



КУРС “ПРОДВИЖЕНИЕ ИНСТАГРАМ ПО-НОВОМУ”

41 ПОТОК УРОК 6



ЕЛЕНА НИКУЛЬШИНА •

@NIKULSHINA.ELENA

Электронные письма мошенников. Как не получить взлом Инстаграм.

NEW! НАСТРОЙКА БЫСТРЫХ ВОПРОСОВ В ДИРЕКТ

КАК ЗАБРАТЬ РЕПОСТОМ ПОСТ (НАПР. ОТЗЫВ КЛИЕНТА)
ИЗ ИНСТАГРАМ К СЕБЕ В БЛОГ

ПОСТ «НАВИГАЦИЯ ПО #» ТОП – 5 СМЕШНЫХ ВОПРОСОВ В
ДИРЕКТ

КОНТЕНТ - ПЛАН ДЛЯ ЭКСПЕРТОВ по английскому языку с разбивкой на блоки

Подборка хэштегов

Инструкция по созданию заголовков

Правила размещения Storis

Пример визуального наполнения аккаунта и Storis

Пример «Продажа» для Storis

Тексты «Реклама в паблике»

ПОСТ-ПРОДАЖА ДО-ПОСЛЕ-МОСТ

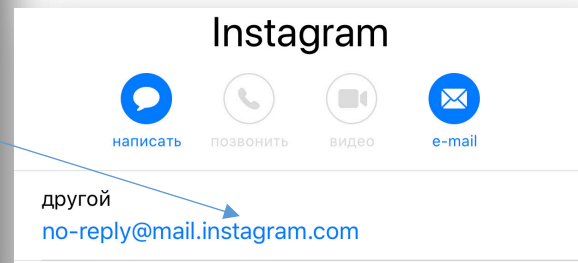
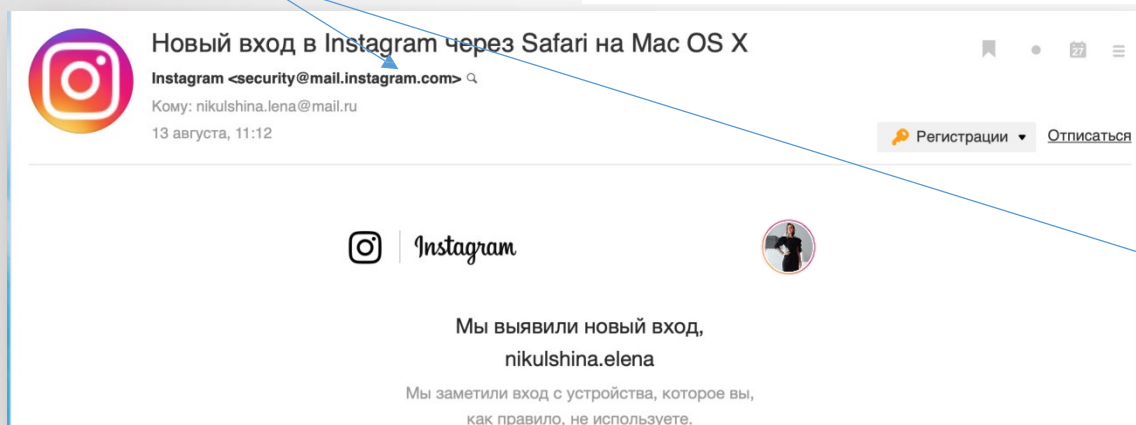
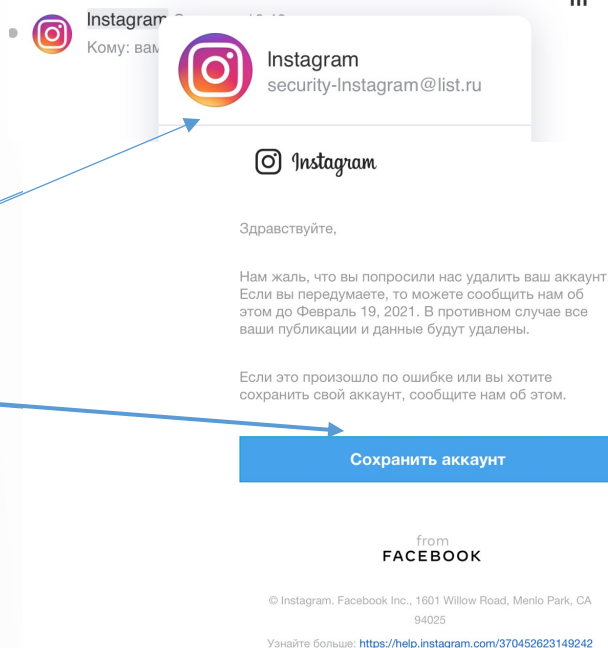
Электронные письма не от службы поддержки Инстаграм

Как не потерять свой аккаунт

Злоумышленники рассылают письма с темой письма подобного содержания
Copyright Instagram
Всегда смотрите электронный адрес отправителя. В данном случае он заканчивается на **...@list.ru**
Это не Инстаграм. Если вы нажмете на синюю вкладку, вас взломают сразу же
Удаляйте такие письма!!!

Служба поддержки Инстаграм отправляют письма с ящика, заканчивающегося на **...instagram.com**

Запланировано удаление вашего аккаунта



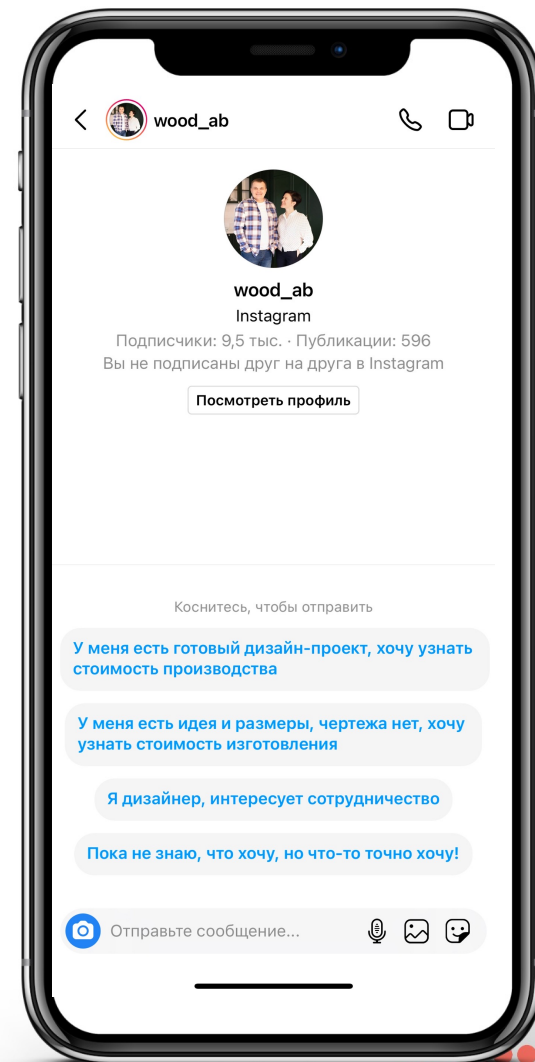
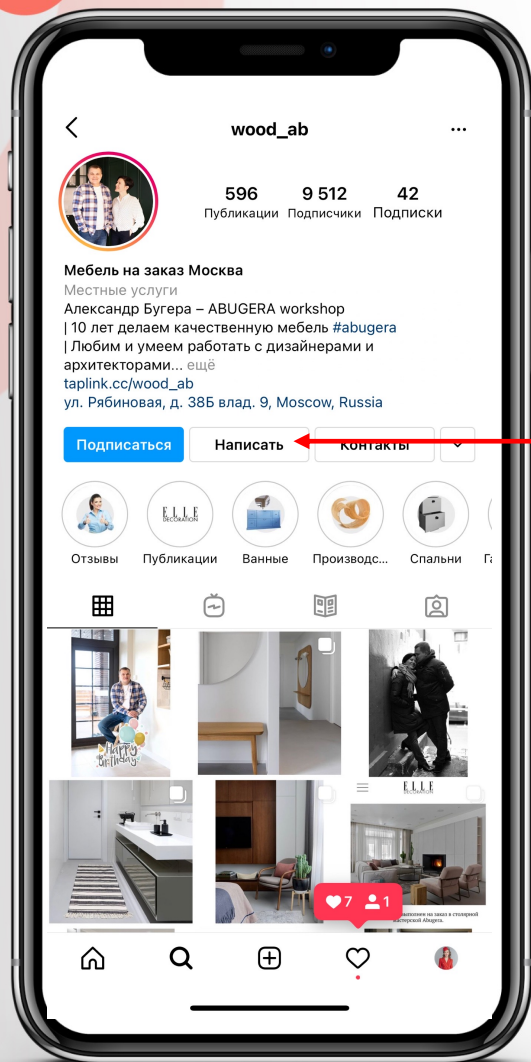
НОВИНКА! НАСТРОЙКА БЫСТРЫХ ВОПРОСОВ В ДИРЕКТ ИНСТАГРАМ

https://instagram.com/wood_ab/

При открытии Инстаграм блога для дальнейшей переписки в Директ с клиентом вашей компании можно настроить группу вопросов, которые будут подставляться сразу автоматически.

Клиент имеет возможность выбрать один из них и при нажатии этот вопрос «падает» и владелец (сотрудник, ответственное лицо, смм-администратор) знает о чем состоится разговор.

Рассмотрим на примере блога выпускника курса (февраль 2019г.) небольшое семейное производство, владельцы бизнеса Александр и Алена Бугера



НОВИНКА! НАСТРОЙКА БЫСТРЫХ ВОПРОСОВ В ДИРЕКТ ИНСТАГРАМ

https://instagram.com/wood_ab/

Клиент выбирает один из 4 (четырех) предложенных вопросов, кликая на него.

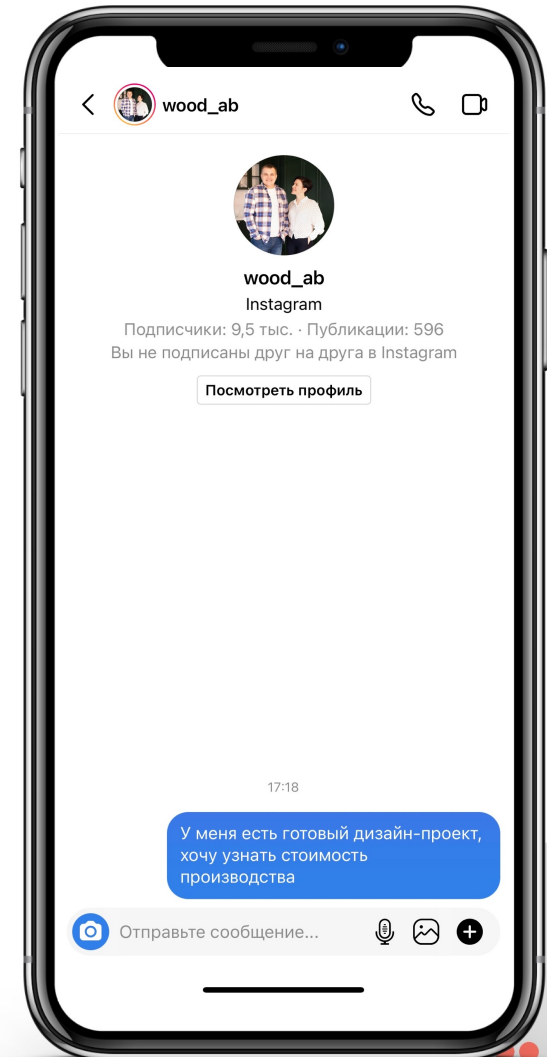
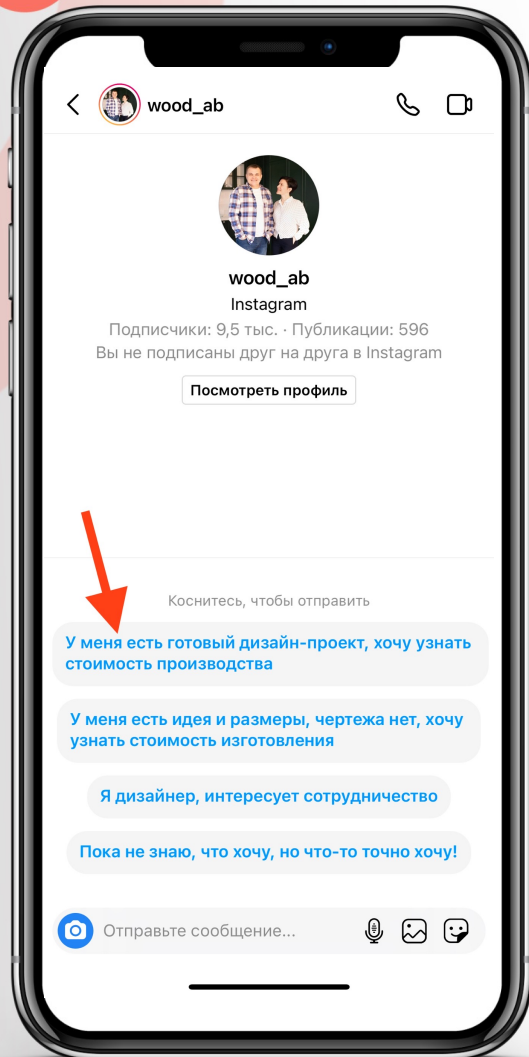
Данный вопрос сразу проставляется в Директ как ваш собственный. В начале чата с вашим аккаунтом может показываться не более 4х часто задаваемых вопросов.

