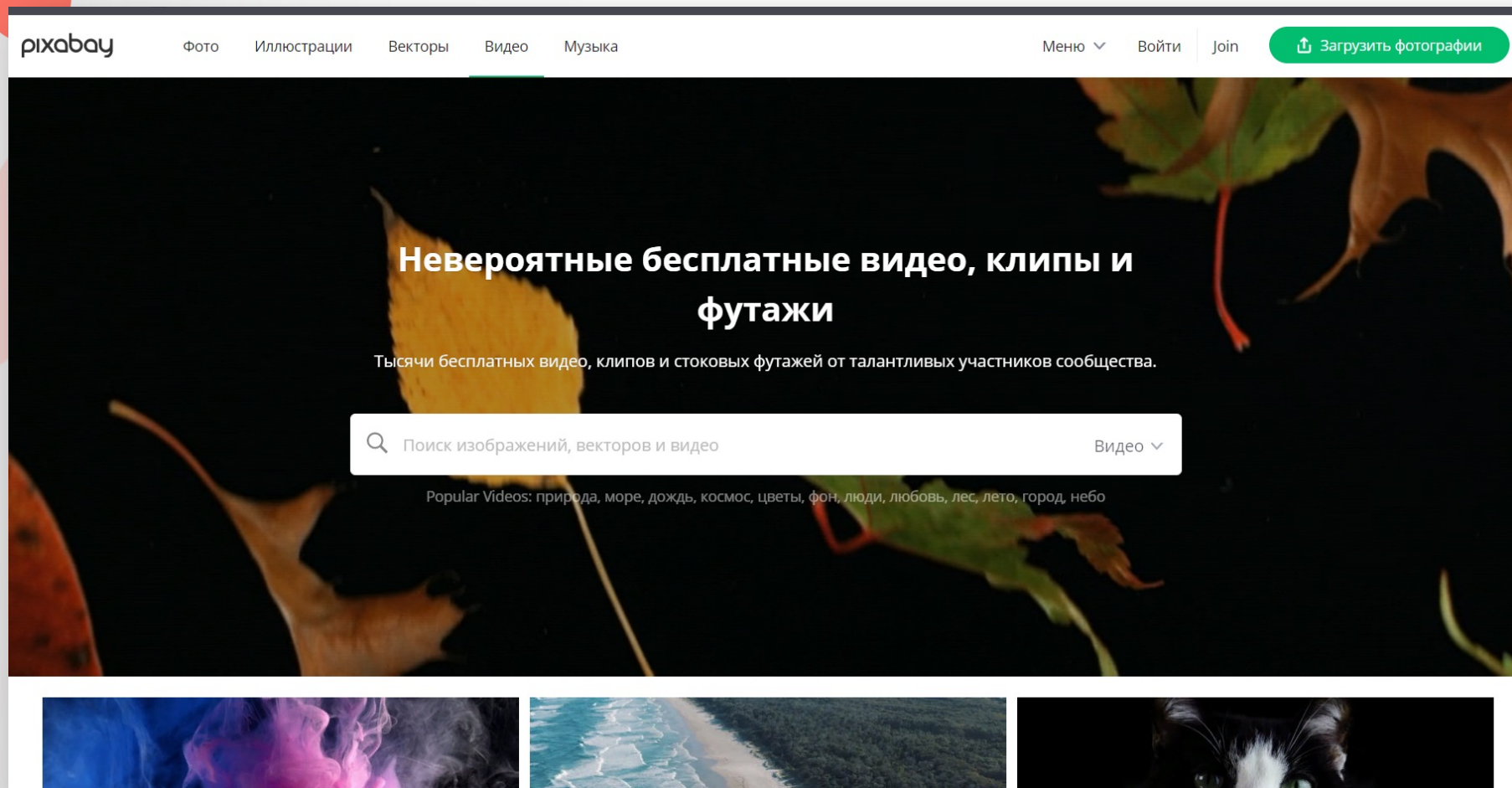
Нет, закрыть

Есть дополнительные вопросы? [Справка](#)

ФОНЫ, ВИЗУАЛ



Видео-фоны со стока <https://pixabay.com/ru/videos/>



Видео-фоны со стока <https://pixabay.com/ru/videos/>

Вводим ключевые слова, выбираем видео
Некоторые видео, можно скачать бесплатно

pixabay

швейная машина

Видео

Меню Войти Join Загрузить фотографии

Популярные Видео Эффекты Категория Разрешение

Спонсорированные видео iStock - LIMITED DEAL: 20% off with PIXABAY20 coupon

14 Бесплатные видео Швейная Машина
Похожие изображения: Портной Ткань Шитье Игла Ремесло Нить Работы Руки Ручной Работы

olenailinska / 74 videos

Поддержать Подписаться

5

BuySellAds We're hiring! Help make Carbon Ads the premier ad network for the dev and creator community. ADS VIA CARBON

Бесплатная Загрузка

Pixabay License
Бесплатно для коммерческого использования
Указание авторства не требуется

Формат MP4
Разрешение 1920x1080
Длительность 0:08
Published 10 апреля 2021 г.

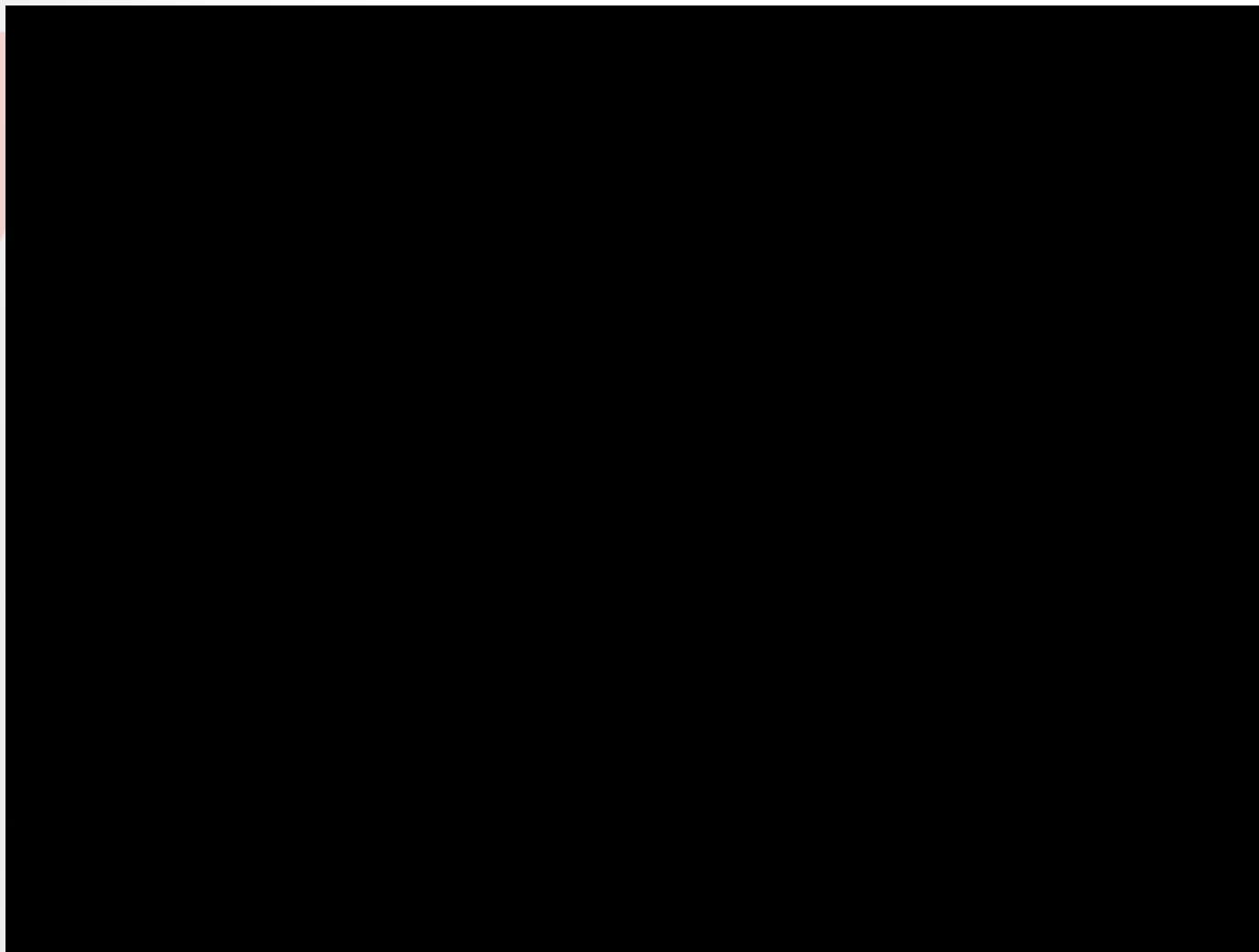
Нажимаем на
«бесплатную загрузку»

0 comments Sign in to leave a comment.



Видео-фоны со стока <https://pixabay.com/ru/videos/>

Видео, которое скачали



Геймификация в Сторис. Киновикторина

<https://www.instagram.com/okhapkinaofficial>

1 Сторис. Викторина .Фильмы О моде

Приз: 500 руб. на карту

2 Сторис. 1 вопрос. Это романтическая комедия, поставленная австралийским режиссером Пи Джей Харви, известным по лентам «Свадьба лучшего друга» и «Питер Пэн». Фильм является экранизацией одноименного бестселлера английской писательницы Софии Кинселла. Название это фильма.. ?

Ответ. Шопоголик

3 Сторис. 2 вопрос. Из какого фильма эта цитата "В этом мире нам ничего не принадлежит. Просто мы и вещи иногда находим друг друга."

Ответ: Завтрак у Тиффани

4 Сторис. Интересно? Нажмите на плюс, если да

5 Сторис. 3 вопрос. Фильм о том, что все ваши старания будут вознаграждены. Главная героиня настроилась идти до победного конца и в итоге получила то, чего не ожидала.

Название этого фильма?

Ответ. Дьявол носит Прада

6 Сторис. 4 вопрос. Эта актриса знакома нам по роли Розы из Титаника, она же снималась и в фильме о моде "Месть от кутюр". Как зовут ее?

Ответ: Кейт Уинслет

7 Сторис. На сколько вопросов ответили верно?





Викторина: Фильмы о моде

Приз: 500 руб. на карту

ВИКТОРИНА ✨
ВИКТОРИНА ✨
ВИКТОРИНА ✨
ВИКТОРИНА ✨



02
Это романтическая комедия, поставленная австралийским режиссером Пи Джей Харви, известным по лентам «Свадьба лучшего друга» и «Питер Пэн». Фильм является экранизацией одноименного бестселлера английской писательницы Софии Кинселла.

Название этого фильма.. ?

О МОДЕ
О МОДЕ
О МОДЕ
О МОДЕ



03
Из какого фильма эта цитата "В этом мире нам ничего не принадлежит. Просто мы и вещи иногда находим друг друга."

О МОДЕ
О МОДЕ
О МОДЕ
О МОДЕ



04

Продолжаем?
Ставьте «+», если да

+

ПРОДОЛЖИМ?
ПРОДОЛЖИМ?
ПРОДОЛЖИМ?
ПРОДОЛЖИМ?

05

Фильм о том, что все ваши старания будут вознаграждены. Главная героиня настроилась идти до победного конца и в итоге получила то, чего не ожидала.

Это фильм?

О МОДЕ
О МОДЕ
О МОДЕ
О МОДЕ

06

Эта актриса знакома нам по роли Розы из Титаника, она же снималась и в фильме о моде "Месье от кутюр".

Как зовут ее?

О МОДЕ
О МОДЕ
О МОДЕ
О МОДЕ

07

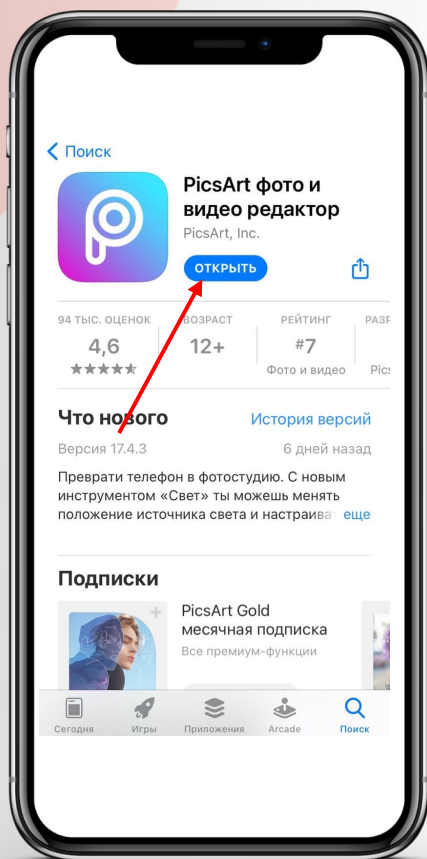
На сколько вопросов ответили?

ОТВЕТИЛИ?
ОТВЕТИЛИ?
ОТВЕТИЛИ?
ОТВЕТИЛИ?

