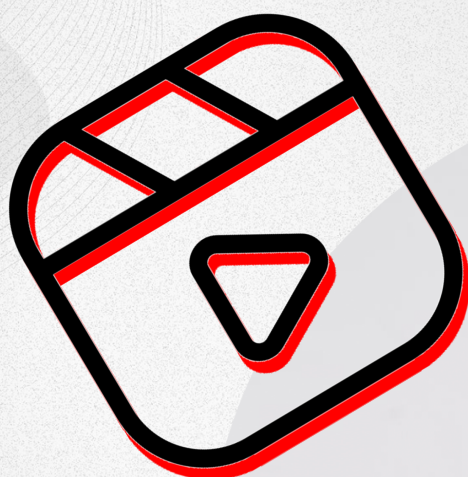


ГАЙД

30 идей для **Reels** бизнес-аккаунтов

от Елены Никульшиной

@nikulshina.elena



1. Проблема-решение.

Опишите сначала проблему, которую имеет ваш потенциальный покупатель, а потом расскажите, как ваш товар или услуга её решает.

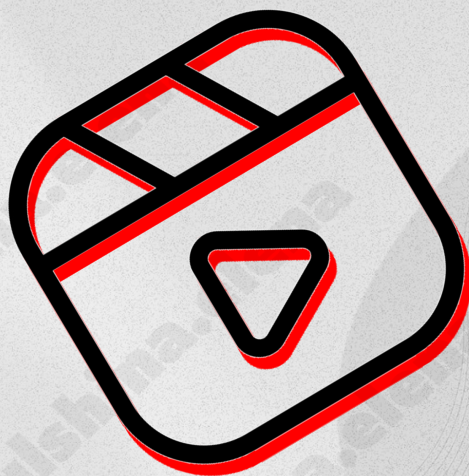
Например,

Грустный человек + подпись

Не знаешь, как сдать ЕГЭ?

Весёлый человек +

Ваши решения



2. Все думают, что наш бизнес это..., а на самом деле...

Покажите несколько стоковых фото из категории "некрасивый бизнес" – это то, что думают обычно про ваше направление.

А потом покажите несколько фото/видео о том, какой ваш бизнес на самом деле – красивое, чистое, профессиональное закулисье.

3.Когда я иду на работу все думают, что это..., а на самом деле...

По тому же принципу, что и предыдущий вариант.

Сначала вы идёте грустным, и подпись "когда я иду на работу, все думают, что это ..." + несколько фото серых офисных или производственных зданий. А потом покажите ваш офис на самом деле...

4.Портрет команды.

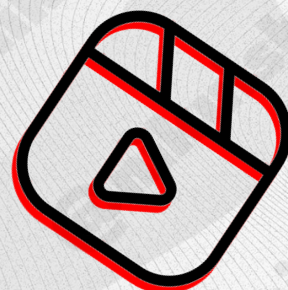
Снимите каждого сотрудника и сделайте видео из фотографий. Каждое фото подпишите в стиле «имя, чем занимается и один милый факт о человеке»

Например,

Это Мария.

Она администратор нашего салона.

А ещё у неё всегда есть мятные леденцы.



5. Как я пришёл к этому?

Сперва сделайте интригующее вступление: «Когда меня спрашивают, как я пришёл к тому, чтобы стать...(ваша специальность)?»

То я отвечаю...далее слайды с вашими дипломами и регалиями.

6. Чем вы лучше?

Сделайте обзор, сравнение между вашей продукцией и продукцией конкурента. Просто покажите разницу, без негативных акцентов и, тем более, без имён и аккаунтов. Реально покажите, чем вы лучше.

7. А вечером я превращаюсь в...

Покажите на видео как после работы вы занимаетесь каким-то любимым делом/хобби...