Экономия времени вам и что самое главное это большая помощь будущему клиенту, который зачастую не знает, как верно задать вопрос вам в Директ.

Как показывает практика задавать открытые вопросы не все умеют. Важно знать о чем спрашивать.

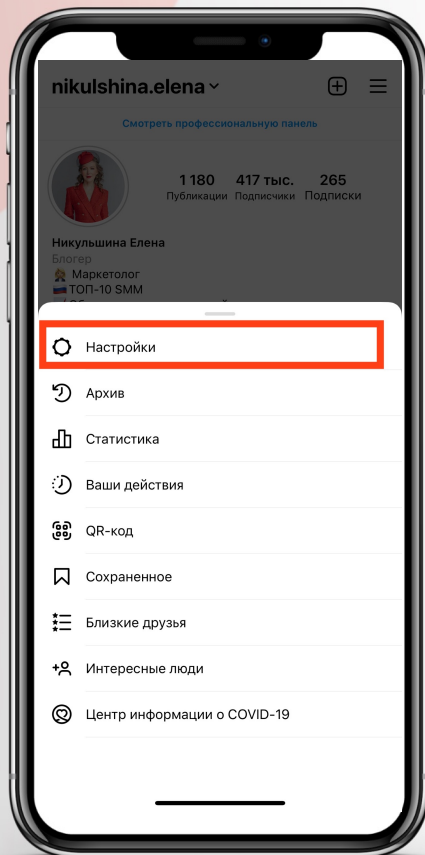
Задание студентам: настроить группу из 4х ваших часто задаваемых вопросов от подписчиков.

Смотрим как это сделать далее

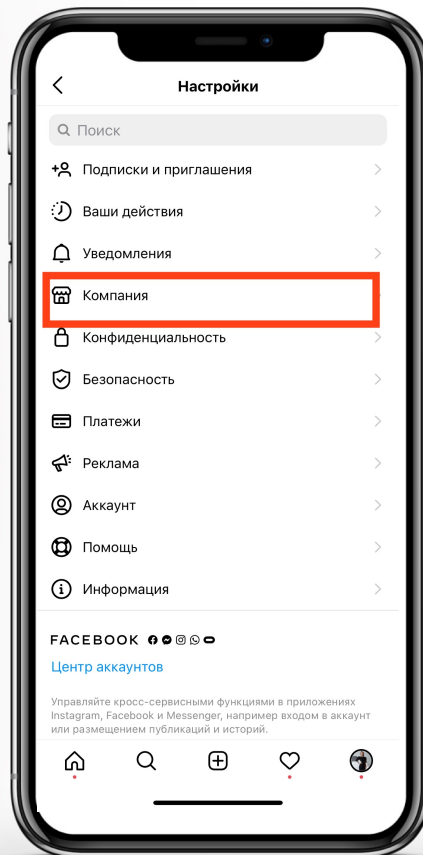


КАК СОЗДАТЬ ВОПРОСЫ В ДИРЕКТ

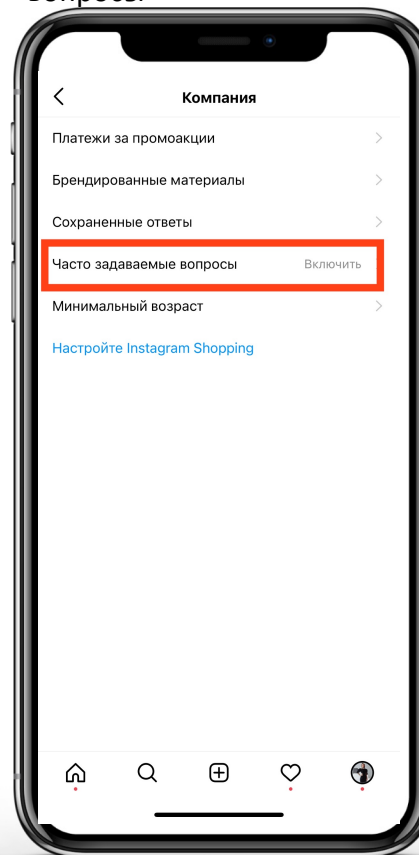
Шаг 1. Открыть Настройки



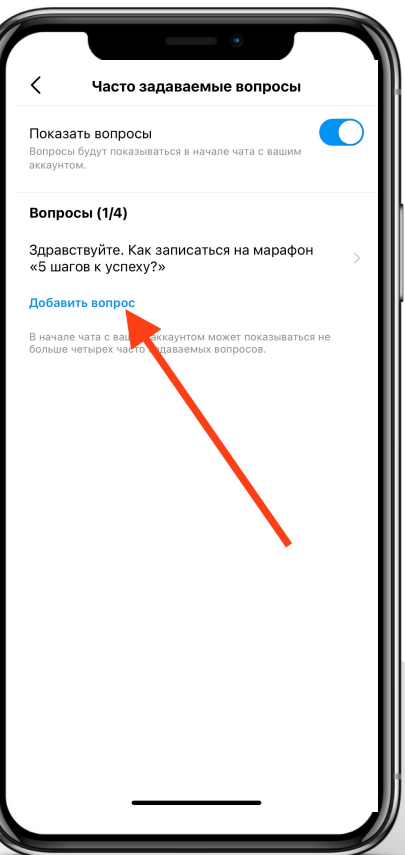
Шаг 2. Выбрать Компания



Шаг 3. Часто задаваемые вопросы



Шаг 4. Нажмите на «Добавить вопрос». В появившейся форме напишите вопрос и нажмите сохранить. Создайте 4 вопроса



< Сохранить

Добавьте вопрос

Предложите вопрос, который люди могут задать.

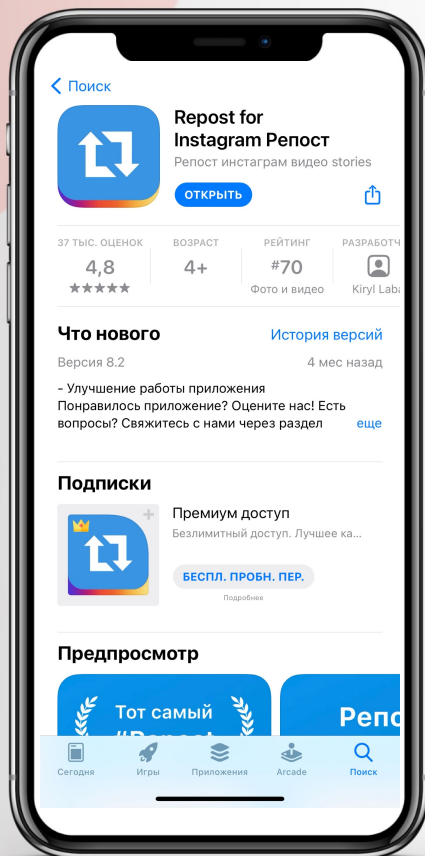
Вопрос

Часто задаваемые вопросы будут предлагаться в начале чата с вашим аккаунтом.

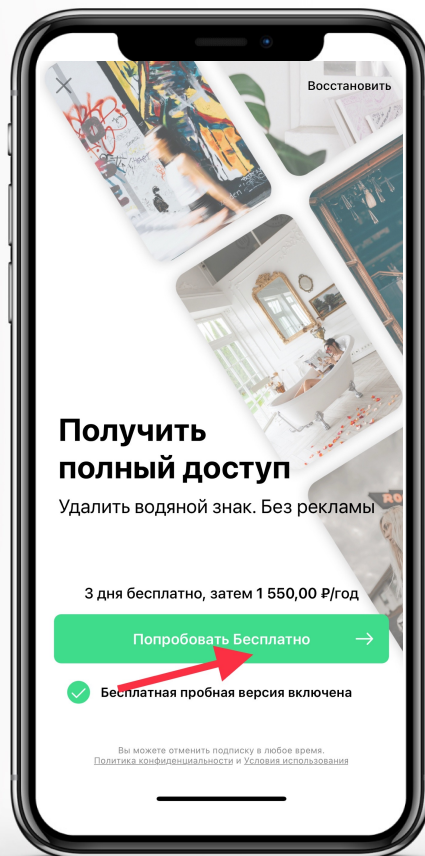


КАК ЗАБРАТЬ РЕПОСТОМ ПОСТ (НАПР. ОТЗЫВ КЛИЕНТА) ИЗ ИНСТАГРАМ К СЕБЕ В БЛОГ

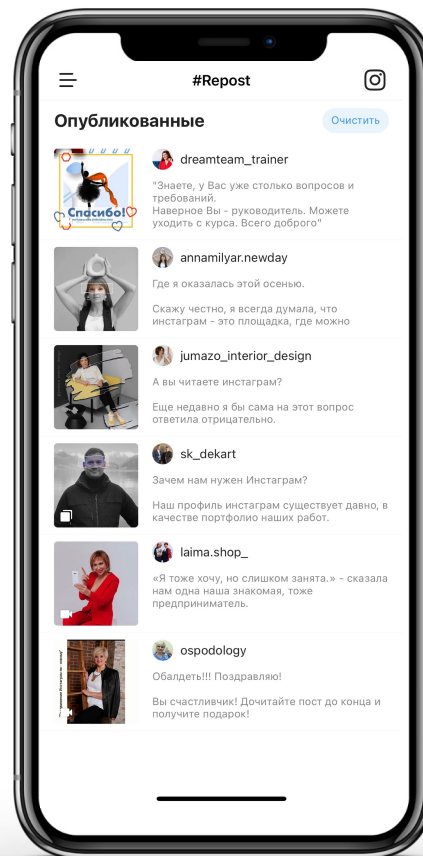
Шаг 1. Скачать приложение Репост Repost себе на моб телефон



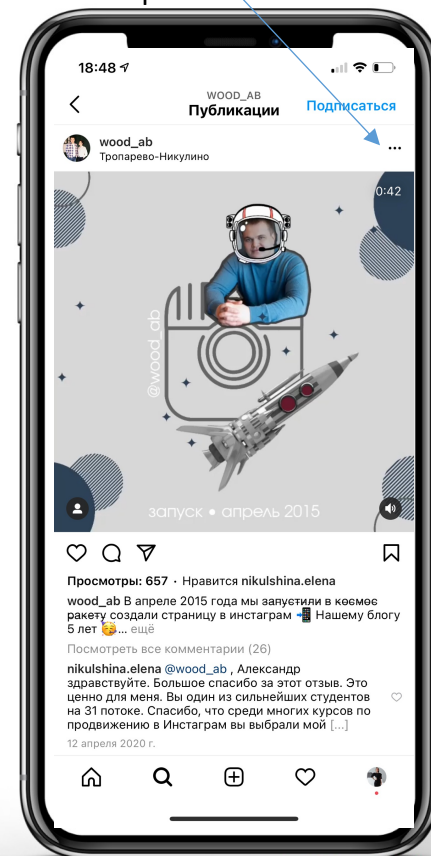
Шаг 2. Попробуйте Бесплатно



Шаг 3. Откройте приложение



Шаг 4. Перейдите в блог клиента. Найти нужный пост, нажать на три точки наверху ... и скопировать