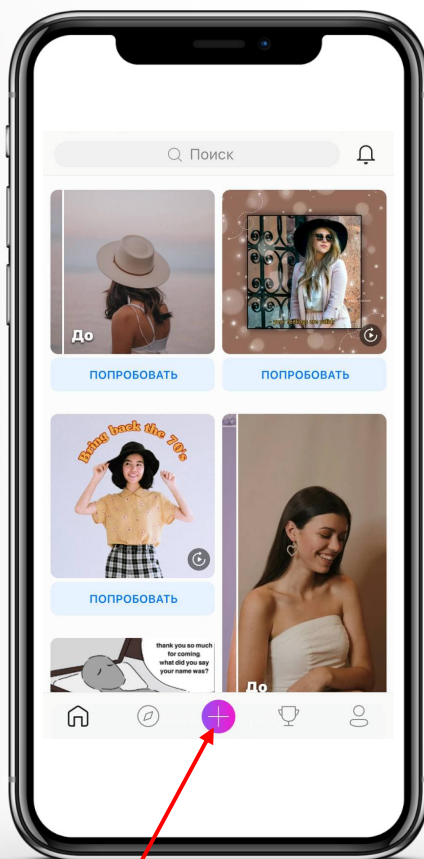


СОЗДАНИЕ СТОРИС

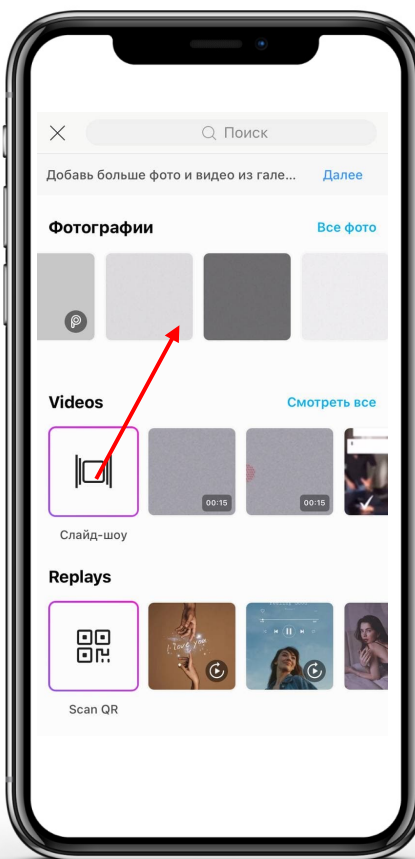
Шаг 1. Открываем приложение PicsArt



Шаг 2. Нажимаем на «+»



Шаг 3. Выбираем фон

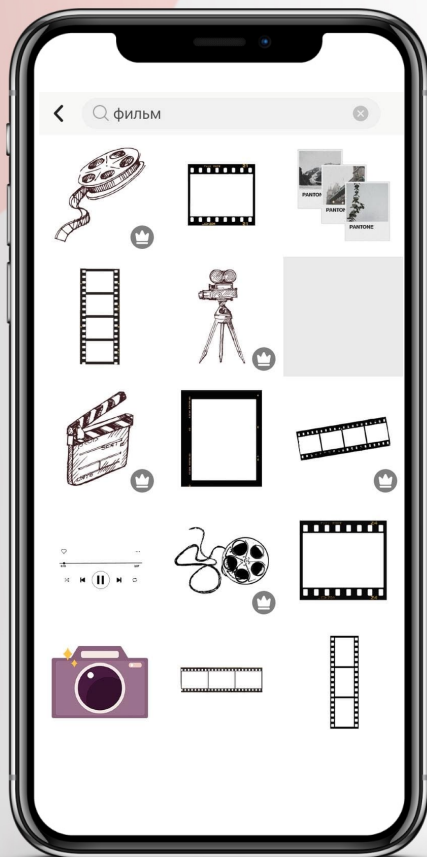


Шаг 4. Нажимаем «стикеры»

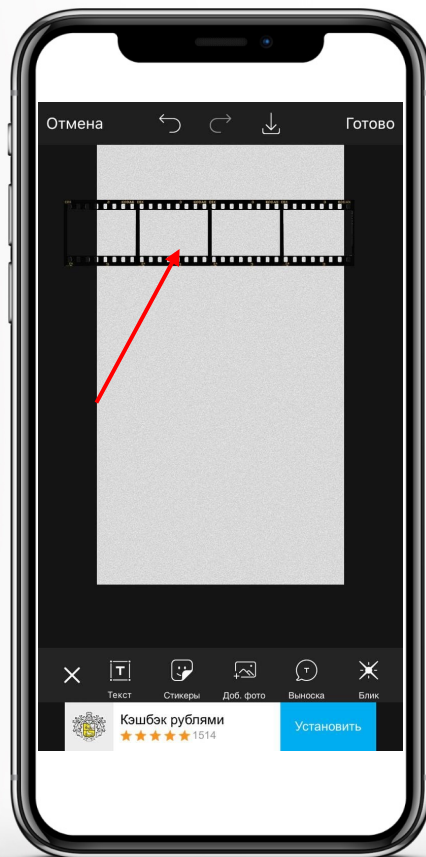


СОЗДАНИЕ СТОРИС

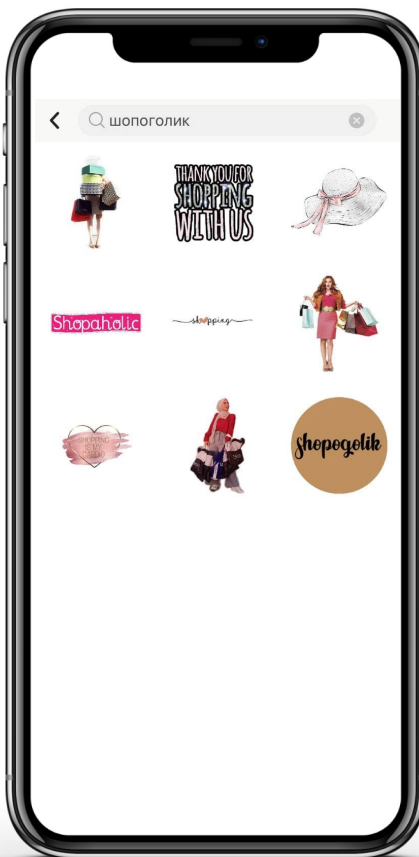
Шаг 5. Вводим слово «фильм», выбираем стикер



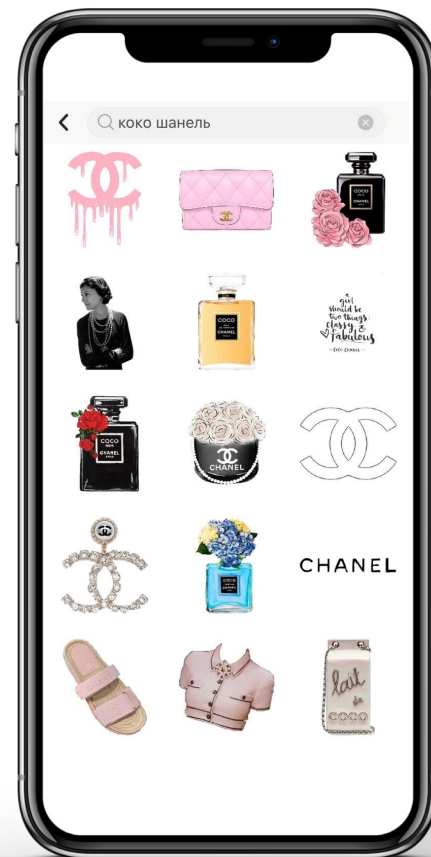
Шаг 6. Размещаем



Шаг 7. Также добавляем другие стикеры

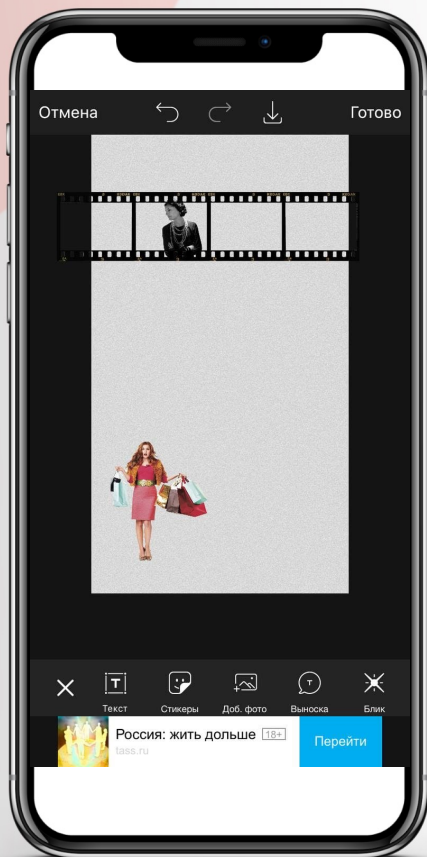


Шаг 8. Вводим слова «шопоголик», «коко шанель», «тиффани»

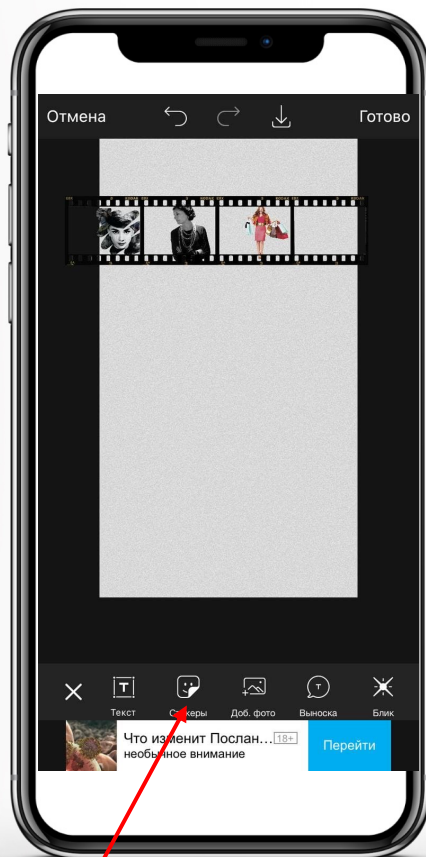


СОЗДАНИЕ СТОРИС

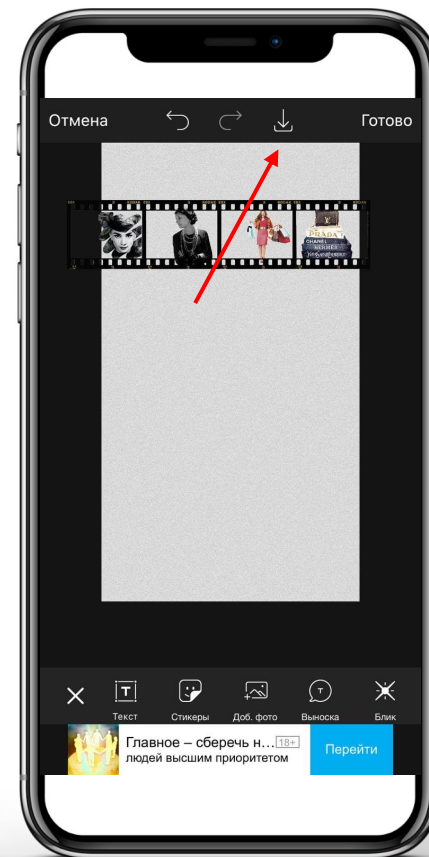
Шаг 9. Размещаем



Шаг 10. Добавляем стикер «Прада»