Например,

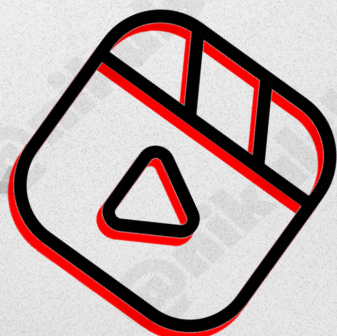
Наступает вечер и дизайнер интерьера превращается в главного критика по выбору фильма для совместного просмотра с мужем.

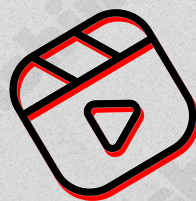
8. Почему я стал...

Видео в стиле
"когда меня спрашивают,
почему я стал ...
(ваш вид деятельности



То я отвечаю... А
далее интересные моменты
вашей работы (командировки, общение,
книги, премии, коллеги, хороший офис и т.д.)





9. Просто один день из жизни...

Видео в стиле:

Когда меня спрашивают, что я делаю целый день.../Когда нас спрашивают, что мы делаем целый день...?

А мы...и дальше краткие зарисовки вашего рабочего дня.

10. Видео в стиле «Мой лучший клиент»

Динамично расскажите, что заказал и как взаимодействовал с вами ваш лучший клиент.

Например,

Позвонил днем в рабочее время, вовремя ответил на сообщение, подробно объяснил чего хочет, оплатил сразу, сказал спасибо и написал хороший отзыв.

11.Видео в стиле «5 вопросов от клиента»

Динамичный ответы на самые каверзные вопросы.

Например

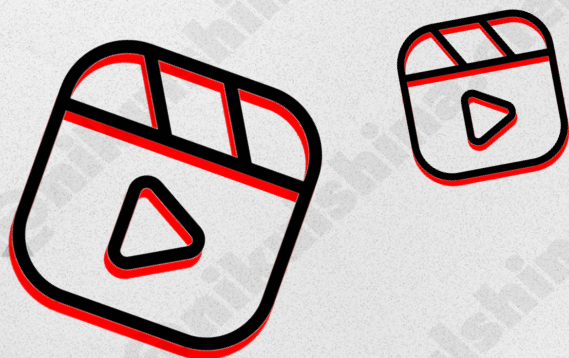
«Красиво, но сколько это прослужит?»

Ответ:

12.Покупая у нас, вы получаете...

Ролик в стиле: грустный клиент + текст
«Покупая...(продукт) вы думаете, что получаете всего лишь вещь/услугу»

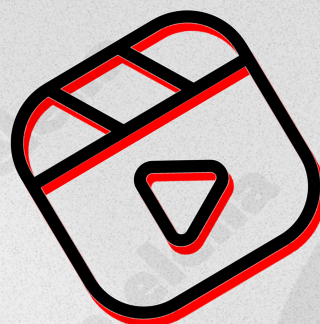
Далее: весёлый, довольный клиент + текст
«А на самом деле вы получите...и список преимуществ вашего продукта.»



13.Вдохновляющая история.

В ролике расскажите историю-пример вашего клиента, как ваш товар/услуга изменили его жизнь. Используйте для видео настоящий отзыв или фото, естественно с согласия клиента.

14.Три совета от эксперта.



Ролик в стиле:

«Когда меня спрашивают, что вы посоветуете..?»

Каждый придумывает соответственно в своём направлении.

Например,

Косметолог

Когда меня спрашивают, что вы посоветуете при проблемной коже подростку?

Я отвечаю:

1...

2...

3...

15. Новые модели.

Ролик в стиле:

«Что я делал весь месяц?»

Ответ: Я готовил для вас новые модели/проекты/курсы/вкусы и т.д.

И далее делаете анонс того, что приготовили фото + видео или слайды...



16. Видео в стиле «Самый вредный клиент»

Придумайте 3–5 запросов, которые вы можете получить от самого взыскательного клиента.

А потом покажите, как вы их удовлетворяете на деле.

Например,

Кондитер, здравствуйте, у вас можно заказать торт?

Да, конечно!

А у моего ребёнка аллергия на шоколад?