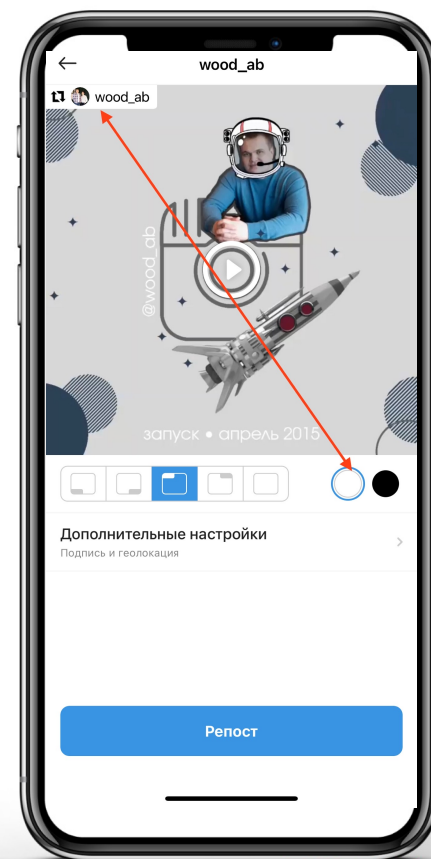
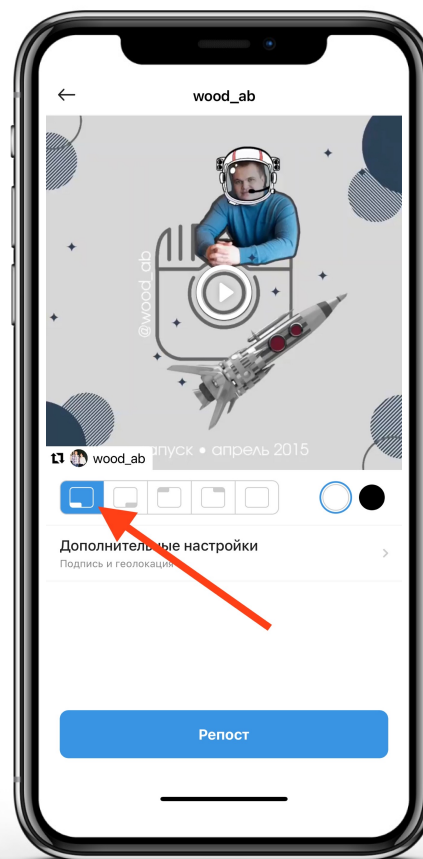
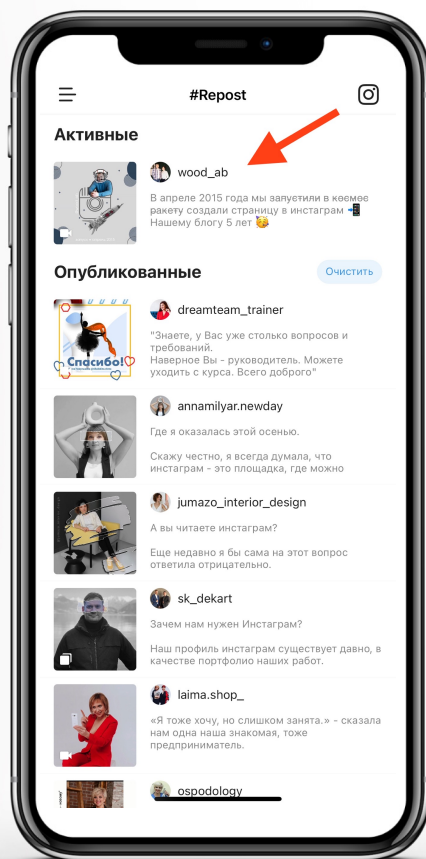
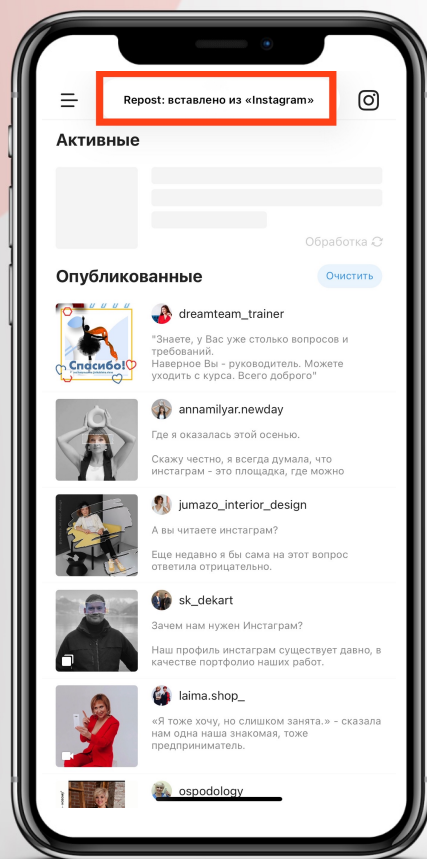
КАК ЗАБРАТЬ РЕПОСТОМ ПОСТ (НАПР.ОТЗЫВ КЛИЕНТА) ИЗ ИНСТАГРАМ К СЕБЕ В БЛОГ

Шаг 5. Перейти в приложение Репост. Скопированная ссылка появится сверху в Активные

Шаг 6. Нажмите на нее

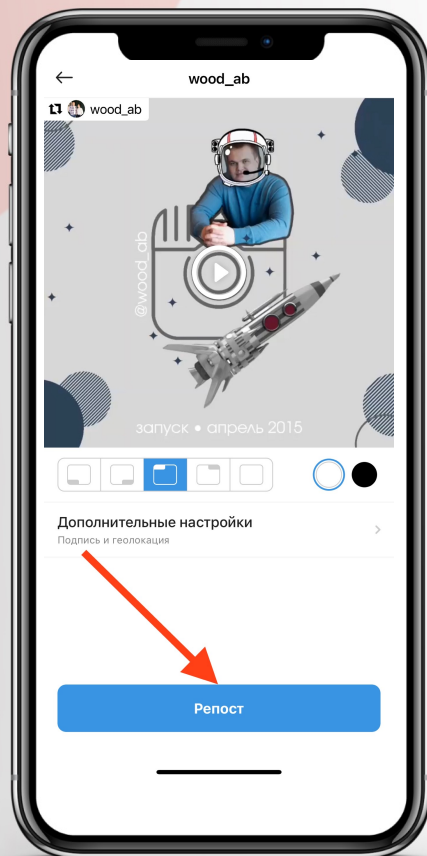
Шаг 7. Вы можете выбрать где будет показана ник Инстаграм автора (в нижней панели слева / справа или сверху).

Шаг 8. Также можно выбрать кнопку каким цветом «закрасить» надпись. По умолчанию стоит белый цвет. Можно поменять надпись и она покажется на черном фоне. Меняйте «иконку» по вашему усмотрению. Я выбрала белый цвет, расположение вверху, так чтобы фразу «Запуск апрель 2015» не перекрывать

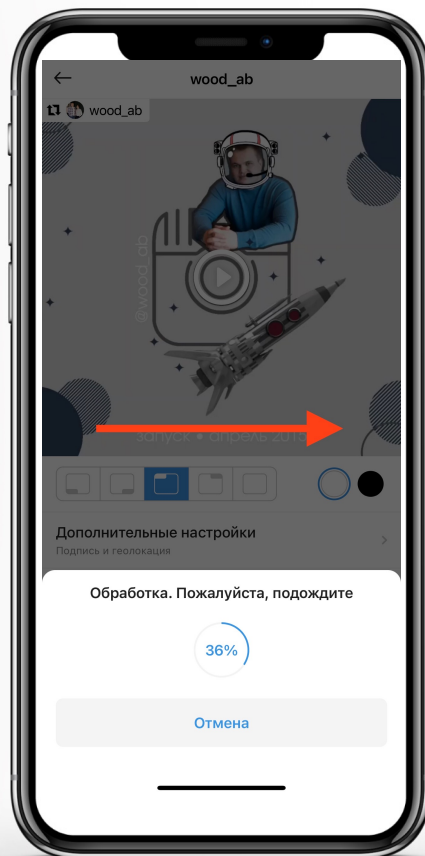


КАК ЗАБРАТЬ РЕПОСТОМ ПОСТ ИЗ ИНСТАГРАМ К СЕБЕ В БЛОГ

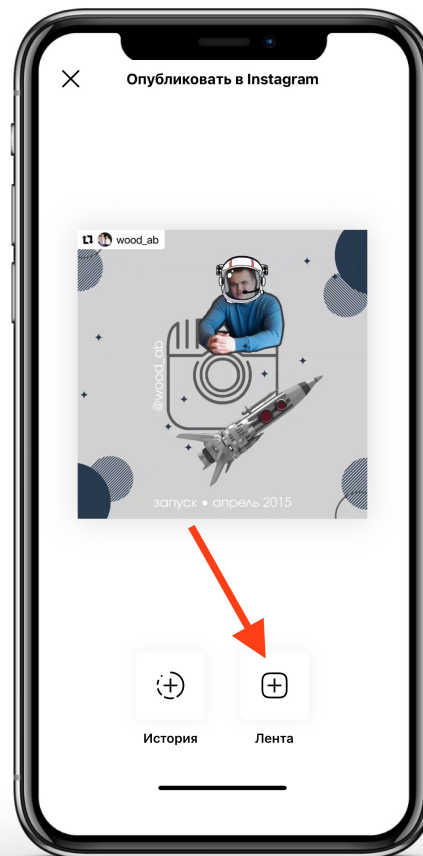
Шаг 9. Нажмите на Репост



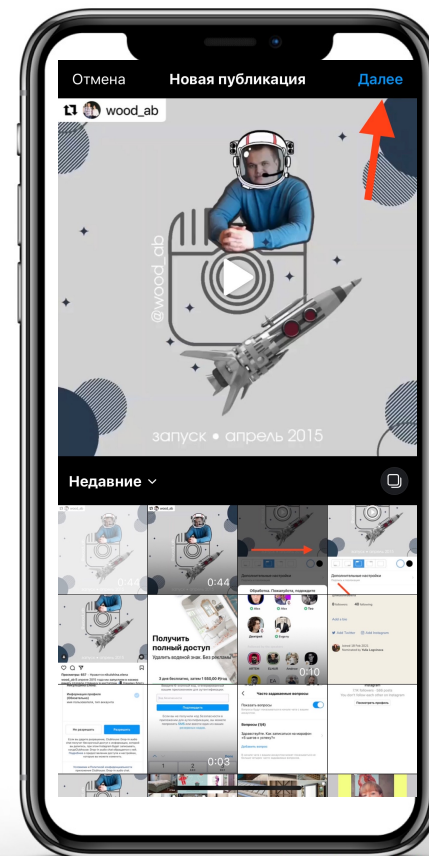
Шаг 10. Подождите немного



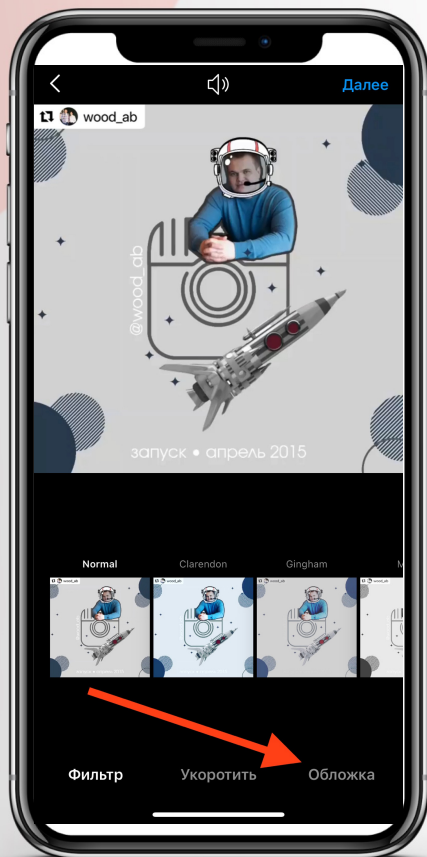
Шаг 11. Выбирайте, куда вы хотите забрать в ленту или в Сторис. В данном случае, так как это отзыв, то пост пойдет в мой блог, в ленту