Шаг 11. Сохраняем

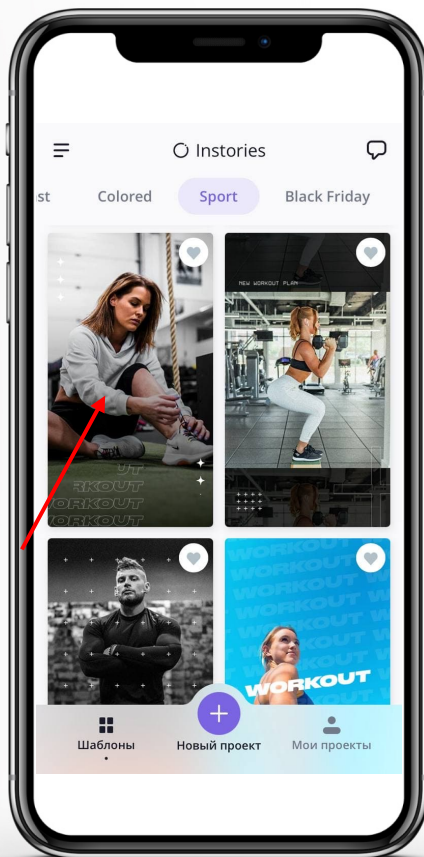


СОЗДАНИЕ СТОРИС

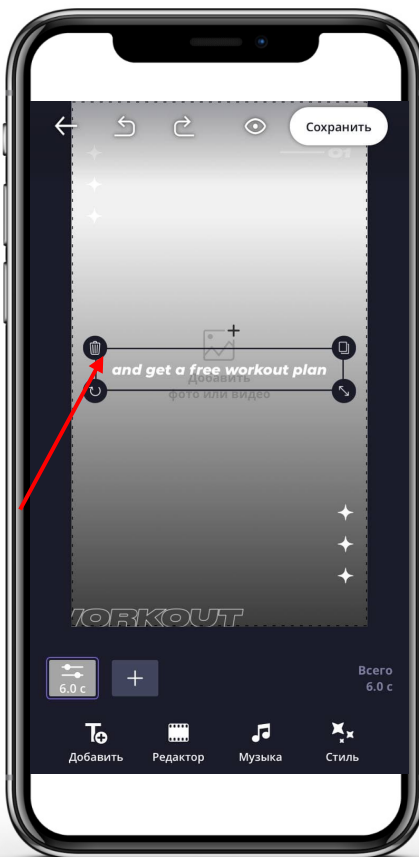
Шаг 12. Открываем приложение InStories



Шаг 13. Выбираем шаблон



Шаг 14. Удаляем лишние элементы

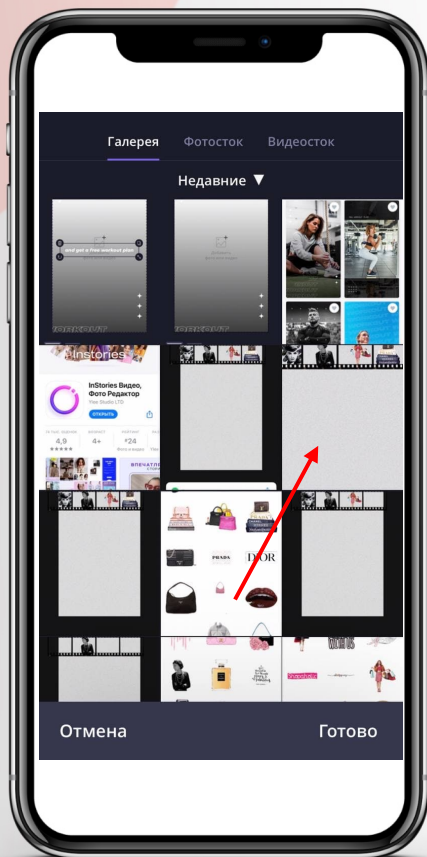


Шаг 15. Нажимаем на «+»

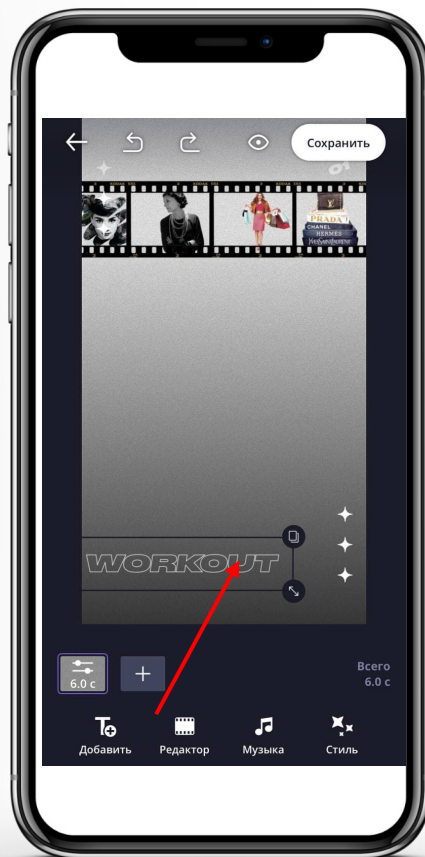


СОЗДАНИЕ СТОРИС

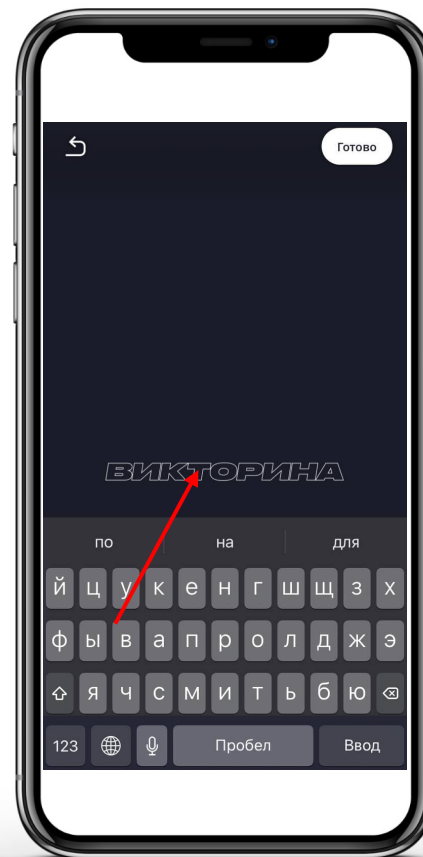
Шаг 16. Выбираем фон



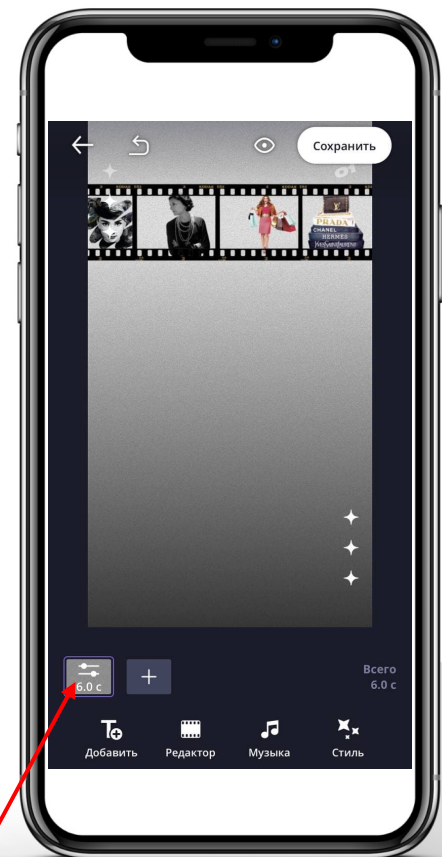
Шаг 17. Выделяем текст



Шаг 18. Редактируем текст



Шаг 19. Нажимаем Длительность

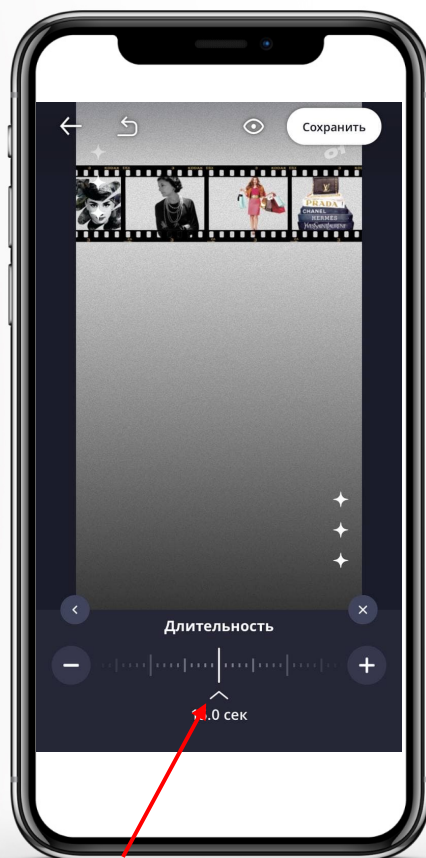


СОЗДАНИЕ СТОРИС

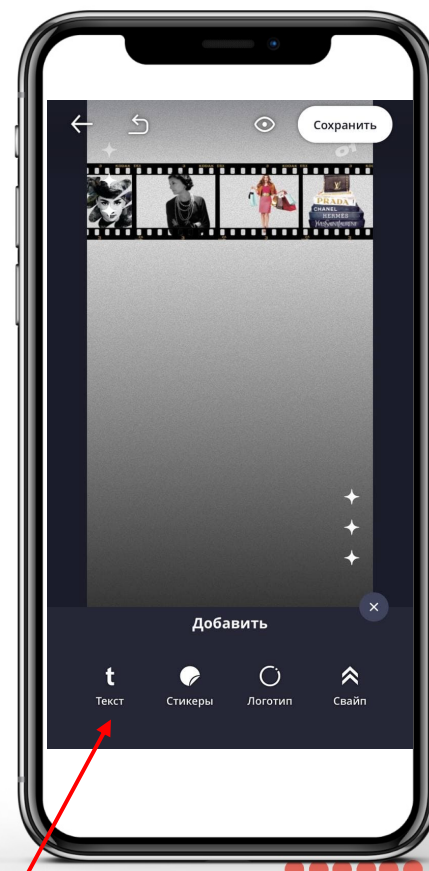
Шаг 20. Удлиняем Сторис до 15 сек.



Шаг 21. Нажимаем на «добавить»