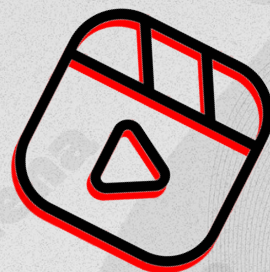
Можно без шоколада?

Да, пожалуйста. Я сделаю ванильный бисквит и крем-чиз.

А можно не белый крем, но только без красителей?

Да, конечно. Я могу сделать натуральные красители из...

И т.д.



17. Ролик в стиле

«Из чего это сделано?»

Например,

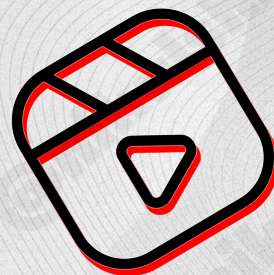
Мастер-украшений показывает сначала готовое изделие, а потом словно в обратной съёмке разбирает его на части. В итоге рассказывает про составляющие изделия.

Также может сделать производитель мебели, одежды, кондитер, строитель, дизайнер интерьера а также сходим способ может сделать ролик стилист, парикмахер, визажист.

18.Ролик в стиле:

«Чек-лист вашей услуги/товара»

Будет звучать в зависимости от направления так



«ЧЕК-ЛИСТ ХОРОШЕГО РЕМОНТА»

«ЧЕК-ЛИСТ ВЫБОРА РЕПЕТИТОРА»

Сначала в ролике задаёте вопрос:

Как выбрать репетитора?

Потом даёте пункты и показываете их на практике.

Например,

1. Смотрите отзывы в блоге или на сайте.
Например, у меня есть целый раздел на сайте, а также еженедельно я публикую отзывы в Сторис.

И т.д.



19. Статистика

Сделайте видео в стиле статистической анализа на интересную тему.

Например,
Сколько килограмм конфет съедают в мире за год? И расскажите сколько именно съедают в каждой стране.

Или же покажите статистику ваших заказов по городам. Люди любят узнать такое, вдруг в вашей статистике есть и их город.

20. Почему вы купили это?

Если у вас есть возможность вживую общаться с клиентом, то сделайте ролик в виде интервью

«Почему вы купили наш продукт?»

Можно собрать несколько ответов в одно видео, так вы покажите несколько разных точек зрения и причин купить у вас.

21. Видео в стиле «До и после»

Покажите проблему клиента или объект услуги до того, как вы приступили к работе

Надпись на видео

«Такой была квартира Анны ДО того как она обратилась к нам»

Потом несколько кадров рабочего момента и надпись «А вот какой она стала ПОСЛЕ»

И видео итогового результата.

22. Клиент-звезда

Если у вас был когда-то клиент, которого можно съестить известной личностью, то сделайте об этом видео.

Сперва кадры вашего бизнес-процесса и надпись

«Я чуть не упала со стула, когда ко мне за консультацией пришёл...и далее имя героя.»

Потом можно несколько кадров из его аккаунта для того, чтобы зрителям было проще его узнать.

Потом кадры вашего сотрудничества и отзыв (если есть).

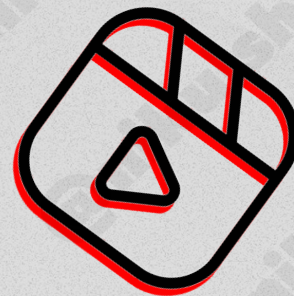
23. Мифы вашего бизнеса

Видео начинается с кадра клиента с удивлённым лицом (это можете быть и вы, главное – удивление) и надпись «Вы думаете, что... и далее миф...

Потом лицо меняется на довольное и идет объяснение мифа. Конечно, вы должны не просто словами развеять миф, а привести какие-то подтверждения/факты/данные/цитаты.

24.Акция

Акцию можно подать в стиле
«А можно скидочку?»



Например,

Каждый день у нас в магазине появляются
клиенты, которые спрашивают

«А можно скидочку?»

«А скидку для своих?»