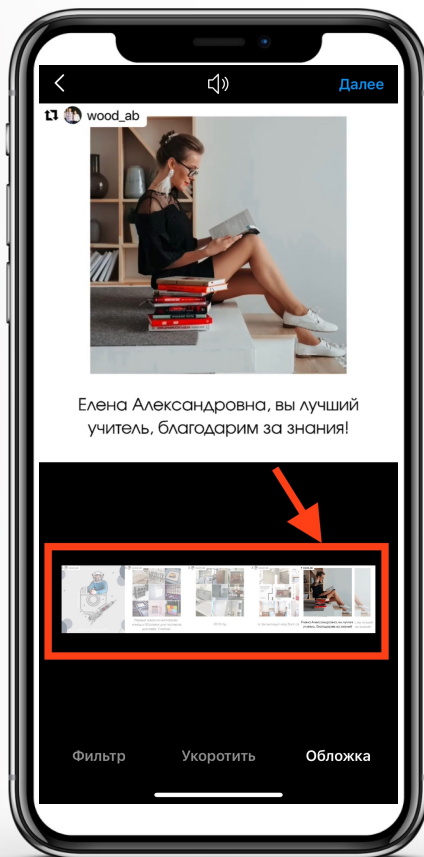
Шаг 12. Нажмите «Далее»



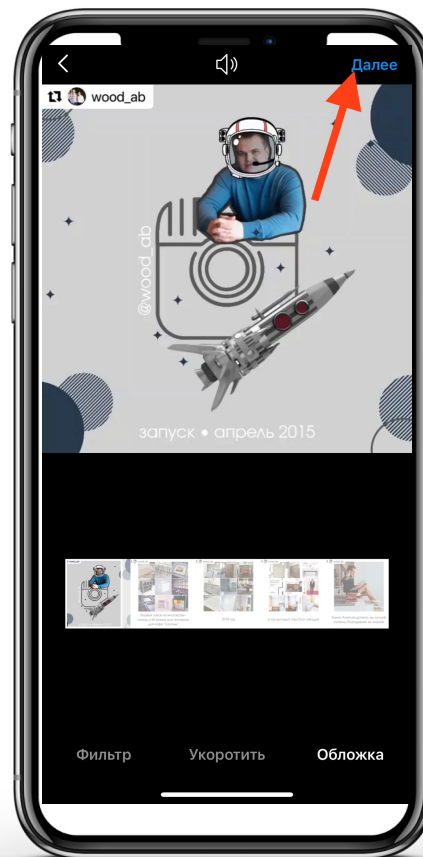
Шаг 13. Вы можете поменять главный кадр, если это видео, нажмите на вкладку «Обложка» внизу страницы



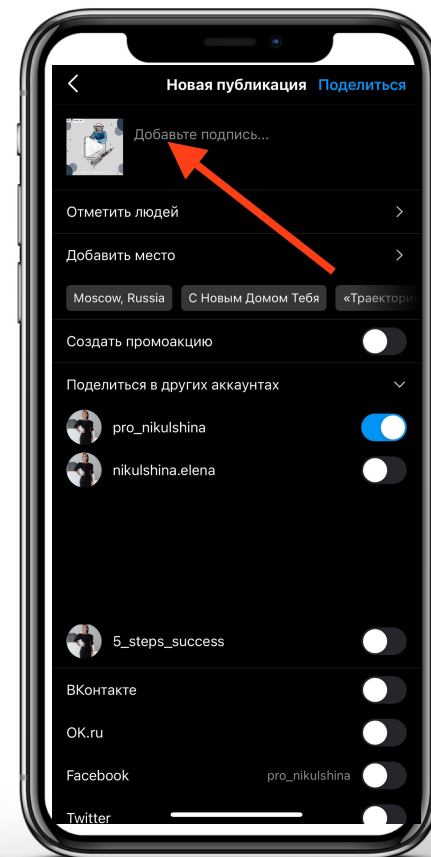
Шаг 14. Передвигая пальцем, листая вперед, выбирайте понравившийся и наиболее подходящий по стилю вашей палитры блога кадр



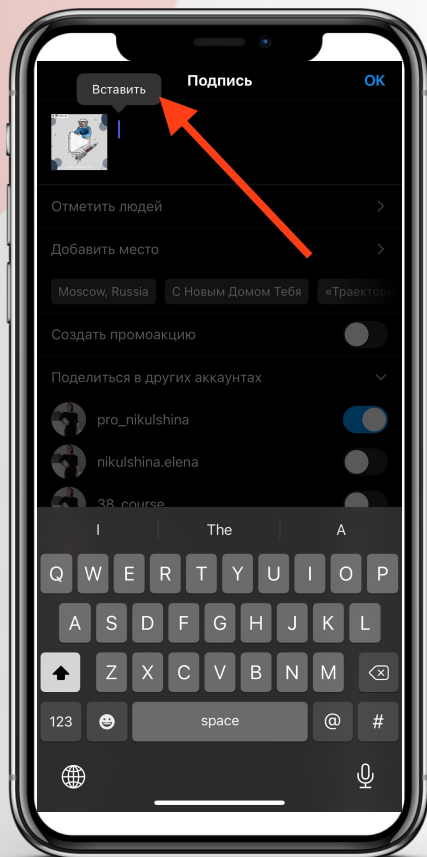
Шаг 15. Нажмите Далее



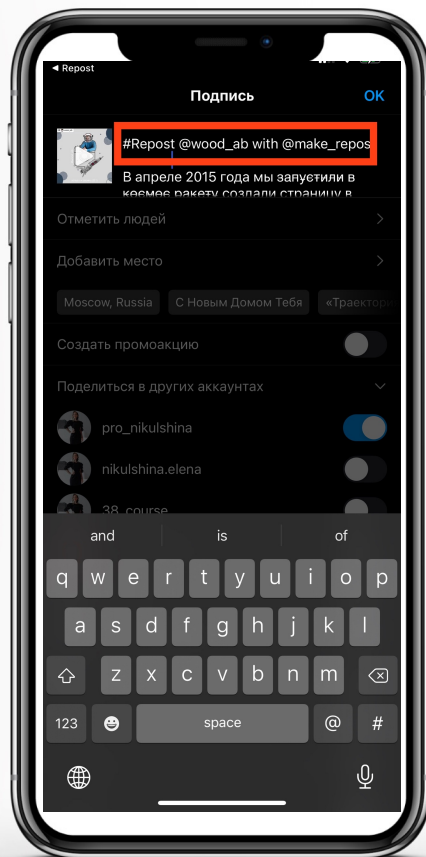
Шаг 16. Пальцем нажмите на тело поста, где написано «Добавьте подпись»



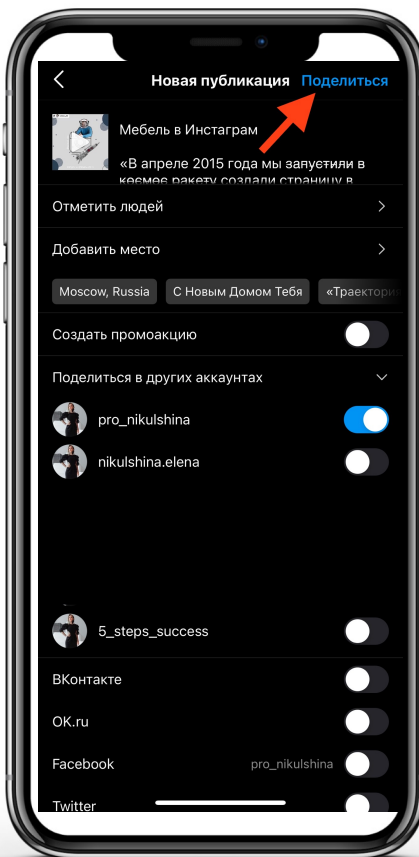
Шаг 17. Вы увидите на экране фразу «Вставить», кликните на нее



Шаг 18. После того, как система скопировала 100% пост из блога, она автоматически внедрила в первой строке фразу с хэштегом #Repost и ссылкой на свой Инстаграм – аккаунт. Это пойдет в заголовок, если вы не исправите «вручную»



Шаг 19. Я меняю следующим образом. Убираю хэштег, чтобы по нему нельзя было перейти, так как он сверхвысокочастотный и иностранный. Переношу эту фразу в самый конец поста так:
@wood_ab Спасибо за отзыв...



Шаг 20. Провераем публикацию. Добавляем хэштеги (заранее прописанные)



НОВИНКА! Пост – инструкция «5 крутых вопросов от подписчиков» и навигация Для сильных студентов

Иногда стоит поднимать горячие и актуальные вопросы по своей теме и обсуждать их с подписчиками.

Вам пишут в директ и комментариях много подобного, не все из этого корректно и обоснованно. Но нам важно не это. Нам важно вынести на обозрение горячую тему.

В нашем случае, это 5 горячих тем. И перевести читателя после них в навигацию.

? Как это сделать?

👉 **Выбираете 5 горячих вопросов (про цены, про личное, но только то, что Вы готовы обсуждать)**

Отвечаете на них коротко.

И после последнего ответа переводите подписчика в свою навигацию таким образом.

«А почитать об остальных важных темах в моем блоге Вы можете, кликнув на мои хэштеги # »

✅ Например:

Вопрос в Директ - Ваши услуги необоснованно дорогие? Почему вы берете так много за(название услуги)?

Ответ - за последний год я прошла два новых обучения и выиграла в очень престижном конкурсе ... Поэтому могу себя без сомнения назвать высококлассным профессионалом. Да и этот тот уровень цен, которые имеют профи.

Выбираете еще несколько вопросов в холиварном духе. Вы должны понимать, что вопрос:

«Почему вы редко пишете личное о себе?» - это не слишком холиварный (крутой) вопрос. Вы можете сформулировать его же иначе (все равно никто не будет проверять и мы не будем указывать автора):

«Почему вы скрываете личную информацию о себе? Вам есть что скрывать?»

Далее выбираете несколько самых важных хэштегов

Ассортимент

О вас

О ценах

О доставке

О том, что в наличии

Об отзывах

О ваших достижениях

Вы должны продумать эти тематики на основе того, о чем вас спрашивают подписчики. Если у вас уже есть навигация, то выбираете самые важные темы оттуда. Если навигации у вас нет, то вы берете темы, которые наиболее актуальны для подписчиков. Для них вы придумываете хэштеги #, уникальные с вашим ником и самой темой. Важно, чтобы этот хэштег был свободен для вас, то есть его еще никто не использовал.

Внимание! Командный хэштег смотрите во вкладке 11 июня



ПОСТ – ИНСТРУКЦИЯ «НАВИГАЦИЯ ПО ПРОФИЛЮ» ЛИБО «НАВИГАЦИЯ + ПРОДАЖА»

Для остальных

Помимо общих поисковых хэштегов, вы можете придумать личные (новое ранее не использованное название) и добавлять их при публикации постов по рубрикам.

Для чего это нужно?

В первую очередь для удобства ваших подписчиков. Существует такая рубрика о рубриках «Навигация по хэштегам». Заглянув в нее и нажав на нужный хэштег, ваш подписчик увидит все публикации по нему.

⚠️ Важно!

Придумывайте уникальные хэштеги, чтобы не увести подписчика на чужую страницу. Периодически обновляйте рубрики, подчищайте посты, например, в рубриках «в наличии» или «условия доставки». Хэштеги можно подразделить на рабочие (связанные с нюансами работы «о сроках изготовления» и т. д.) и творческие (о вашей жизни, мечтах, путешествиях и т.д.)

✅ Сегодня - завтра напишите пост «Навигация по профилю»

Поясните читателю, как им пользоваться и для чего этот пост нужен. Многие, кто недавно в Инстаграм, даже не понимают, что на хэштеги можно кликнуть, поэтому уточнение не будет лишним

Разделите рабочие и творческие хэштеги на два блока, не устраивайте сумбур в посте. Если клиент заглянул в этот пост, он должен четко понимать, где хэштег по ассортименту, а где про ваших домашних питомцев.