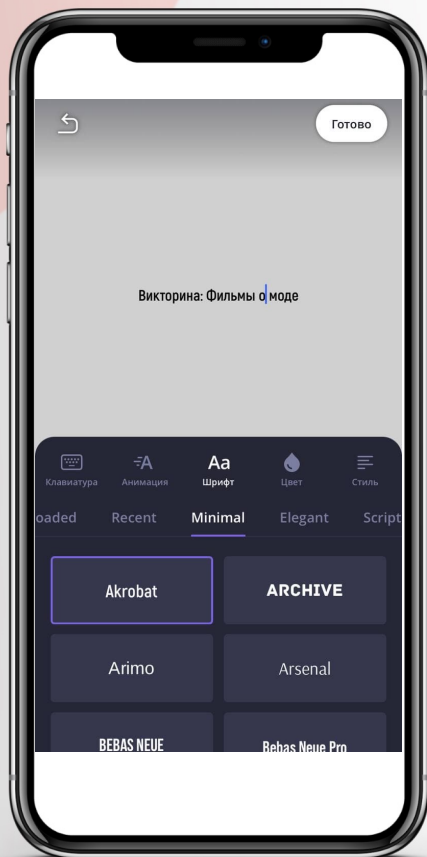


Шаг 22. Добавляем текст

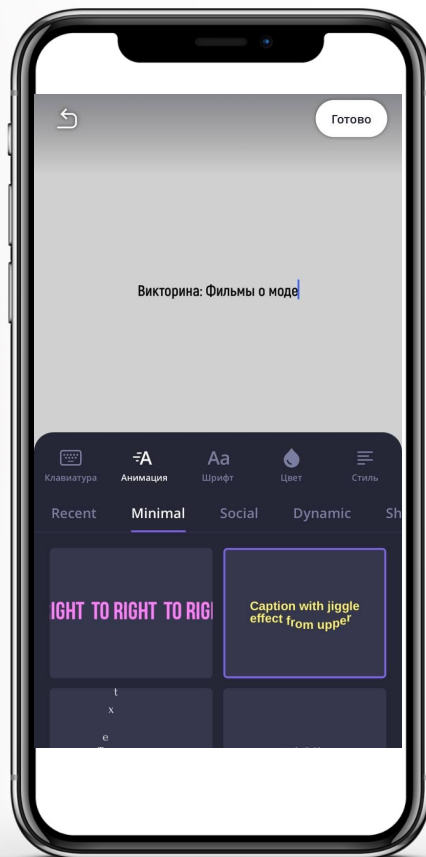


СОЗДАНИЕ СТОРИС

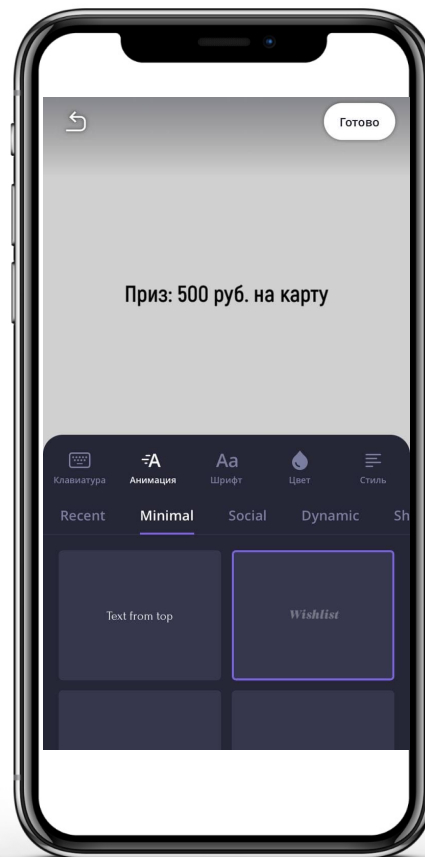
Шаг 23. Вводим текст, выбираем шрифт



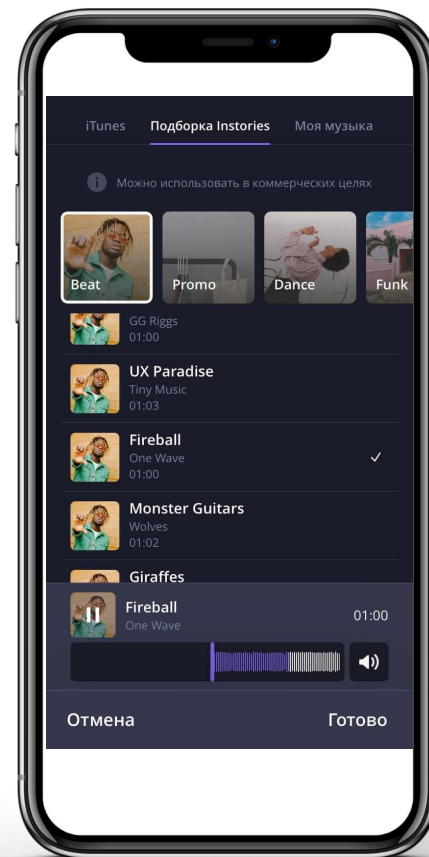
Шаг 24. Выбираем анимацию



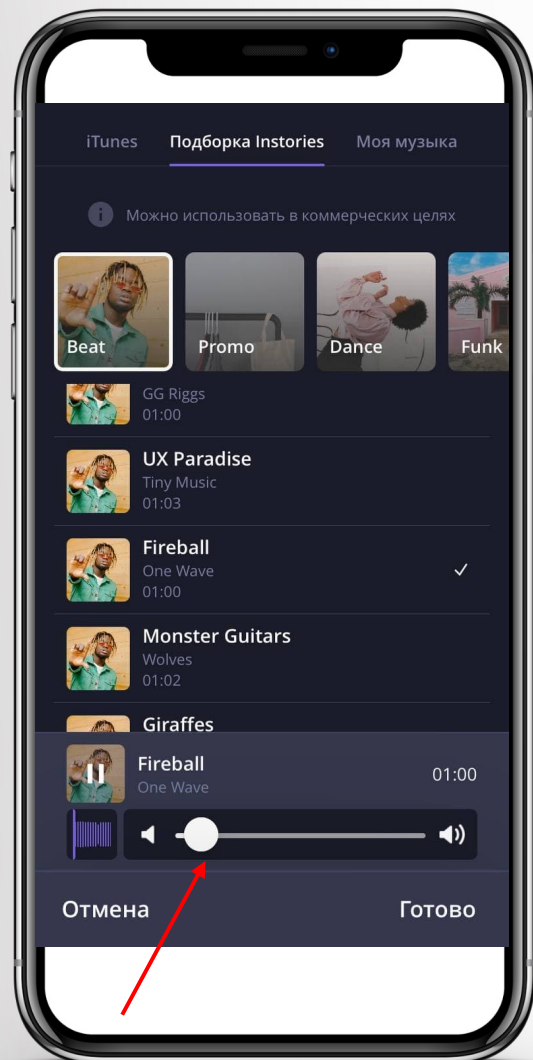
Шаг 25. Также добавляем вторую часть текста, меняем анимацию



Шаг 26. Добавляем музыку

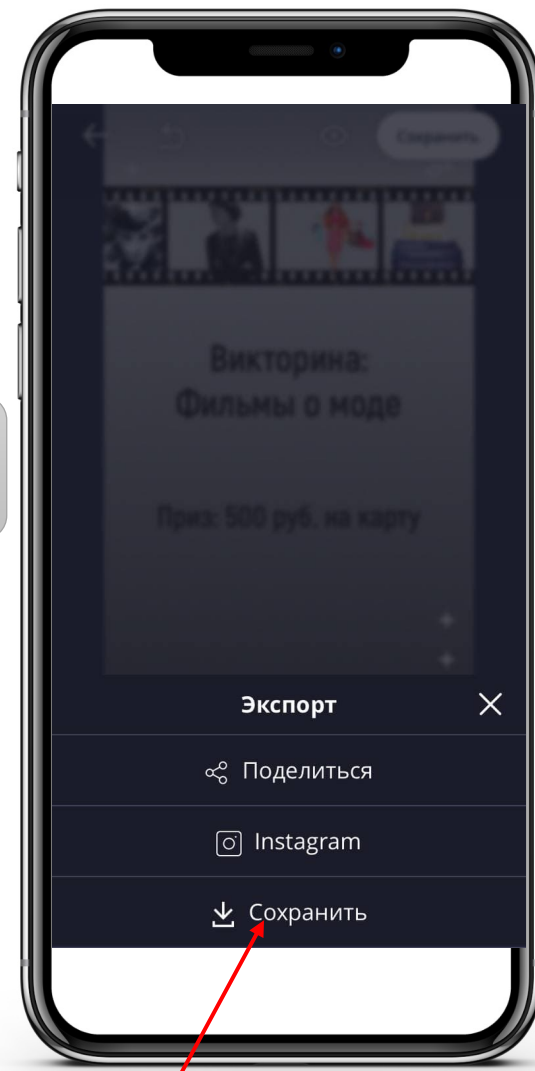


СОЗДАНИЕ СТОРИС



Шаг 27. Звук делаем тише

Шаг 28. Сохраняем



Викторина для Сторис

<https://www.instagram.com/okhapkinaofficial>

- **Викторина на тему «Мода – дама капризная» для детей школьного возраста с ответами**
- 1. Как выглядела первая обувь? (Древние египтяне шесть тысяч лет назад носили обувь, похожую на сандалии, — кусочки твердой и прочной кожи прикреплялись к ногам с помощью ремешков. Американские археологи обнаружили в одной из пещер штата Миссури индейское захоронение, датируемое седьмым тысячелетием до нашей эры, где были найдены остатки обуви, напоминающей лапти, сплетенные из растительных волокон. По-видимому, это и есть самая древняя обувь, известная ученым)
- 2. Какая из застежек самая «юная»? (Липучка. Ее изобрел в 1970-х годах швейцарец Жорж де Мостроль. Идею он позаимствовал у репейника)
- 3. В сражении при Ватерлоо французский барон лишился левой руки. Портной придумал для него специальный крой рукава от шеи к подмышке и назвал такой рукав фамилией раненого барона. Как? (Реглан)
- 4. В 1814 году русские казаки вошли в Париж — столицу мод — и стали неожиданно для себя законодателями моды на... На что? (На бороды. Французы тоже стали их отращивать)
- 5. Современные женщины подчеркивают на своем лице то, что женщины времен Леонардо да Винчи, наоборот, согласно моде того времени, убирала, прятали. Это отчетливо видно на портрете Моны Лизы. О чем идет речь? (О бровях. У Моны Лизы они сбиты)
- 6. Какую одежду древние греки называли варварской? (Штаны)
- 7. Почему на брюках в подавляющем большинстве случаев полосы на ткани вертикальные? (Так человек кажется стройнее и выше)
- 8. Вот уже долгое время не выходит из моды короткое двубортное полупальто черного цвета — «фирменная» одежда моряков. Как называется такое пальто? (Бушлат)
- 9. Веками на Руси в зимнюю пору носили эту одежду из овчины, похожую на современную дубленку. Невозможно себе представить зимой без нее, например, кучера, дворника или охотника. Как называется эта одежда? (Тулуп)
- 10. Еще в двадцатом веке в России были модны мужские сапоги «всмятку». Как выглядели эти сапоги? (Так назывались сапоги с голенищами - «гармошками». Чтобы сделать такую «гармошку», особым образом мяли кожу — вот и получались сапоги «всмятку»)



Викторина для Сторис

<https://www.instagram.com/okhapkinaofficial>



- 11. Где появилась впервые джинсовая ткань? Кто первый начал шить джинсы? Для кого они шились? (Джинсовая ткань впервые появилась во Франции. Уроженец Баварии — Леей Штраус, проживавший в США, сшил первые джинсы в 1850 году, они предназначались для золотоискателей, шились из ткани, которой обтягивали фургоны)
- 12. Удивительно, как меняются со временем значения многих слов! Лет триста назад под этим подразумевались гетры — голенища на пуговицах или других застежках, в двадцатом же веке так стали называть мужские ботинки на шнурках. Именно их, если верить роману Ильфа и Петрова, предпочитал любой другой обуви Остап Бендер. Сейчас такое название обуви имеет иронический оттенок. О чем идет речь? (О штиблетах)
- 13. Какой длины были рукава у бояр в Древней Руси? (У мужчин они достигали 95 сантиметров, а у женщин были еще на 40 сантиметров длиннее)
- 14. Слово «пальто» заимствовано из французского языка лишь в девятнадцатом веке. А как до этого называли верхнюю женскую одежду? (Капот)
- 15. Вначале слово «пальто» употребляли в мужском роде «мой пальто», и означало оно совсем не пальто, а что? (Сюртук, домашнюю одежду)
- 16. Что общего между словами «платье» и «платок»? (В основе двух этих слов лежит древнерусское «плать», что означает «кусоч материи»)
- 17. Слово «плащ» образовано от древнерусского «пласть». Что оно означало? (Покрывало)
- 18. Как в Древней Руси называлось платье? (Рубище. Сейчас так называют одежду простого кроя из грубой ткани)
- 19. Название какой одежды с английского языка переводится как «короткий»? (Шорты)
- 20. В Древнем Риме одно время существовала мода на то, чтобы у статуй была одна съемная деталь. Какая? (Делались съемные детали для перемены причесок)
- 21. У индейцев какого племени была мода чисто выбривать голову и оставлять лишь часть волос в виде гребня посередине головы? (У ирокезов)
- 22. Вязаные вещи были модными всегда. Кого считают самыми искусными вязальщиками древности? (Кочевников-бедуинов. Они вязали вещи из верблюжьей шерсти. Дело это было сугубо мужское. Женщинам доверяли только прясть шерсть)
- 23. Скажите по-эвенкийски слово «обувь». (Унта)
- 24. У мужчин это весит в среднем двадцать пять граммов, а у женщин — всего пятнадцать граммов. Согласно правилам хорошего тона, выставлять это для всеобщего обозрения не рекомендуется, но если в использовании этого возникает необходимость, то пользоваться им нужно незаметно и бесшумно. Что это? (Носовой платок)
- 25. Администрации курортных городов всего мира предпринимают меры для того, чтобы превратить свой город в райский уголок и убажить клиентов. С этой целью администрация одного из них запретила носить некий предмет одежды, вид которого, по их мнению, мешает полноценному отдыху, напоминая о рабочих буднях. За первое нарушение изымается сам предмет, при повторном нарушении — штраф сто долларов США. О каком предмете идет речь? (О галстук)



Викторина для Сторис

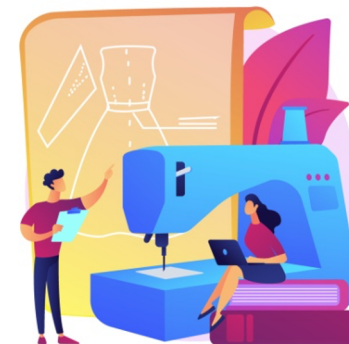
<https://www.instagram.com/okhapkinaofficial>

- 26. Как называется короткий цельный плащ из прямоугольного куска ткани или вязаный, надеваемый через голову, — верхняя одежда южноамериканских индейцев? (Пончо)
- 27. Арабские женщины их украшали шнурками, листовым железом, золотыми пуговками, колечками. О чем идет речь? (О волосах в прическах)
- 28. Журналисты любят спрашивать у известных модельеров, какой цвет станет модным в следующем сезоне. Французский кутюрье Морис Аззаро всегда отвечает на этот вопрос одно и то же. Что именно? («Тот, который вам больше идет»)
- 29. Согласно французской статистике, женщины чаще носят очки, чем мужчины. Это объясняется тремя причинами. Во-первых, женщины больше читают. Во-вторых, рабочие столы рассчитаны на мужской рост. Назовите третью причину. (Для красоты)
- 30. Было время, когда женщины к поясам красивых бальных платьев привязывали плохо выделанные шкурки пушных зверей. Зачем они это делали? (Собирали блох и вшей со своего тела на резко пахнущие шкурки, привлекавшие кровососущих насекомых)
- 31. Как назывался у древних греков род широкой, ниспадающей складками одежды? (Хитон)
- 32. Как назывался в Древнем Риме род длинной нижней одежды? (Туника)
- 33. Что римляне надевали поверх туники? (Тогу)
- 34. Что такое хламида? (У древних греков и римлян: одежда в виде плаща)
- 35. Какого цвета, символизирующего страдание, была туника Геракла, по преданию пропитанная отравленной кровью кентавра Несса? (Оранжевой)
- 36. Какой элемент одежды в семнадцатом веке достигал размеров мельничного жернова? (Воротники, собранные складками вокруг шеи)



Идеи для Storis

<https://www.instagram.com/okhapkinaofficial>



- Расскажите о себе, если до сих пор этого не сделали. Кто вы, чем занимаетесь и как пришли к выбору своего дела.
- Вспомните наиболее сложные изделия, которые вам приходилось шить. Как вы справились, остались ли довольны результатом.
- Расскажите о своей мастерской/домашнем уголке, в котором вы работаете. Из этой темы можно сделать целую серию публикаций. Подписчикам будет очень интересно узнать, где вы создаете свои изделия
- Лайфхаки для рукодельниц. Вы как мастер своего дела можете поделиться своими секретами обработки швов, петель, пришивания молний и т.п. Не сомневаюсь, что посты из этой рубрики будут собирать большое количество сохранений.
- Вы наверняка также неплохо разбираетесь в разных видах тканей. Расскажите об этих особенностях и посоветуйте, какой тип ткани лучше выбрать для того или иного изделия. Часто вещи, которые кажутся вам очевидными, для непрофессионалов будут в новинку. Не забывайте об этом.
- Придумайте формат наподобие Ревизорро. Сделайте обзор на магазины тканей своего города или интернет ресурсов, где вы делаете заказы.
- Сделайте историческую рубрику с биографиями известных кутюрье и описанием мировых домов моды.
- Практикуйте кросспостинг с аккаунтами со смежной тематикой и похожей аудиторией.
- Последние тренды в моде. Покажите, что это и как их можно адаптировать к обычной жизни.
- Показывайте процессы кройки, шитья, примерки, подгонки, выбора ткани и т.п. Это всегда интересно, неважно, шьете ли вы платье, деловой костюм или бортики в кроватку малышу.
- Напишите отзыв о книгах или журналах, по которым вы учились или из которых брали идеи для новых изделий.