«Скидок не сделаете?»

И вот этот день настал скидки для всех!

Далее кадры товаров со старыми ценами,
которые перечеркнуты и новые цены со
скидкой.



25. «Странный ингредиент»

Ролик основан на том, что в любом продукте может быть неизвестная простому обывателю составляющая.

Расскажите о ней подробнее.

Видео может быть таким.

Клиент читает договор (это можете быть вы в роли клиента, в Рилс это вполне нормально) и встречает непонятный пункт. Потом делает удивлённо лицо и спрашивает:

А что это значит...(название)

Далее вы переводите кадр уже на себя в роли эксперта и объясняет значение.





26. «Вай, что случилось!»

Покажите с юмором какое-нибудь происшествие или случай из практики. Но только не забудьте заинтриговать зрителя в самом начале, чтобы ролик хотелось досмотреть.

Сперва надпись

**«ВЫ НЕ ПРЕДСТАВЛЯЕТЕ,
ЧТО СЕГОДНЯ ПРОИЗОШЛО?!»**

А потом сам рассказ.

Например,

Вы получили новые ткани. Подайте это с интригой.

Вы не представляете, что сегодня произошло?!

Я получила вот эту огромную коробку и знаете, что в ней?

А потом резкая смена кадра и уже идут виды тканей.



27. Когда мы были детьми.

Сделайте вдохновляющий ролик в стиле «Когда я был маленьким я думал/мечтал , что...»

И потом расскажите, что с этой мечтой стало, когда вы повзрослели.

Например.

Когда я была ребёнком в начальной школе, я мечтала скорее закончить учёбу.

+Кадры из школьных лет.

Кто бы мог подумать, что когда я вырасту я...
И далее кадры ваших дипломов, фото с получения дипломов и разных обучений.

28. «YES OR NO»



Суть видео в том, что вы как эксперт отвечаете на какие-то вопросы «да» или «нет». При этом надпись «Да» у вас с одной стороны экрана, а «нет» с другой.

Когда появляется вопрос в виде текста, вы просто пальцем выбираете да или нет. Слов никаких вообще не произносите.

29. Выбор

Суть ролика напоминает предыдущий. Вы как эксперт можете советовать какие-то книги, товары, магазины, лекарства, бренды и т.д. На видео просто появляются два названия: одно слева, другое справа, а вы выбираете тот вариант, который советуете.

30. Плохой и хороший эксперт

Вы как специалист наверняка слышали от клиентов или просто в среде своих коллег байки о том, как обычно ведут себя ваши конкуренты, которых сложно назвать добросовестными.

Сделайте из этого ролик.

Вот так вам скажет плохой психолог/юрист/мастер.

А вот так скажу я в этой ситуации.





То, что важно узнать.

Этот гайд составлен не для продажи. Более того, его нельзя пересылать другим или делиться с друзьями. Это авторский продукт.

Но если у вас есть желание создавать контент и заниматься продвижением своего блога в Инстаграм качественно, то я приглашаю вас в свои проекты для бизнеса.

с **15 августа** начало нового месяца
работы проекта **NE.CLUB** – закрытое
сообщество предпринимателей в Инстаграм.

Вас ждут

- по две инструкции к постам каждую неделю
- прямые эфиры с полезным материалом по маркетингу
- изучение темы «Реклама у блогеров»
- нетворкинг с бизнесовой аудиторией

Стоимость участия 5000 рублей за месяц

Ссылка в шапке профиля. [@nikulshina.elena](https://www.instagram.com/nikulshina.elena)

с 6 сентября стартует онлайн
43-й марафон «5 шагов к успеху»
с новой необычной программой и свежими
форматами постов.

На марафоне активность в блогах взлетает
вверх до 10 раз!!!

Начинают писать тексты даже самые
стеснительные и робкие.

Продажи случаются уже во время проекта!

Продолжительность **5 дней**

Стоимость 5000 рублей.

Вступайте по ссылке

elenanikulshina.ru