❌ Не делайте в посте слишком много хэштегов. В них никто не разберется. Хорошее количество +- 7.

Творческие хэштеги также могут быть стационарными (постоянная рубрика о путешествиях) в вашем аккаунте или временными (вы ездили в Италию и написали серию постов под строго определенным хэштегом). Временные хэштеги можно не включать в навигацию, если они не имеют важного функционала для читателя



НАВИГАЦИЯ ПО ХЭШТЕГАМ для ИНСТАМАМ (МАМЫ С ДЕТЬМИ)

Разработка навигации для инстамамы. Инстамама - личный блог. И может возникнуть затруднение в разработке рубрик. Понятно, что деления в привычном виде: рабочие и творческие тут не будет. Но в некотором смысле группы очень похожи. Одна группа - хэштеги, связанные с рекомендациями и советами. Это

- Рецепты – инструкции - обзоры книг - тесты игрушек - туристические обзоры
- обзоры бытовой техники и гаджетов
- рекомендации книг, лекарств, продуктов, и т.д.
- рекомендации заведений(кафе, спорт, здравоохранение)
- бьюти-тесты и обзоры

Почему выделяем их в рубрики (не все сразу, выберете себе актуальные направления)?

Это потенциально рекламные рубрики. Даже если вам сейчас далеко до рекламных предложений, то все равно хорошо формировать их под отдельными хештегами, они ведь несут и полезную (магнитную) информацию для ваших подписчиков. Вторая группа - это личные хэштеги, которые будут интересны подписчикам с точки зрения знакомства с вами и вашей жизнью.

- о своей биографии
- об определенном моменте или отрезке жизни
- о детях
- об увлечениях детей
- о своем хобби
- размышления
- стихи
- эксперименты с внешностью

Не забудьте, что хештег нужен уникальный на любую рубрику в навигации. Обычно используют никнейм, фамилию или сочетание.

Пример навигации для мамы (двое детей, развивашки, обучение ИЗО , Москва) допустим, логин @sasha_izmailova_mam

Рекомендации

- #izmailova_knigi_child
 - #izmailova_igru_child
 - #izmailova_kuda_poidem
 - #izmailova_uchim_risovat
- обучением детей

Личное

- #sashaizmailova_как_рожали
 - #образование_izmailova
- курсы
- #izmailova_мои_работы
 - #izmailova_будни_сюмором
 - #измайловские_перлы

Лучшие детские книги

Лучшие детские игрушки

Рекомендация развлекательных заведений

Обзоры пособий, игр, материалов, книг, связанных с

Истории совместных родов

Про образование и обучение мамы с детьми, дипломы и

Личные работы мамы как художника

Случаи из жизни мамы, описанные смешно.

Смешные высказывания детей.



Пост студентки - выпускницы <https://www.instagram.com/p/BoB2YONh4Y/>



НАВИГАЦИЯ ПО ХЭШТЕГАМ (для кондитера)

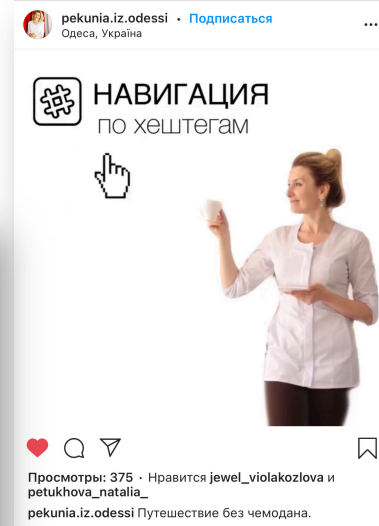
Блог кондитера обычно представляет собой классический продающий аккаунт с включением МК и личной информации.

Рабочие направления

- отзывы
- как заказать
- доставка
- торты по позициям: свадебные, детские, диетические и т.д.
- ассортимент
- используемые продукты
- комплексные предложения
- закулисы
- МК
- пройденное обучение
- калорийность, составы
- акции

Личные хэштеги:

- о себе
- о любимых книгах, блогера, фильмах и т.д.
- о вдохновении



Пример навигации кондитер А.

Приоритет свадебные торты. Продажа мастер-классов по оформлению тортов. Допустим, логин **tort_morozova_moscow**

#tort_morozova_отзывы
#tort_morozova_звезды
#morozova_mk_tort
#tort_morozova_ассортимент
#tort_morozova_заказать
#tort_morozova_доставка
#tort_morozova_личное
#tort_morozova_составы
#tort_morozova_учится

Все отзывы о ваших услугах
Отзывы у звезд или блогеров по бартеру
Мастер классы
Ассортимент предлагаемых начинок
Что надо сделать, чтобы заказать торт
Как осуществляется доставка. Сохранность.
О себе, личные мысли.
Составы начинок. Калорийность.
Закулисы обучения или дипломы.



НАВИГАЦИЯ ПО ХЭШТЕГАМ (для сетевого бизнеса)

Lifestyle, ПП, подписка, построение команды

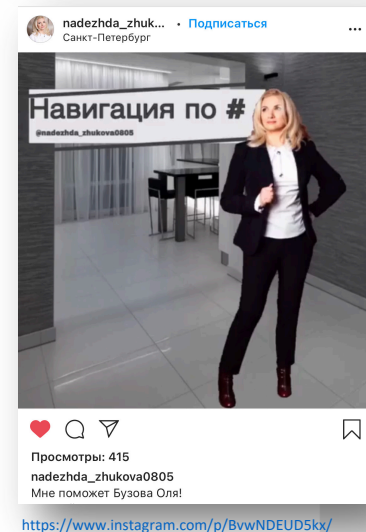
Сетевой может быть представлен блогом, продающим товары компании, и блогом лидера на подписку, совмещенном с продажей. Чисто продающий блог может делать навигацию, как магазин. Но чаще все же сетевой ориентирован на подписку и построение команды.

Рабочие хэштеги

- отзывы о продуктах (продукт компании или продукт блогера – это может быть ПП -курс, марафон, тренинг)
 - как заказать
 - мифы о компании
 - мифы о продуктах
 - наши бестселлеры
 - моя команда, достижения команды (пишут, когда достигаются новые уровни)
 - наши возможности (путешествия, обучение, бонусы от компании)
 - продукты компании (в зависимости от ориентации аккаунта можно выделить и витамины отдельно, отдельно ПП , отдельно косметику, если сетевик-визажист)
- Личные хэштеги о себе у сетевого тоже несут оттенок бизнеса, если он ведет набор в команду. Вы должны ими создавать привлекательный образ вашего lifestyle:
- мои путешествия
 - мое ПП (диета, что я ем)
 - мои тренировки
 - стиль одежды
 - активный отдых: мотивация
 - мои рекомендации (когда блог большой и может быть реклама сторонних продуктов, напр., техники, кафе)

Пример навигации сетевого топ-лидера, женщина допустим **@elena_bazarova_top**

#мир_свободы_bazarova	О новых возможностях с компанией
#лайфхаки_bazarova	О питании и уходе за кожей
#bazarova_путешествует	Путешествия
#классныеребята_bazarova	О своей команде
#bazarova_обучение	О конференциях, семинарах, тренингах
#bazarova_знакомство	О себе и своей жизни
#отзывы_bazarova	Отзывы о продуктах компании



НАВИГАЦИЯ ПО ХЭШТЕГАМ (ДЛЯ РУКОДЕЛЬНИЦ HAND MADE)

Обычно рукодельные аккаунты - это сочетание бизнеса и личного. Мастерицы любят писать творческие тексты о себе и жизни. Поэтому попробуем выделить бизнес направление и разобрать его. А также личное, и тоже разложим на возможные составляющие.

Рабочие хэштеги рукодельницы

- готовые работы на продажу
- варианты работ под заказ
- используемые материалы
- варианты материалов
- мастер-классы
- советы коллегам
- как заказать
- способы доставки
- курсы от мастерицы
- эксклюзивные работы
- отзывы
- сотрудничество со звездами (как отзывы можно вынести отдельной графой, если практикуется постоянно)
- цены

Личные творческие хэштеги:

- о себе (биография)
- о детях
- о домашних питомцах
- о любимых книга, фильмах, музыке
- о своих путешествиях
- о любимых заведениях
- о вдохновляющих людях, фильмах, книгах, событиях

Не забывайте, что вам нужно выбрать лишь актуальные приоритетные направления. Не пишите все подряд. Рабочих хэштегов в продающем аккаунте (бизнес-блог) должно быть больше.

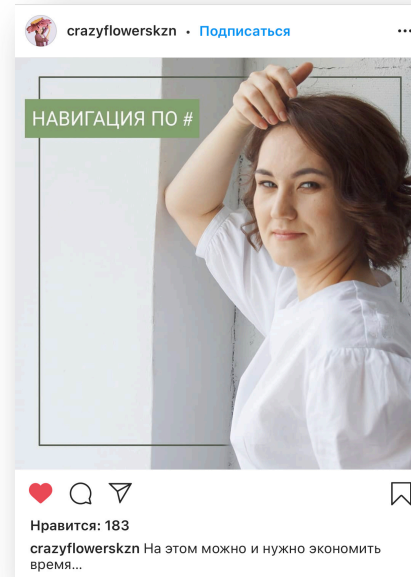
Пример навигации вязальщицы, Уфа, любит читать, допустим логин **@vyazalka_yfa**

Рабочие:

#vyazalka_наличие
#vyazalka_пряжа
#vyazalka_доставка
#vyazalka_отзывы
#vyazalka_эксклюзив_назаказ

Личные

#vyazalka_о себе
#vyazalka_читаю
#vyazalka_вдохновение



<https://www.instagram.com/p/BvuaEPTAkW9/>

48 комментариев



<https://www.instagram.com/p/BxytnO4jKvM/>

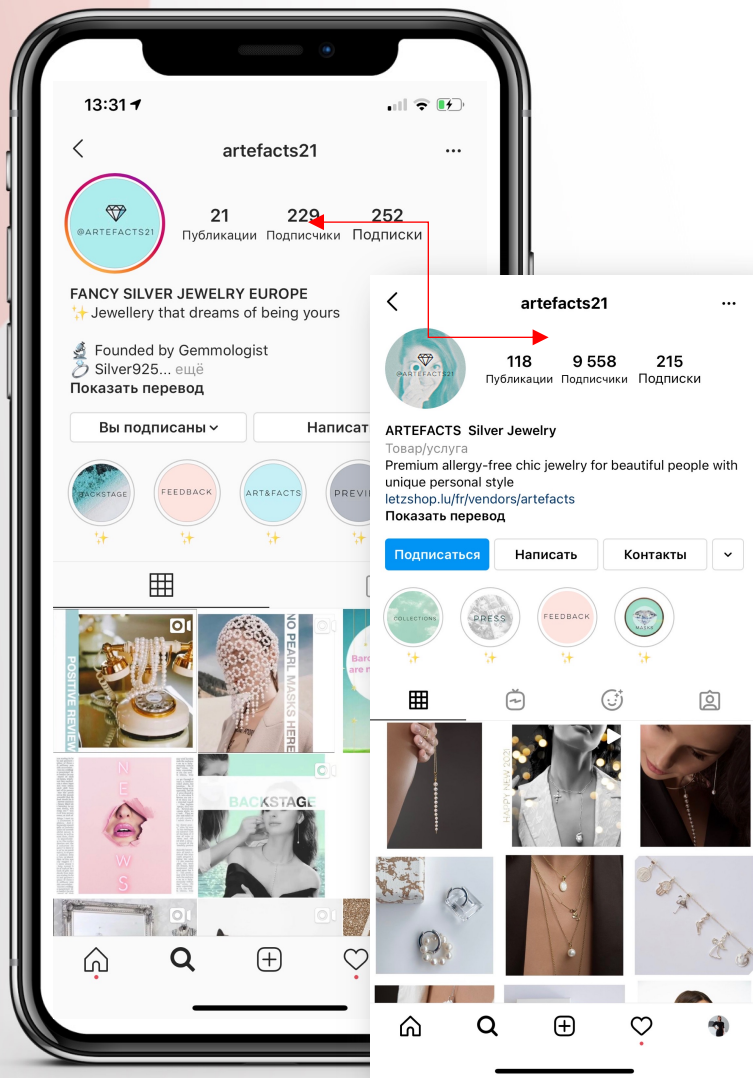


ПОСТ НАВИГАЦИЯ ПО # + ПРОДАЖА

студент - выпускник

– пример владельца бизнеса (украшения ручной работы из серебра)

<https://instagram.com/artefacts21>



Следуй за мной и я покажу тебе ... как получить из этого блога максимум, а для этого тебе понадобится карта

Несмотря на то, что постов в нашем блоге не так много, пришла пора структурировать информацию. Постепенно эти хэштеги будут заполняться, и вам нужно всего лишь нажать на один из них.