Фото для актуальных

Также можно использовать однотонные фоны

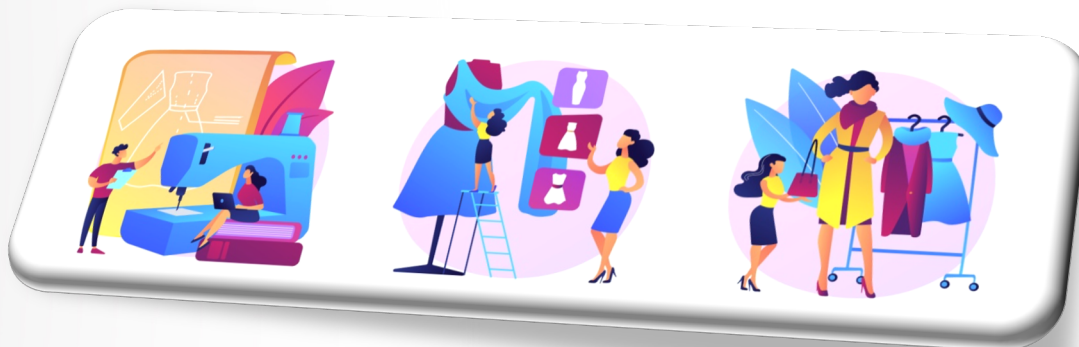


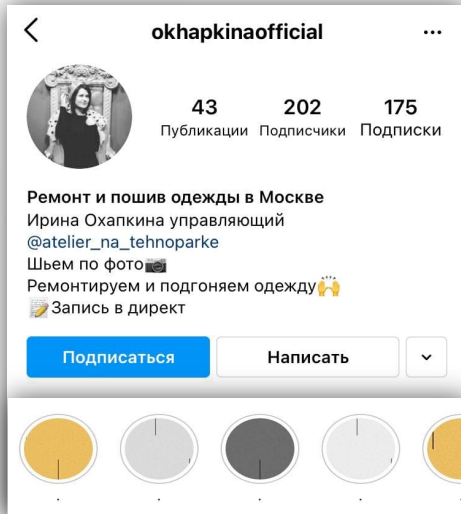
Фото для актуальных

Также можно использовать однотонные фоны

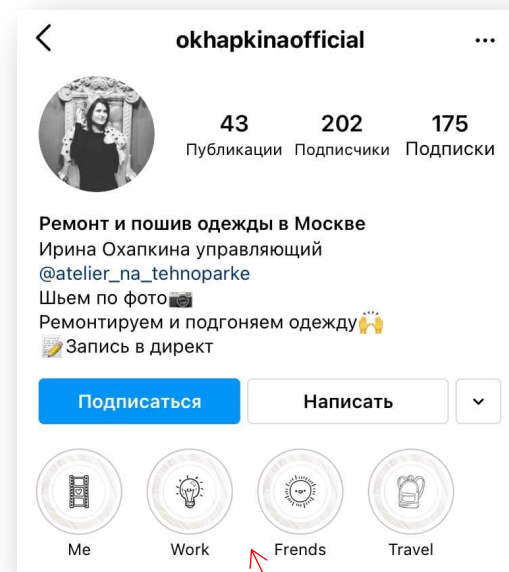
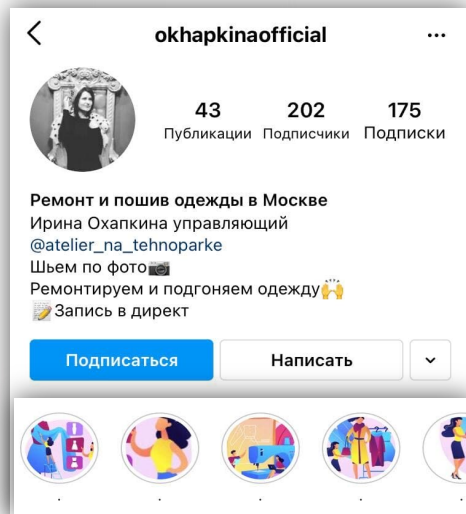
Вариант 1



Вариант 2



Вариант 3



До



Шрифты

ШРИФТЫ

БЕБАС БОЛТ

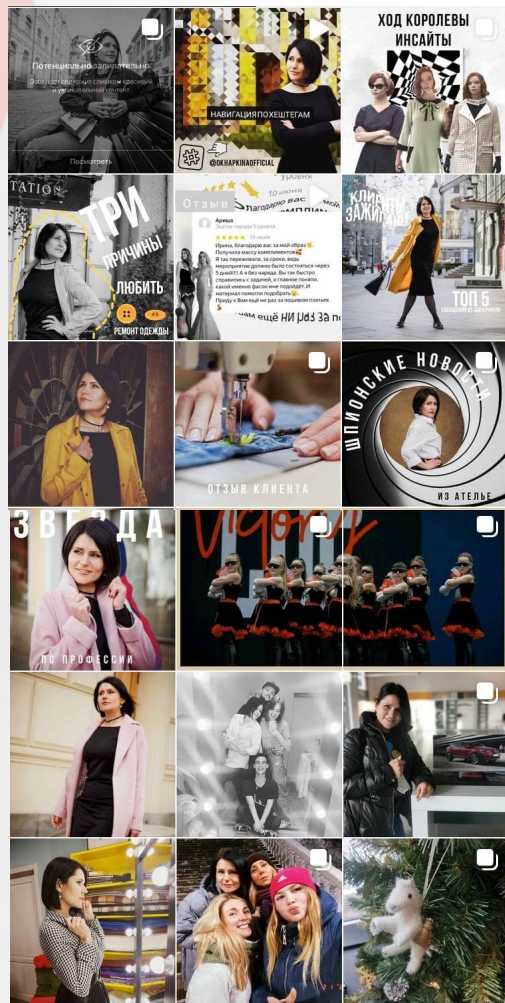
БЕБАС РЕГ

БЕБАС ЛАЙТ



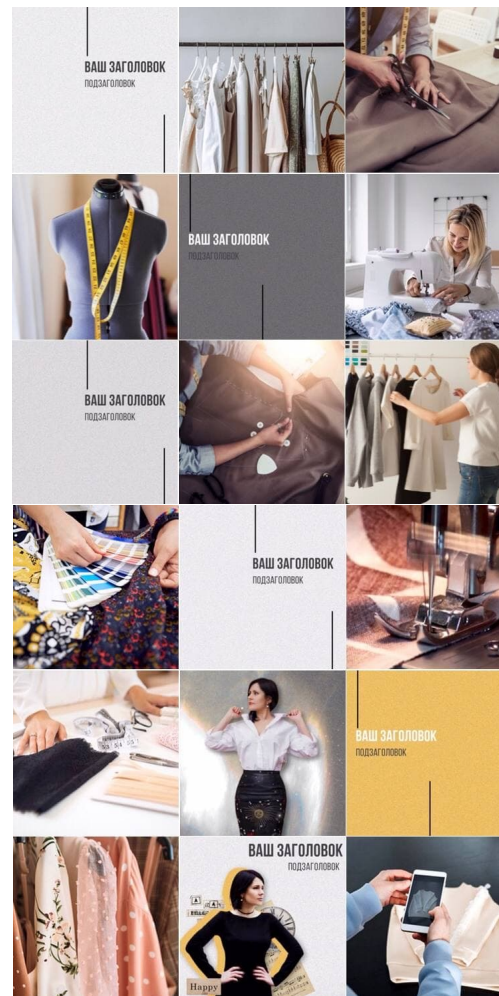
Визуал

ДО

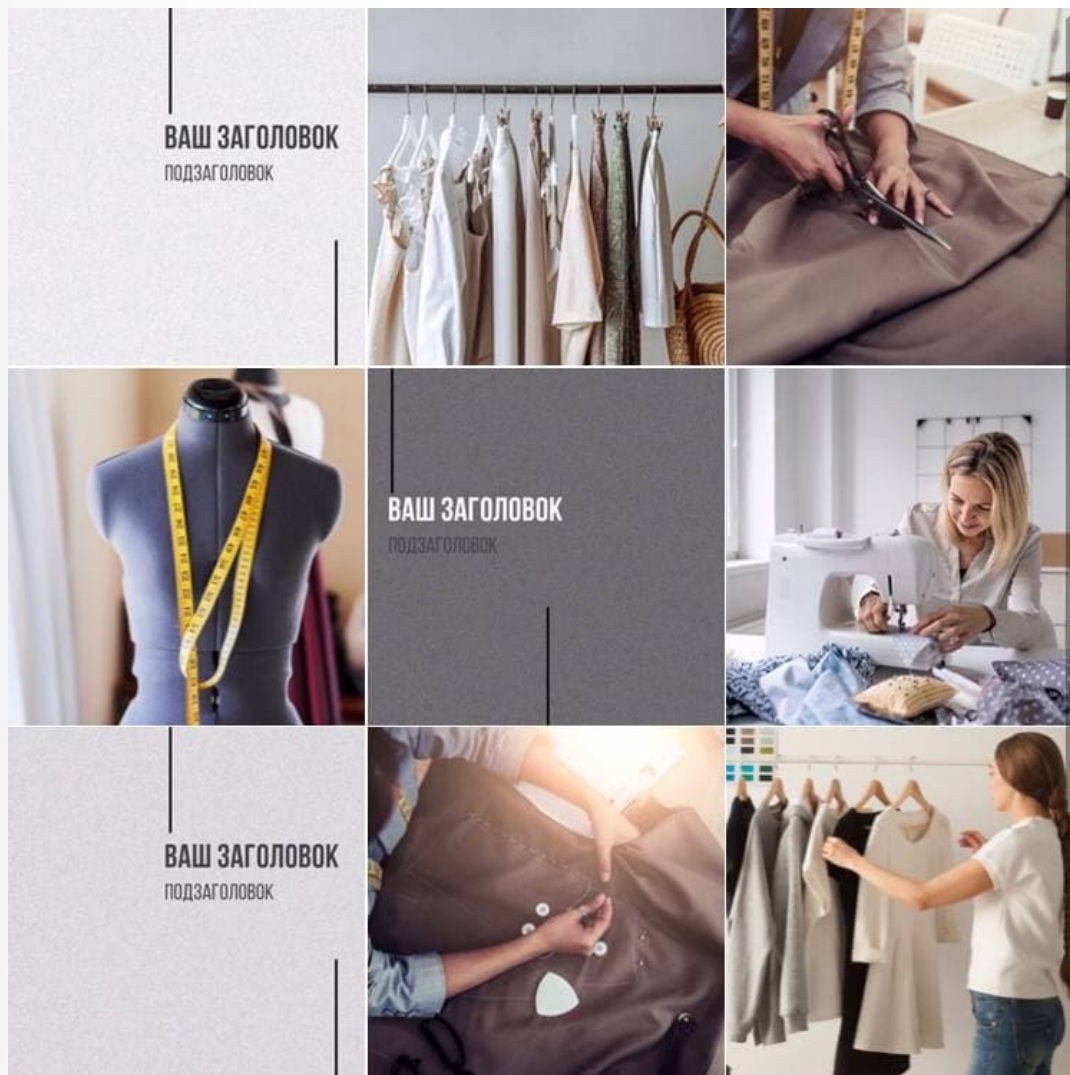


ПОСЛЕ

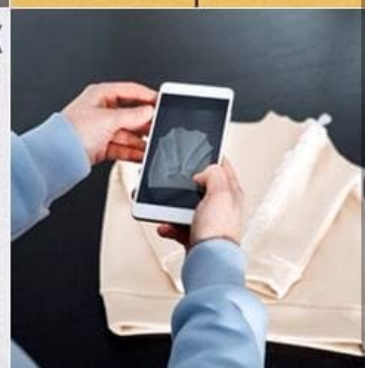
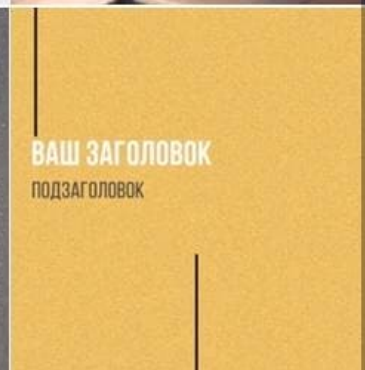
Фото, которые использованы здесь, скачены с платного фотостока Шатерсток, они могут быть использованы в аккаунте, либо могут вам послужить референсами для дальнейшей фотосессии с фотографом



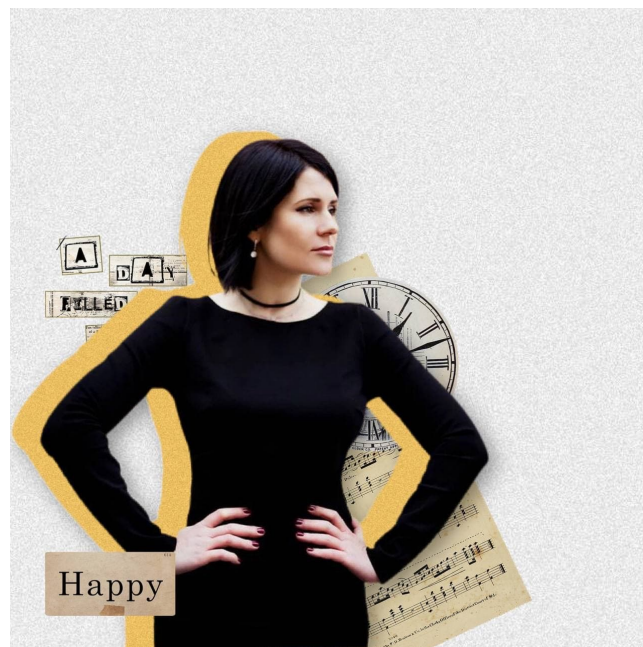
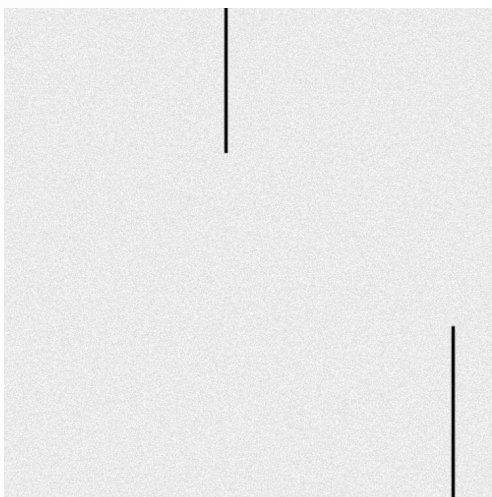
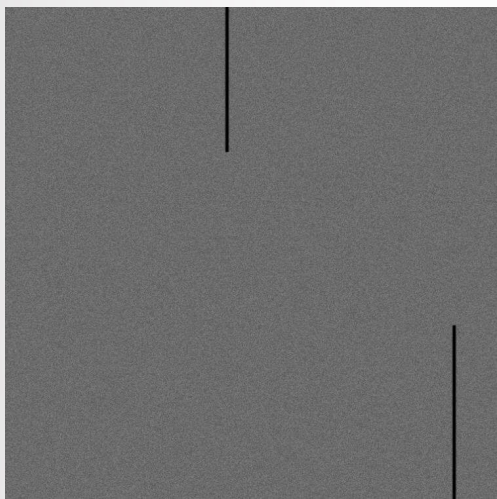
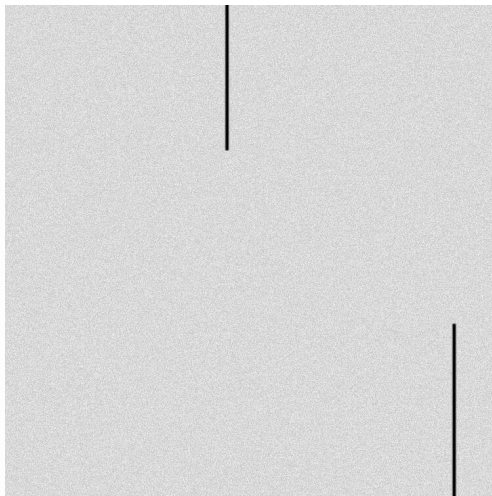
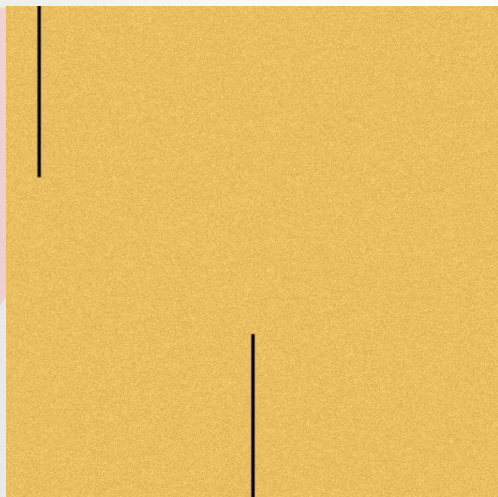
Визуал



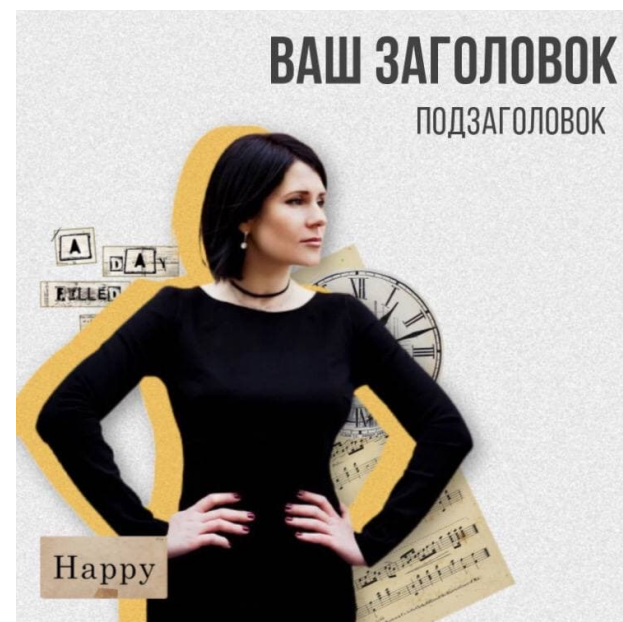
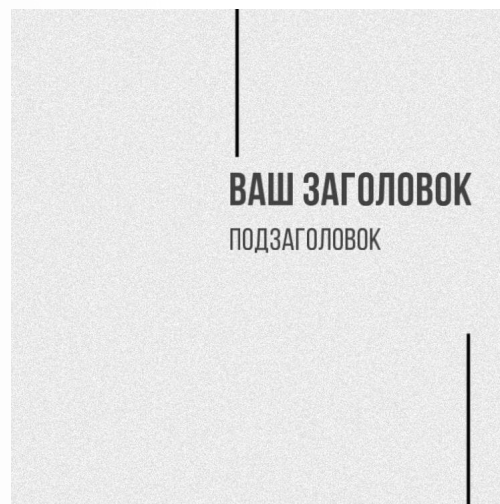
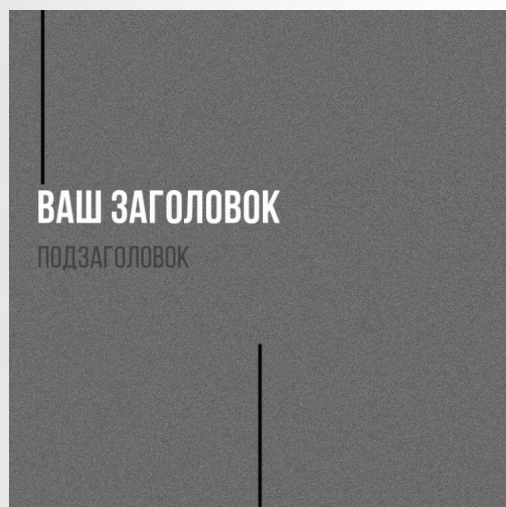
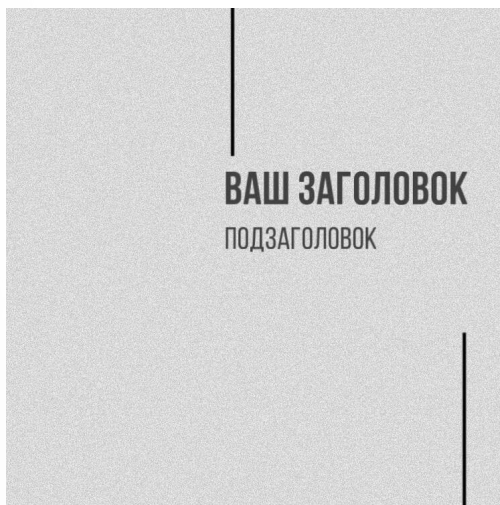
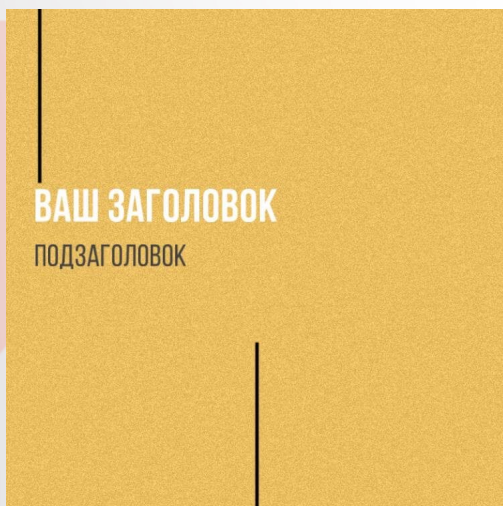
Визуал



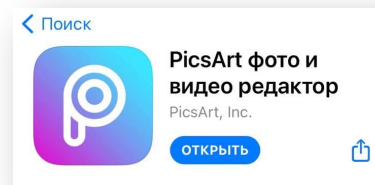
Визуал - шаблоны



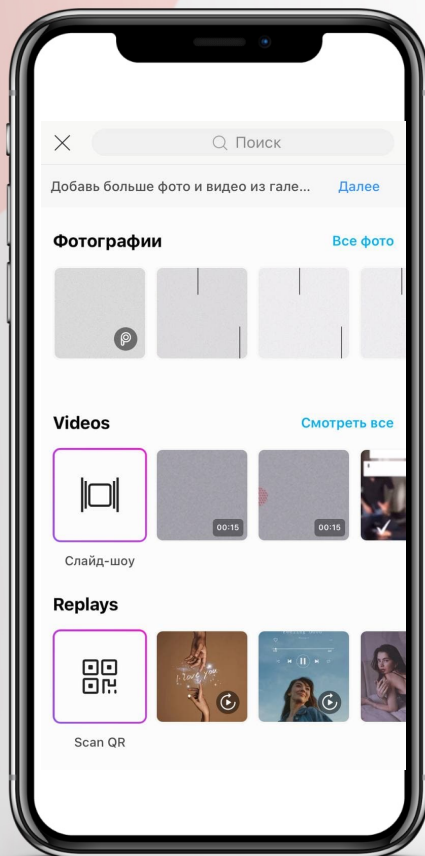
Визуал



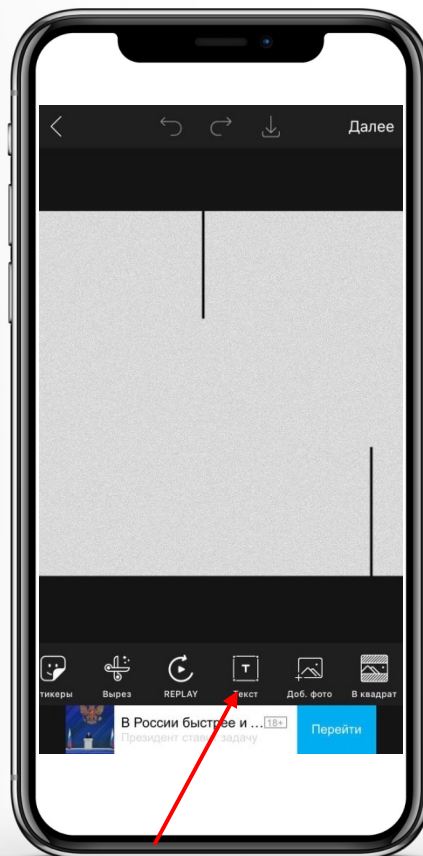
Как вставить текст в шаблон



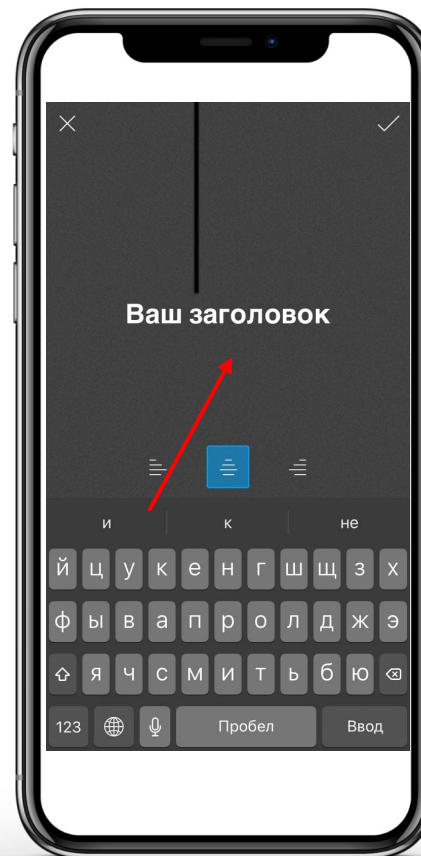
Шаг 1. Открываем приложение PicsArt, выбираем шаблон