✓ Чтобы узнать побольше обо мне как об авторе этого блога и о нашем уникальном проекте, вам надо нажать #artefacts_about

✓ Чтобы узнать больше о прекрасных и необычных украшениях, которые составляют нашу первую долгожданную коллекцию, надо нажать #artefacts_collection1

✓ Чтобы узнать о том, что сказали нам те, кто уже стал радостным обладателем наших стильных украшений, вам надо просто кликнуть на тег #artefacts_feedback

А если просто бродить по хэштегам - для вас мало, то именно сегодня у вас уникальный шанс стать обладателем украшения от @artefacts21 - нежнейшего каффа из серебра и жемчуга. Добавьте нежности в свой образ и покорите окружающих оригинальностью.

Стоимость - 30€

Доставка по 🌍 оплачивается отдельно и зависит от страны.

Только сегодня первым пяти сделавшим заказ - скидка 10% !

Срочно пишите мне в директ!

А у вас есть каффы в вашей ювелирной шкатулке?

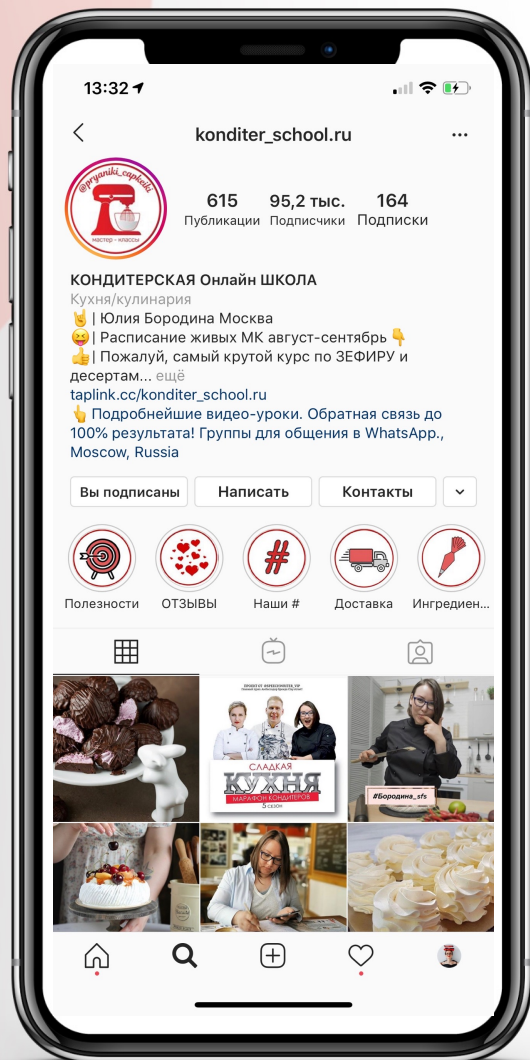
К какому образу вы бы добавили это украшение?



ПОСТ НАВИГАЦИЯ ПО # + ПРОДАЖА

студент - выпускник

– пример кондитерской онлайн школы



Отправлю-ка я вас в путешествие! Даже карту вручу!

Эта карта называется навигация по профилю @konditer_school.ru и она облегчит вам изучение моего блога.

Чтобы узнать побольше ярких и необычайно вкусных рецептов, вам стоит кликнуть на тег #рецепты_юлябородина

Чтобы увидеть результаты моих учениц и понять, какой у них уровень мастерства, нажмите на тег #хвастики_konditer_school.ru

Чтобы почитать напрямую отзывы учеников и клиентов, просто перейдите по тегу #отзывы_юлябородина

В скором времени для вашего удобства я начну заполнять теги #курсы_юлябородина - подробнее обо всех моих мастер-классах и курсах #ассортимент_юлябородина - это посты с обзорами товаров моего магазина для кондитеров.

А если просто любоваться на картинки и читать посты для вас мало, и вы созрели обучиться сладком ремеслу, то жду вас на курсе «Кондитер с нуля. Кенди-бар», который стартует уже первого сентября. Стоимость зависит от выбранного вами пакета и составляет от 1490 р.

Созрели? Пишите мне в директ прямо сегодня и я подарю вам бесплатно свой секретный рецепт 🍰, которого нет в бесплатном доступе.

Вы бы хотели уметь делать изысканные сладости?
Привлекает вас профессия кондитера?



ПРИМЕРЫ ПОСТОВ «НАВИГАЦИЯ ПО # + ПРОДАЖА»

ПРОДАЖА
ПРЯЖИ (ОПТ)

КОНДИТЕР

ЛИЧНЫЙ БЛОГ

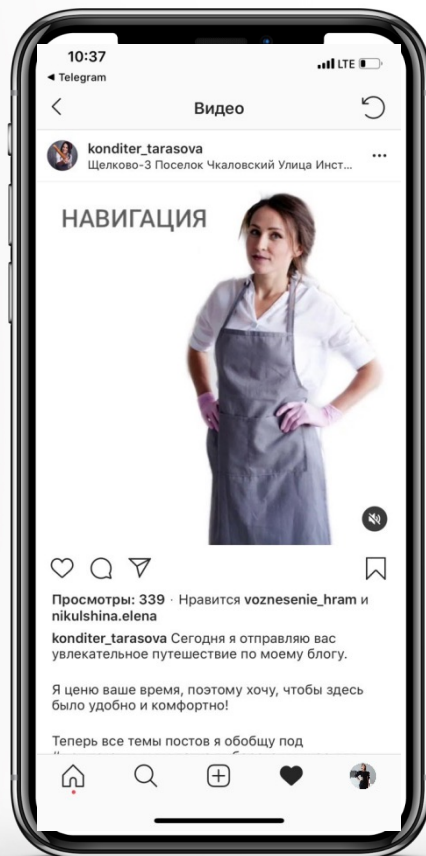
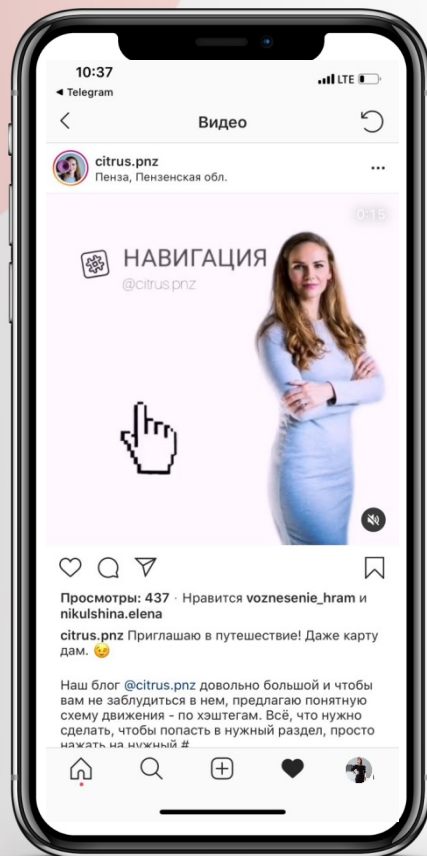
КАФЕ

<https://www.instagram.com/p/B1qHnZxgaNA/>

<https://www.instagram.com/p/B3HzkGDnllK/>

<https://www.instagram.com/p/Bx5eTINpbio/>

<https://www.instagram.com/p/Bxxy9pli60x/>

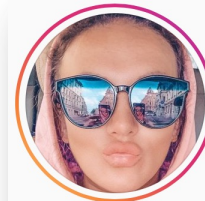


ПОСТ #ЭКСПЕРТА

СТУДЕНТ - ВЫПУСКНИК

– ПРИМЕР НАРАЩИВАНИЕ ВОЛОС

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



kopytovanastasiya

Подписаться

▼ ...

1 749 публикаций

96,5тыс. подписчиков

39 подписок

НАРАЩИВАНИЕ ВОЛОС МОСКВА ПИТЕР

Безопасно и незаметно 🧐

Создадим новый образ, в который Вы влюбитесь 🥰

Авторское наращивание с учётом всех Ваших пожеланий и особенностей 🧑🏻

Свершилось! Мои личные хэштеги вам в помощь!

Теперь быстро найти нужную тему поста можно кликнув по тематическому хэштегу. А самое главное, подписавшись на актуальные рубрики, вы не пропустите ни одной публикации.

#kopytova_волосы – ассортимент, в наличии, уход, гарантии. Все о волосиках, которые станут шикарным акцентом вашего образа.

#kopytova_запись – свободные дни для записи ко мне лично, анонсы, правильное фото для консультации, скидки и акции от моих учениц, которые овладели техниками и зарабатывают свой опыт.

#kopytova_отзывы – мой источник вдохновения и восстановления! Спасибо за ваше доверие и искренние слова благодарности!

#kopytova_питер – мастера, новости, акции, цены, время работы, консультации и запись в салон в Спб. Отзывы о работе моих девочек.

#kopytova_москва – мастера, новости, запись, мои личные консультации и работа в Мск. Бекстейдж работы в салоне: отбор волосиков, процесс наращивания, обучение молодых специалистов..

#kopytova_опыт – буду делиться 15-летними наработками, секретами по наращиванию волосиков. Расскажу, как выбираю материал, инструменты? Где училась, напытваюсь новыми идеями и техниками, свои ошибки и ноу-хау. Как и стоит ли открывать свою студию? И еще много интересного, полезного и применимого. Только берите и делайте!

#kopytova_личное – ну как без интима автора☺ мои мысли, путешествия, идеи, мечты. Все, что буду готова доверить сети.

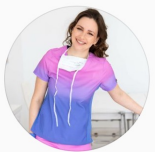
#kopytova_марафон – мои активности, практики в различных марафонах.

#kopytova_.... – здесь может быть ваша рубрика!

Жду обратной связи по моей навигации. Напишите в комментариях чему рады, чего не хватает? Учту, добавлю, расширю☺
А на какой хэштег подпишитесь вы?



ИНТЕРЕСНЫЕ ПРИМЕРЫ ПОСТОВ ПО ЗАДАННОЙ ТЕМЕ



ast.mari

Подписаться в ответ

250 публикаций

752 подписчиков

267 подписок

Мария Астахова

Опирирую:

- Гинекомастия
- Липосакция
- Абдоминопластика

Бегая Марафоны (Берлин, Москва), переплыла Босфор



dr.karimov56

Подписаться

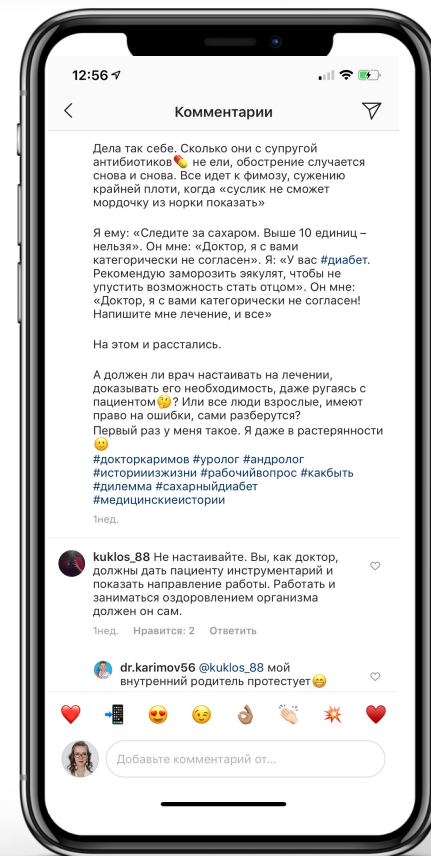
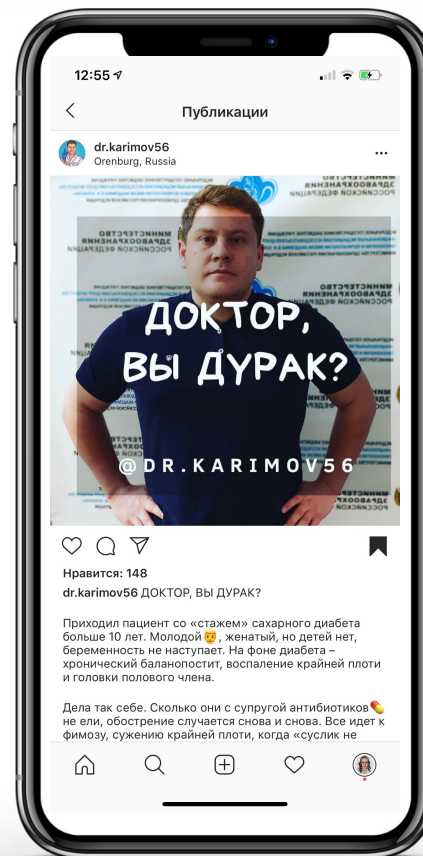
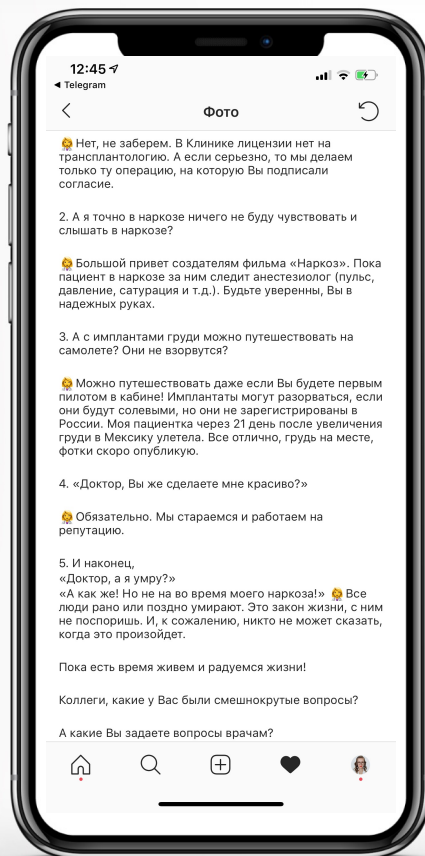
809 публикаций

7 019 подписчиков

744 подписок

Расим Каримов Уролог Андролог

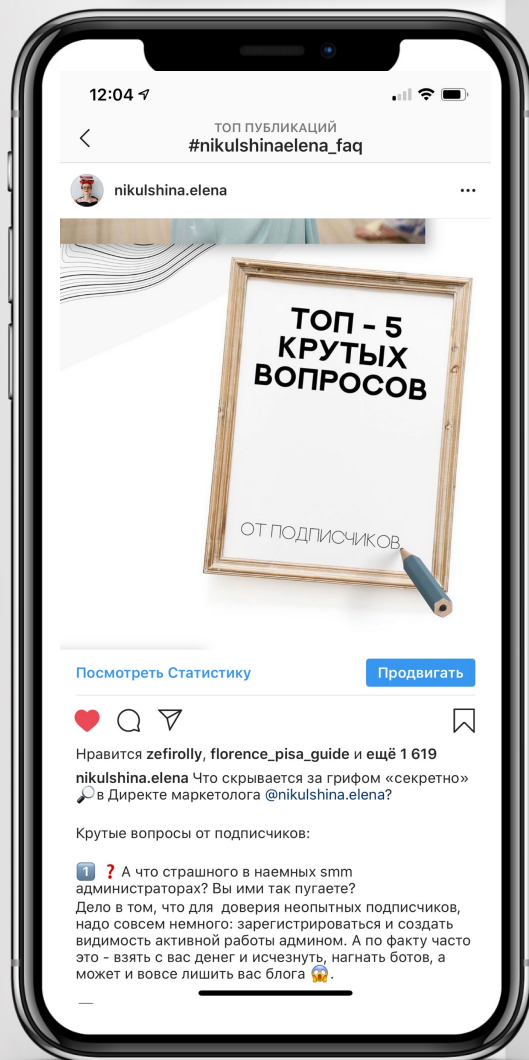
- Мужское здоровье от А до Я
- Верну эрекцию
- Избавлю от скорострела
- Заряжу сперматозоиды на зачатие
- Могу онлайн



УДАЧНЫЕ ПРИМЕРЫ ПОСТОВ «ТОП 5 КРУТЫХ ВОПРОСОВ И НАВИГАЦИЯ»

МАРКЕТОЛОГ

<https://www.instagram.com/p/Bz8Kjr5iS2m/>



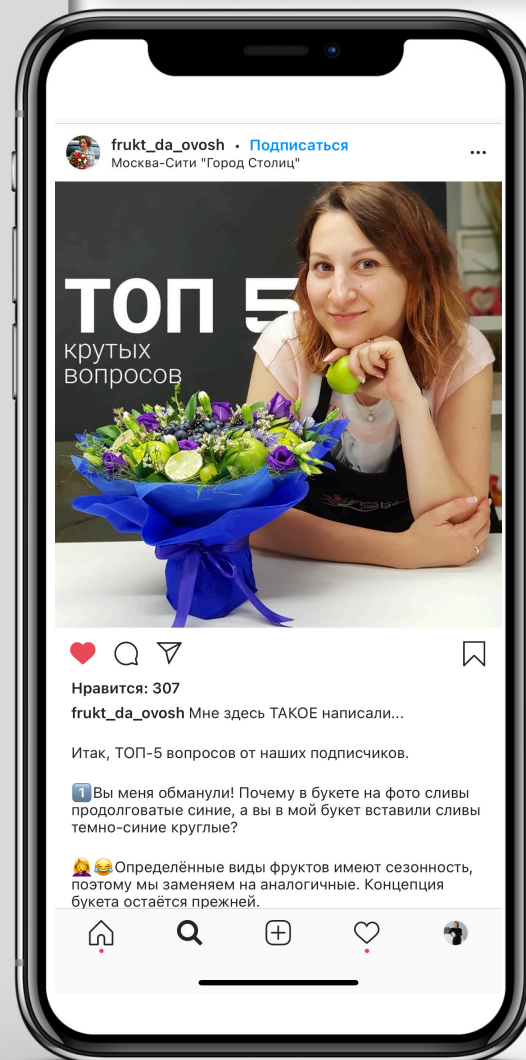
ПРОИЗВОДСТВО. ДИРЕКТОР

<https://www.instagram.com/p/Bz8TWUNo8MR/>



ПОДАРКИ. ФРУКТОВЫЕ БУКЕТЫ МОСКВА

<https://www.instagram.com/p/Bz8WUDCAHvg/>



ПРИМЕРЫ ПОСТОВ «ТОП 5 ВОПРОСОВ И НАВИГАЦИЯ»

ХЕНДМЕЙД

ДЕТСКАЯ
ОДЕЖДА

ДИЗАЙНЕРСКАЯ
ОДЕЖДА

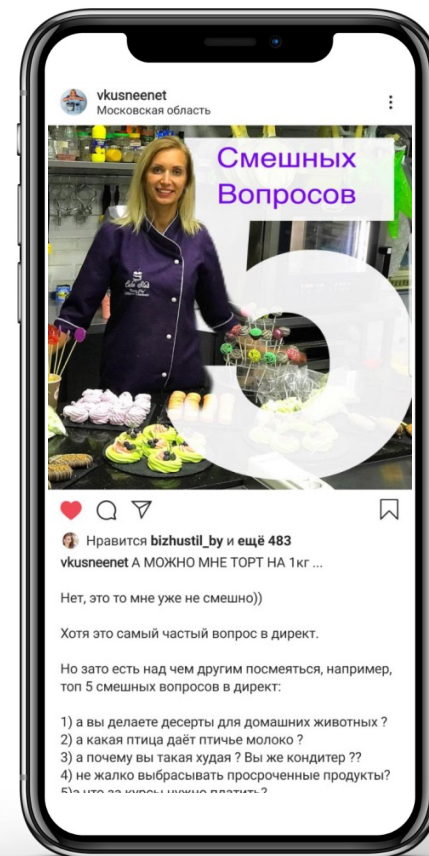
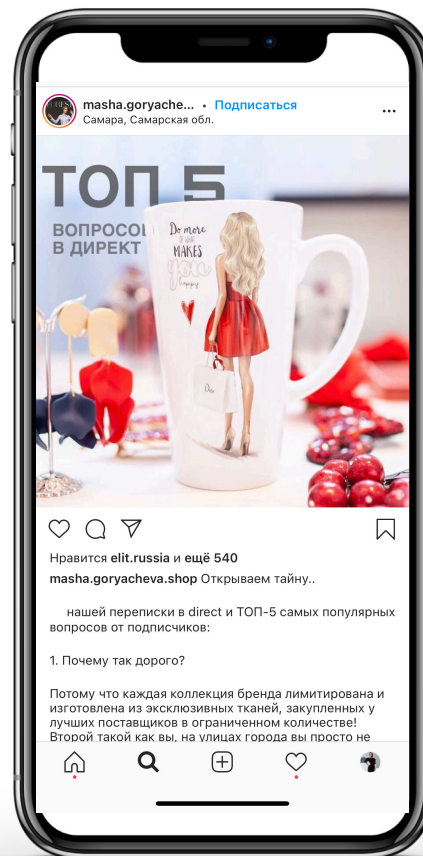
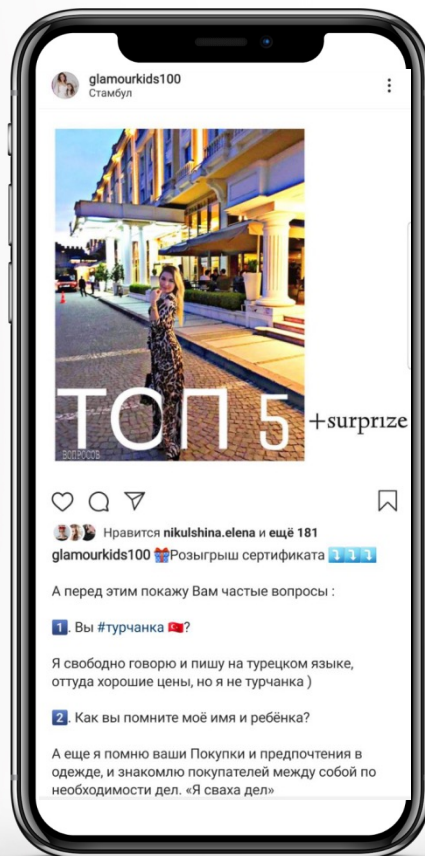
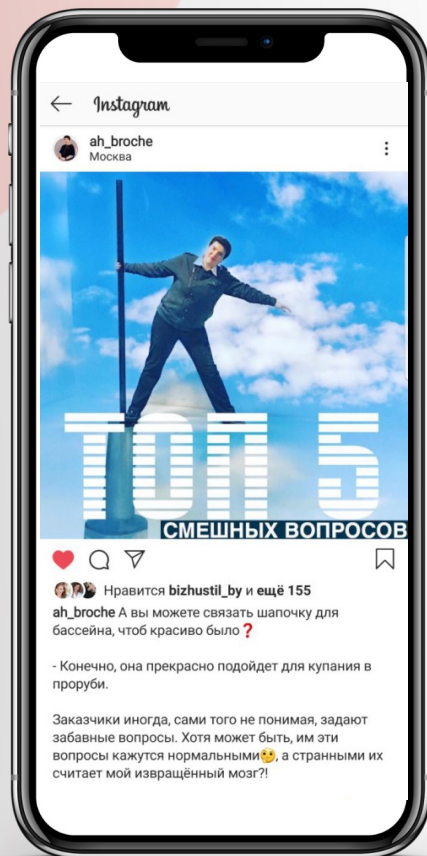
КОНДИТЕР

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

<https://www.instagram.com/p/Btt5LJxhRT2/>

https://www.instagram.com/p/Bz_HAN0F4O1/

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



ПРИМЕРЫ ПОСТОВ «ТОП 5 ВОПРОСОВ И НАВИГАЦИЯ»