Шаг 2. Нажимаем на текст



Шаг 3. Вводим заголовок

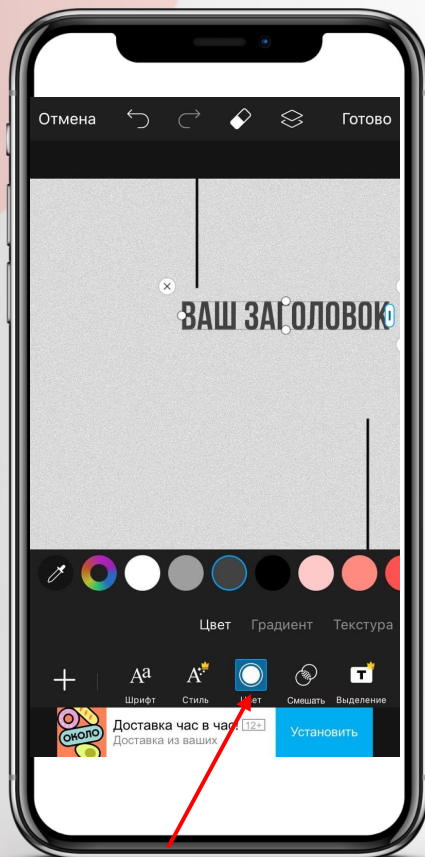


Шаг 4. Выбираем шрифт

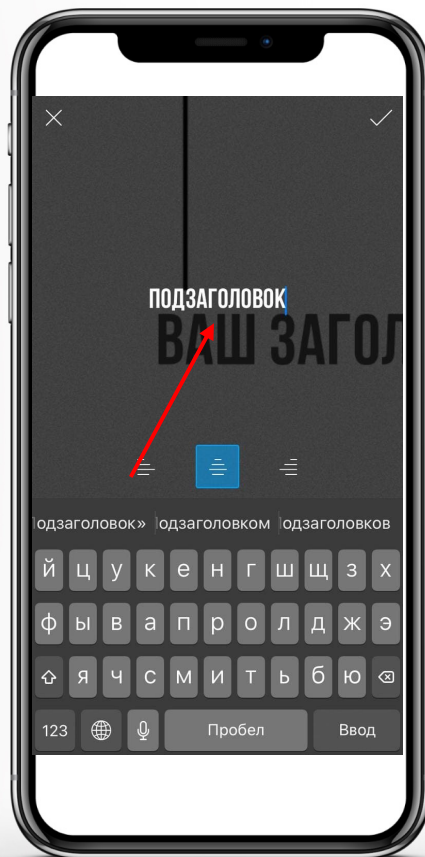


Как вставить текст в шаблон

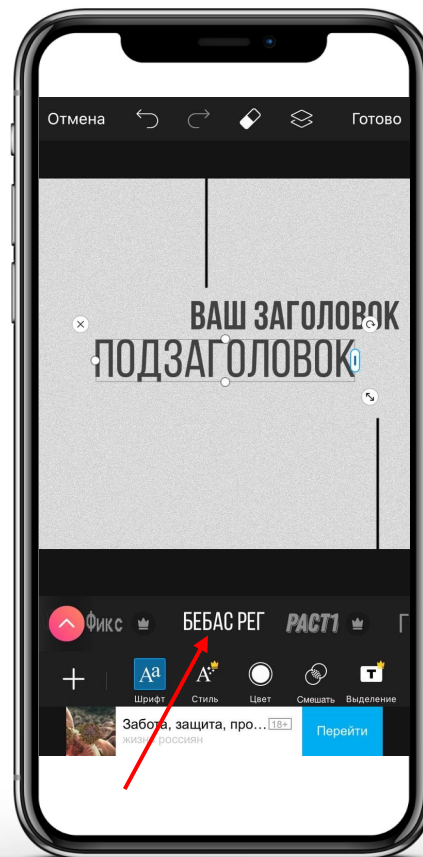
Шаг 5. Выбираем цвет



Шаг 6. Также вводим вторую часть текста



Шаг 7. Выбираем шрифт



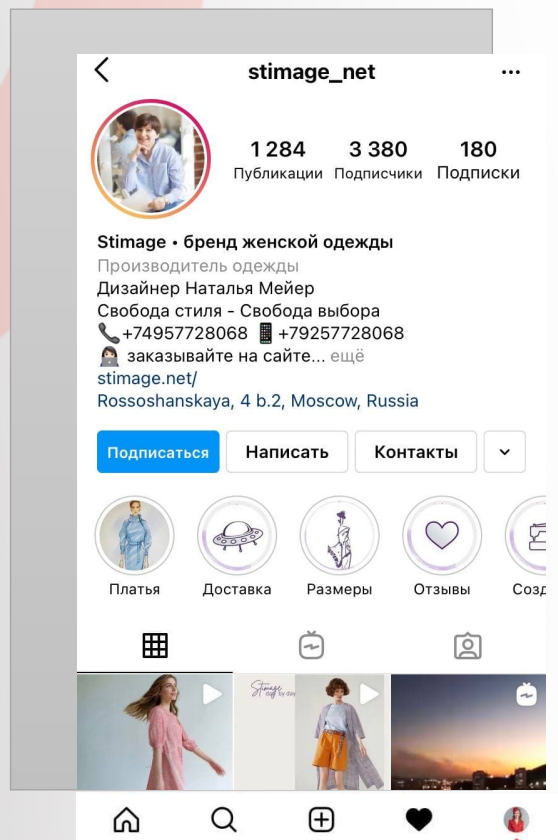
Шаг 8. Размещаем
Сохраняем



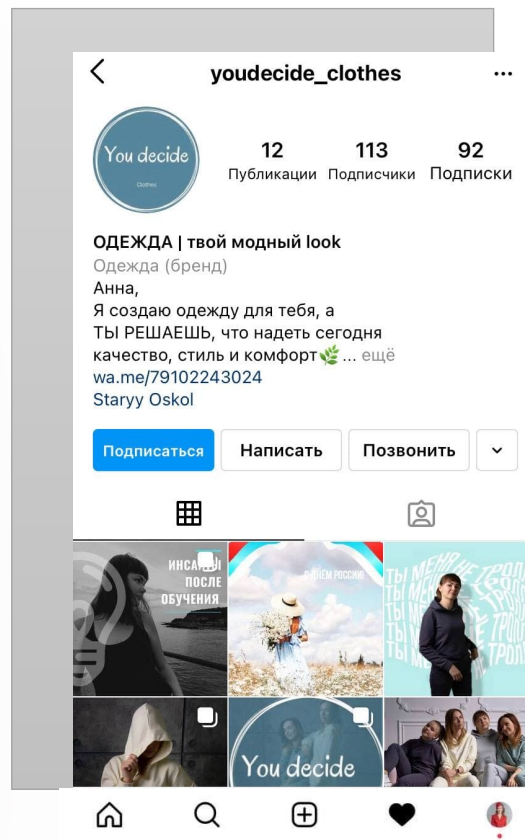
Рекомендации по сторис для блогов



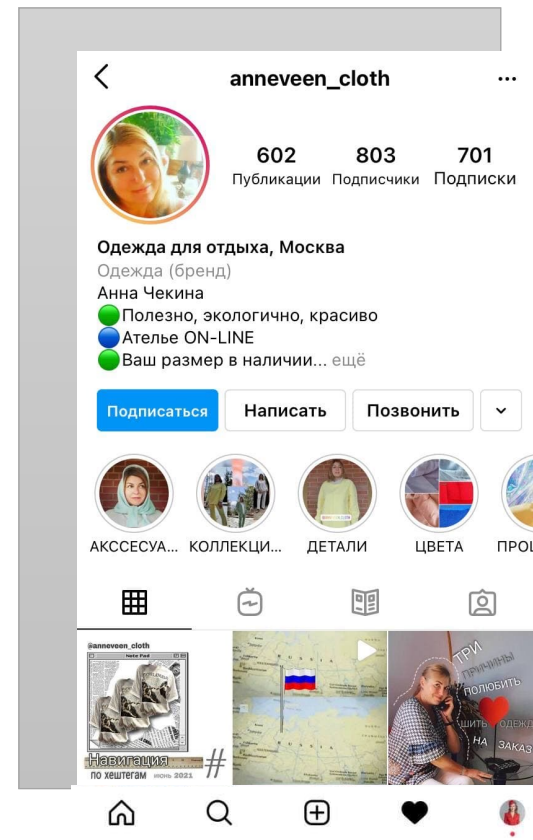
https://www.instagram.com/stimage_net



https://www.instagram.com/youdecide_clothes/

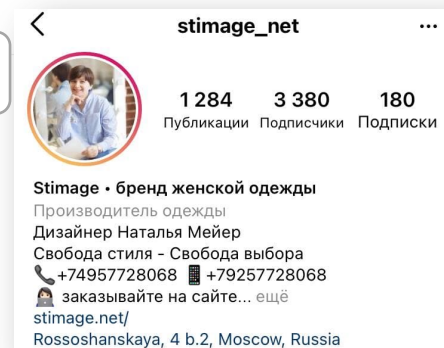


https://www.instagram.com/anneveen_cloth



Рекомендации по Сторис

https://www.instagram.com/stimage_net



- Покажите свой личный гардероб. Расскажите, какие вещи вы шьете сами, а какие покупаете в магазине и почему.
- Новая жизнь старой вещи. Из этого можно сделать целую рубрику. У всех дома есть куча ненужных вещей, которые и носить неохота, и выбросить жалко. Очень востребованная тема, особенно если преподнести ее в виде видеоформате.
- Детали. Швы, пуговицы, молнии, петли, фурнитура, декор, все это заслуживает отдельной публикации. Расскажите какую-нибудь историю, например, как вы впервые научились обрабатывать петли для пуговиц, как охотились за нужной тесьмой, как долго не могли научиться вшивать потайную молнию и т.п.
- Поделитесь своими неудачами, ведь на пути к успеху бывают не только взлеты, но и падения. Возможно, это был неприятный опыт общения с клиентом, сложное в исполнении изделие или сложности с ведением блога в соцсети.
- Расскажите о своих планах. Это может быть, что угодно. От работы над новым заказом, до подготовки к поездке на шашлыки.
- Устройте аукцион на свои услуги, готовые изделия или остатки ткани, которые вам уже не нужны. Вы назначаете минимальную цену, а ваши подписчики в комментариях увеличивают ее до тех пор, пока кто-то не окажется единственным, кто захочет купить ваш лот за названную сумму.
- Вспомните своих наставников, которые вам помогли, и курсы, которые вы прошли. Ваш опыт обучения только поднимет ценность вашей работы в глазах ваших подписчиков.
- Не забудьте сделать навигацию по блогу с вашими персональными хэштегами.
- Сделайте подборку ваших личных рекордов или рекордов вашей школы шитья/швейного ателье. Например, максимальное количество заказов в месяц, максимальное количество часов, проведенных за машинкой, рекордная сумма, которую вы потратили на ткани и т.п.
- Делайте списки того, чем сами пользуетесь. Топ 5 полезных приложений для тайм менеджмента, швейных принадлежностей, портновских хитростей, обязательных элементов гардероба и т.д.
- Малоизвестные факты. Это могут быть факты о вашей жизни, либо факты о привычных элементах гардероба.

Рекомендации по Сторис

https://www.instagram.com/youdecide_clothes/



1. Фотография товара с указанием цены

Можно красиво сфотографировать одежду и показать выплывающими окошками цены. Не забывайте написать призыв к действию к покупке товара.

2. Текстовое Сторис с описанием услуги (и/или ее состава) по пунктам

Пример: “Создание Stop motion ролика включает в себя:

- предварительное обсуждение сюжета видео + рекомендации
- подбор и согласование исходников
- подбор и обработка звуковых эффектов для видео”

3. Серия Сторис с схематичным/пошаговым советом

“Как сделать/получить... что-то” с отметками товара или вшитым описанием услуги на одном из шагов

Пример: “Волосы как у голливудских звезд”. Шаг 1 - домашний уход делается так Шаг 2 - правильно мыть надо вот так Шаг 3 - профессиональный уход в салоне: указание адреса, цены уходы, призыва написать в директ.

4. Товар/услуга дня

Устраивайте тематические дни, чтобы познакомить читателей с вашим ассортиментом/оказываемыми услугами. Если у вас большой ассортимент - стоит выделить самые популярные предложения или новинки. Или и то и другое.

5. Видео-обзор товара

Мы все любит глазами, а Сторис это хороший инструмент, чтобы показать ваш продукт во всей красе. Если это платье, то покажите как оно сидит на фигуре модели.

6. Видео-обзор процесса услуги (может быть на ускорении)

В видео обязательно делайте акценты на часто встречающиеся возражения ваших клиентов. *Например:* расскажите о имеющихся моделях, размерах, расцветках. Покажите, как вы работаете с клиентами (мастер маникюра может показать этапы работы, фотограф - работу в студии).

7. Прямое предложение

Призывайте ваших подписчиков совершать действие. Нужно? Пиши в директ/ Ждем у нас ...

Рекомендации по Сторис

https://www.instagram.com/youdecide_clothes/

8. Обзор из вашего офиса/магазина/студии/производства

Если вы бренд, то обязательно показывайте где выделаете продукцию, как вы ее делаете и в каких условиях работаете. Иначе за вас это сделает Катя Конасова на своем Ютуб-канале. Шутка.

9. Обзор наличия товара

Всегда показывайте, что у вас осталось в наличии. Если товар заканчивается, то обязательно сообщите об этом читателям.

10. Видео/текстовые отзывы от клиентов

Обязательно делитесь пользовательским контентом и показывайте лица довольных покупателей. Это обязательно привлечет внимание подписчиков и вызовет доверие к вашему бренду.

11. Промокод на скидку/бонус

Лучше ограничить срок его действия, например “промокод действителен пока вы видите эту сториз”.

12. Акция дня

Обязательно информируйте в своих Сторис читателей об акциях. Например: "каждый понедельник действует акция: 2 вещи по цене одной!"

Не забывайте к Сторис с товаром/услугой добавлять ссылку на ваш сайт (если есть) и призыв к действию. Например: Написать вам в директ, смахнуть Сторис вверх, нажать на поле комментария внизу.

Теперь у вас есть целых 12 идей для того, чтобы ваши Сторис продавали! Но это только 10% от того, что вы можете сделать для увеличения числа продаж через Инстаграм.

Рекомендации по Сторис

https://www.instagram.com/anneveen_cloth



- Подписчики хорошо откликаются, когда блогер просит что-то посоветовать по работе или того, что касается личной жизни. Включайте периодически "страну советов" в свой контент.
- Если в комментариях часто задают однотипные вопросы, посвятите этому отдельный пост.
- Подписчиков также можно вызвать на диалог, задавая вопросы, которые актуальны в вашей сфере.
- Отзывы должны быть в обязательном порядке. Чтобы читать такие посты было интереснее, расскажите небольшую историю заказа, на который вы получили этот отзыв
- Используйте в контенте любые новости в вашей сфере или какие-то резонансные события. Только подавайте их сквозь призму своей экспертизы, сопроводив вашими комментариями.
- Опишите ваше отношение к плагиату в швейном цеху. Что вы считаете слепым копированием, а что творческим заимствованием.
- Поделитесь своими планами и мечтами. Это могут быть как профессиональные цели, так и личные.
- Рубрика ДО/ПОСЛЕ. В этой рубрике можно обыграть все, что угодно. Например, ваш рабочий стол до работы и после; отрез ткани до раскроя и после сшитого из него изделия; одежда до декорирования и после.
- Традиционные рубрики, которые должны быть в аккаунте мастера: как сделать заказ, как осуществляется доставка, как заказчику снять мерки самостоятельно, где посмотреть ваш каталог, как рассчитывается стоимость изделия и т.п.
- Возможно, вы захотите поделиться своим мастерством в формате видео уроков. Одно дело описать словами, и совсем другое - показать на практике.
- Не забывайте про продающие посты, в которых нужно описывать выгоды, которые получит человек в случае заказа. Задача таких постов показать, какие проблемы сможет решить человек, если закажет у вас изделие или запишется к вам на обучающий курс.

Викторина для Сторис

https://www.instagram.com/stimage_net

ВИКТОРИНА

1. Как называется вязаный шерстяной жакет по фигуре без воротника, на пуговицах, с глубоким вырезом?

- А. Блэйзер
- Б. Пуловер
- В. Кардиган
- Г. Жакет

Правильный ответ: Кардиган

2. Испанское слово, обозначающее короткую курточку с рукавами?

- А. Болеро
- Б. Умбертоэко
- В. Кимono
- Г. Жакет

Правильный ответ: Болеро

3. В каком отеле более 30 лет прожила Коко Шанель?

- А. Ritz
- Б. Radisson
- В. Hilton
- Г. Англетер

Правильный ответ: Pitz

4. Почему великий испанский художник Дали считал, что людям, предпочитающим модную одежду, можно только посочувствовать?

- А. Всё равно все умрут
- Б. В моде нет индивидуальности
- В. То, что модно сегодня, неизбежно выйдет из моды завтра
- Г. Главное в человеке – это стиль.

Правильный ответ: В. То, что модно сегодня, неизбежно выйдет из моды завтра

5. Цена какого швейного изделия выше: «от кутюр» или «прет-а-порте»?

- А. «Прет-а-порте»
- Б. Оба очень дорогие изделия
- В. «От кутюр»
- Г. Можно позволить себе оба

Правильный ответ: «Прет-а-порте» означает «платье, готовое для носки». Цена такого наряда значительно ниже, чем «от кутюр»

6. В мире высокой моды есть слово «дефиле». Как оно точно переводится на русский язык?

- А. Показ
- Б. Проход
- В. Мякоть бедра
- Г. Без одежды

Правильный ответ: Проход)

7. Как на профессиональном fashion-жаргоне называется возвышение для демонстрации одежды?

- А. Подиум
- Б. Постамент
- В. Язык
- Г. Фэшн стэп

Правильный ответ: Язык

8. Какой из названных брендов не является немецким?

- А. Adidas
- Б. Nike
- В. Puma
- Г. Speedo

Правильный ответ: Speedo

9. Какой стиль помогает кутюрье не придумывать ничего нового?

- А. Милитари.
- Б. Фьюжн
- В. Ретро
- Г. Гламур

Правильный ответ: Ретро

10. Одеда женщин в брюки Коко Шанель, а кто придумал брючный костюм?

- А. Жан-Поль Готье
- Б. Ив Сен-Лоран
- В. Вячеслав Зайцев
- Г. Элизабет Ардэн

Правильный ответ: Ив Сен-Лоран

ИНСТРУКЦИЯ К ПОСТУ «Я, СНОВА Я И МОЯ РАБОТА»

Впереди длинные выходные, большинство людей уже готовится к отдыху, поездкам на 🏡.

Как поддержать их настроение и не сбить рабочие, деловые координаты радаров? Сегодня кое-что горячительное от Елены Никульшиной 🔥.

Создаём пост «Я, снова я и моя работа»

Начнём с визуальной части. Она основана на популярном тренде в ТикТок

«Покажи себя и чем ты занимаешься»

Его суть в том, что создаётся некий ролик из видео или слайдов, в 1 части которого вы показываете себя в обычной жизни, а во 2 - себя в работе. В идеале это должны быть живые, свежие видео. Сначала вы снимаете себя дома или на прогулке, с детьми, в обычной жизни, в момент занятий хобби, а потом себя же в деловом формате.

Например, мама дома с детьми на кухне, а потом она раз и в деловом костюме у входа в банк, потом в офисе и т.д

Мужчина на фитнесе, в машине за рулём, с собакой, дома с ребёнком играет, а потом раз и он на производстве раздаёт задания или проверяет их выполнение.

Если вы не можете или не хотите записать себя живьём, то сделайте видео из фото в таком же порядке. Но живые ролики будут 🔥, чем просто фото.

Текст.

Столь необычный формат визуала в посте должен, просто обязан, сопровождаться креативным текстом. Вспомните название 🙌 поста, оно не случайно.

Ваша задача создать текст из вопросов или фраз, которые вы говорите в течении дня в хронологическом порядке.

Эти фразы должны, словно переносить читателя в вашу жизнь. В ваш день. При этом они показывают все стороны вашей жизни и личности, как повседневную домашнюю 🧹👉🔪👩🍳, как и рабочую 💻.

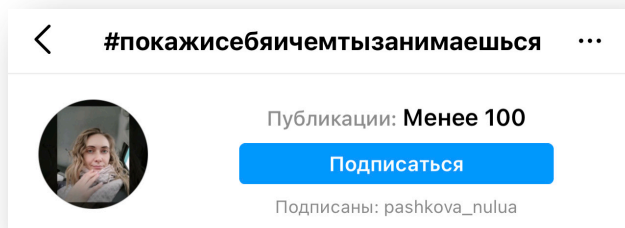
Т.е. все они от первого лица. То есть их говорите вы.

Окончание поста сделайте такое: одну из фраз в тексте выдумайте так, чтобы она не касалась вас и вашей жизни, то есть не могла быть сказано вами. А читателей попросите угадать, что вы не могли бы сказать из этого?

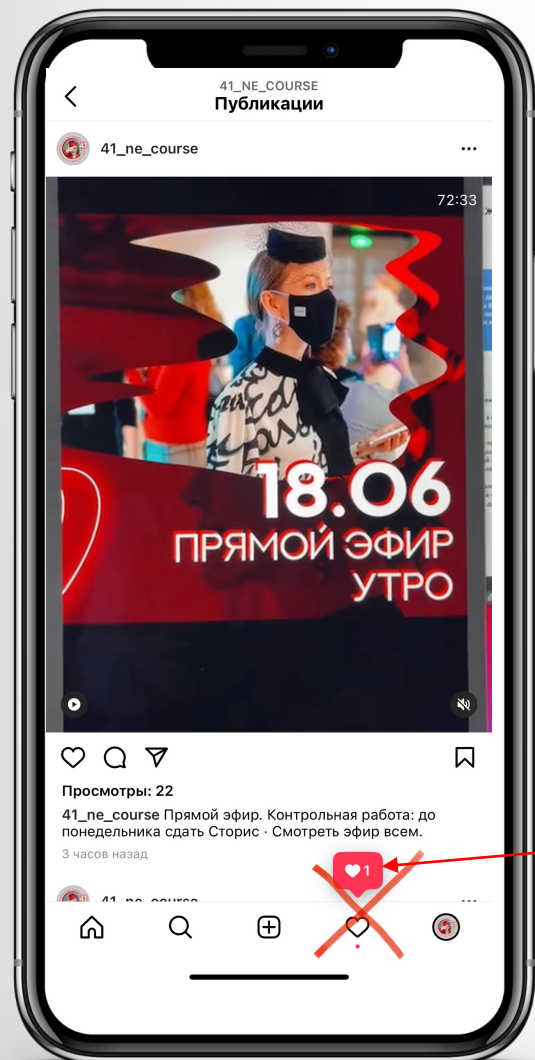
Приз можно разыграть среди всех верно угадавших или сделать стоп в любой момент и последний ответивший верно получит приз. Если вы не разыгрываете 🎁, то пообещайте разместить в Сторис скрины профилей победителей с отметкой аккаунтов.

В конце поста фраза: Челлендж #покажисебяичемтызанимаешься

Идейный вдохновитель: @nikulshina.elena



ЗАДАНИЕ К УРОКУ 8



1. Кто ни разу ! еще не записывал Сторис «свободные руки» 15 секунд, посмотреть прямой эфир от 18.06 УТРО МАСТЕР-КЛАСС Данное задание на выходные является контрольной работой на курсе по завершению 2 недели обучения. Заказать тизер (шапку профиля). Контакты специалиста возьмите у моей помощницы [chudesnui_sunduchok](#)
2. Зайти во 2 [блог учителя](#) и оставить там комментарии под 3 последними постами. Коротко с отметкой ников @ своих друзей (коллег) , кого вы ранее еще не отмечали
3. Прописать контент – план (минимум на неделю) по представленному в УРОКе 9 плану – таблице с расшифровкой тем постов.
4. Написать новый пост. Проверить наличие всех постов, начиная со вторника 15.06 и их публикацию у себя в блоге. Пост «Отзыв» обязателен перед развлекательным постом.
5. Для сильных и тех, кто успевает. Попробовать создать серию Сторис в новом стиле по УРОКу 8 геймификация из 3-4 вопросов по вашей отрасли. Сдача в виде скринов Сторис. Хочу убедиться, что у вас получилось
6. Перестать ставить лайки в закрытом блоге
7. Рассказ текстом про ваши успехи на курсе присылайте мне в Директ моего личного блога
8. Сдать заполненный за 2 неделю чек-лист.