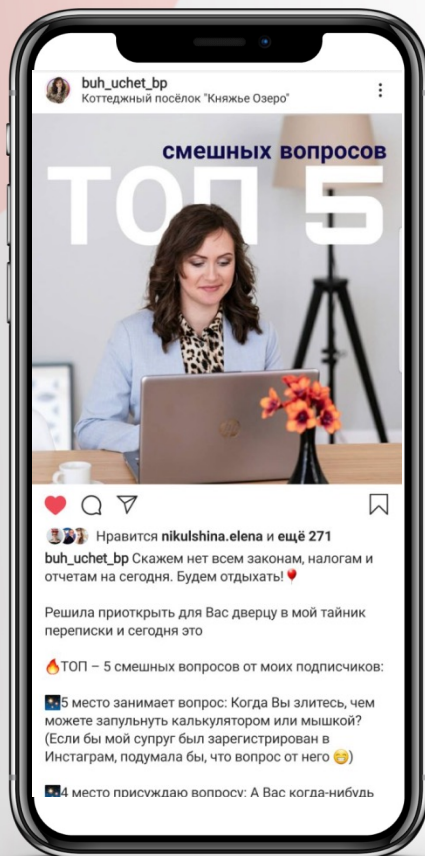
БУХГАЛТЕР

ЛИЧНЫЙ БЛОГ

СТОМАТОЛОГ

ПСИХОЛОГ

https://www.instagram.com/p/BtoiJvbg_iL/



<https://www.instagram.com/p/Btqt1YdBoQ9/>



<https://www.instagram.com/p/BycgLS0AdEY/>



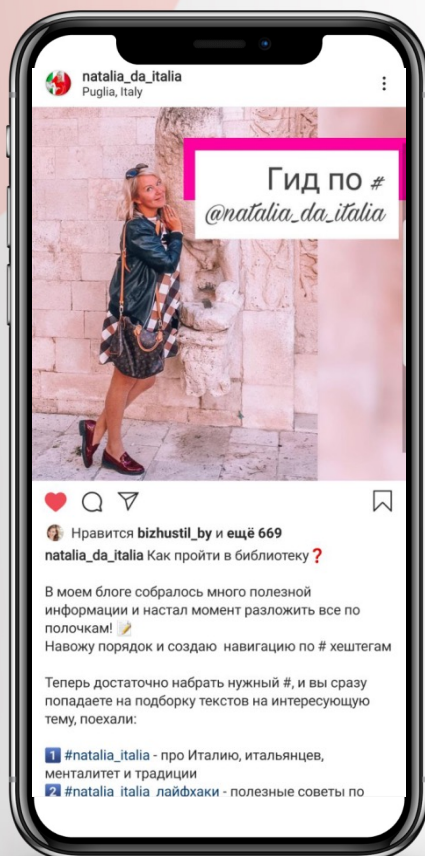
<https://www.instagram.com/p/BwZGlxGg-4o/>



ПРИМЕРЫ ПОСТОВ ОБЫЧНАЯ «НАВИГАЦИЯ ПО #» без подарка

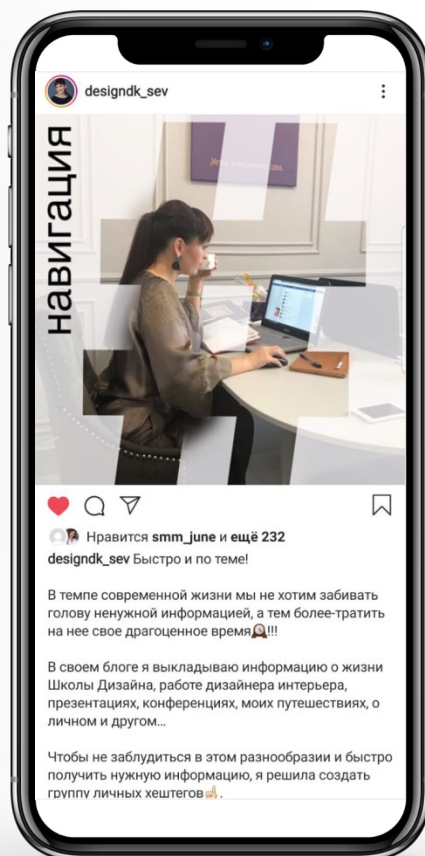
ГИД

<https://www.instagram.com/p/Bp9QuecIDgn/>



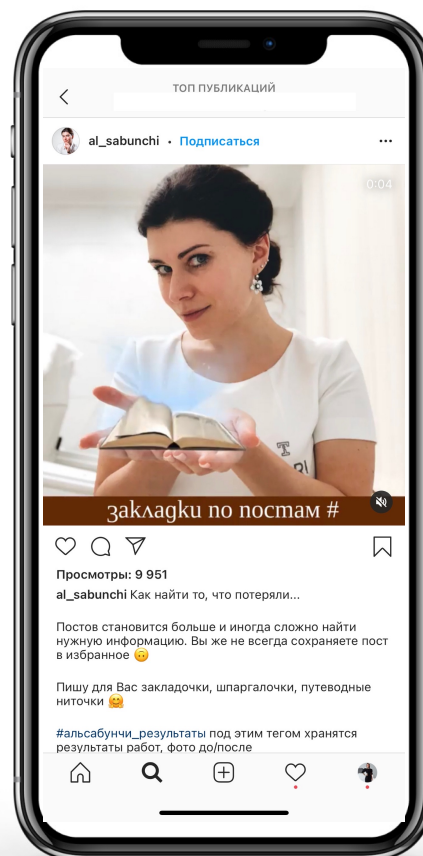
ДИЗАЙНЕР
ИНТЕРЬЕРА

<https://www.instagram.com/p/Bx66YXUAsjZ/>



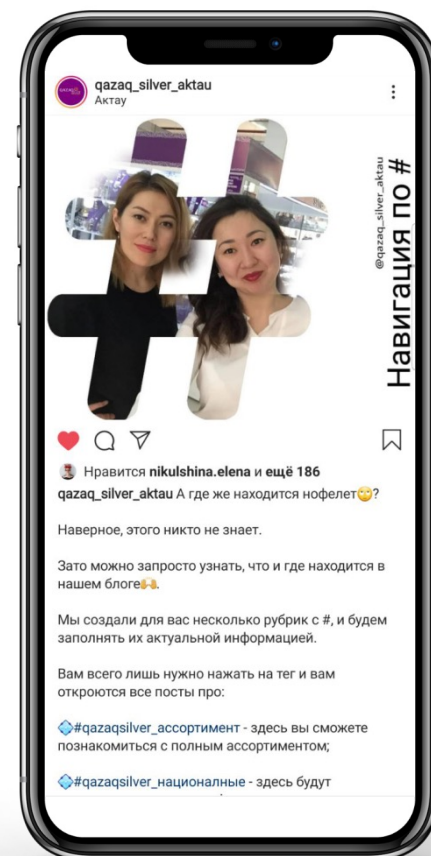
КОСМЕТОЛОГ

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



УКРАШЕНИЯ

<https://www.instagram.com/p/Bx2VdMcHYe9/>



ПРИМЕРЫ ПОСТОВ ОБЫЧНАЯ «НАВИГАЦИЯ ПО #» без подарка

ВРАЧ- ПЕДИАТР

КОНДИТЕР

РИЕЛТОР

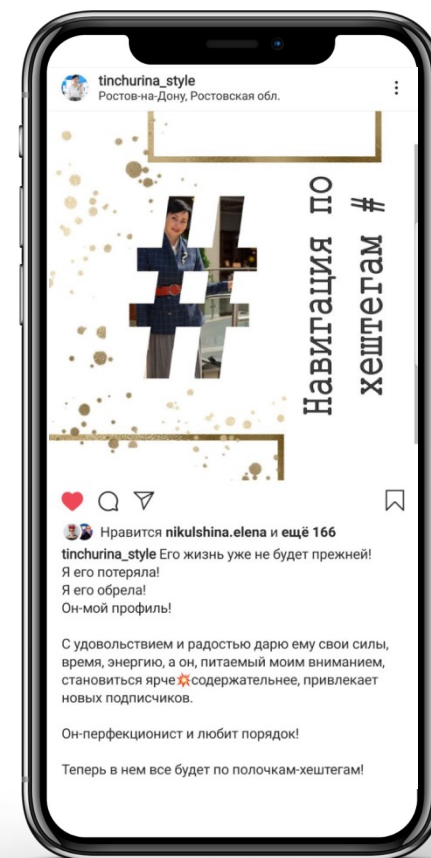
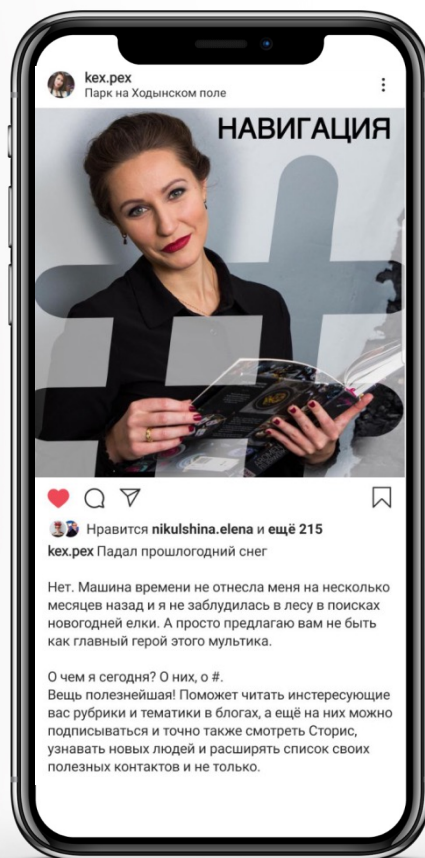
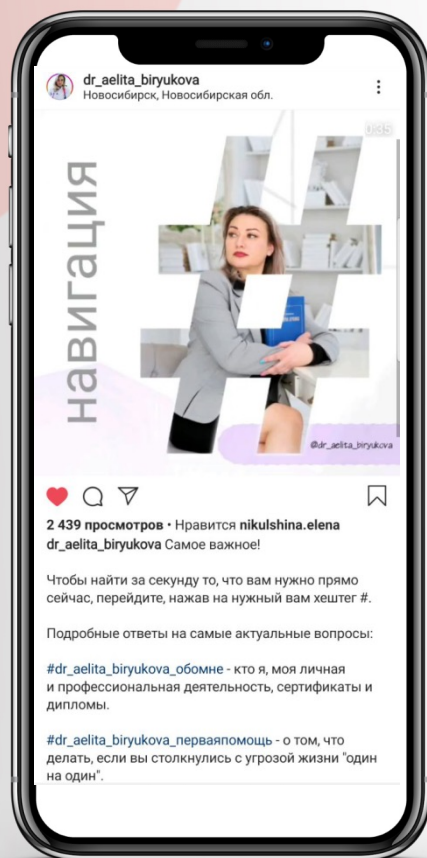
СТИЛИСТ

<https://www.instagram.com/p/BxxSLi8nR6e/>

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

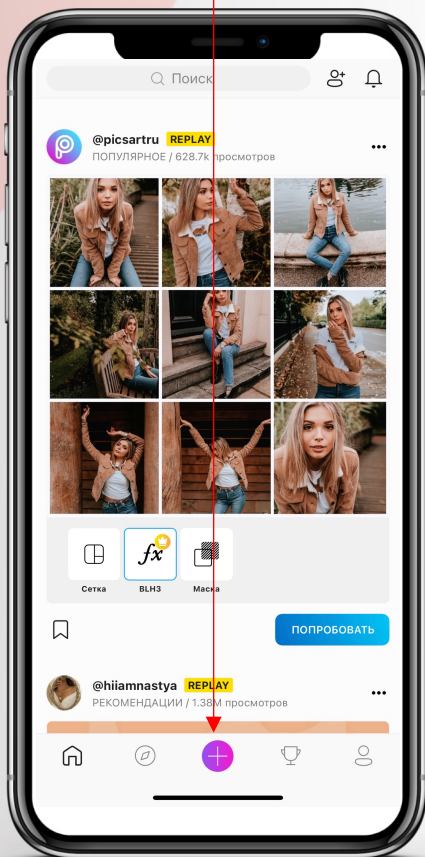
<https://www.instagram.com/p/B8HvmBkokhz/>

<https://www.instagram.com/p/BxyehdAB6oA/>

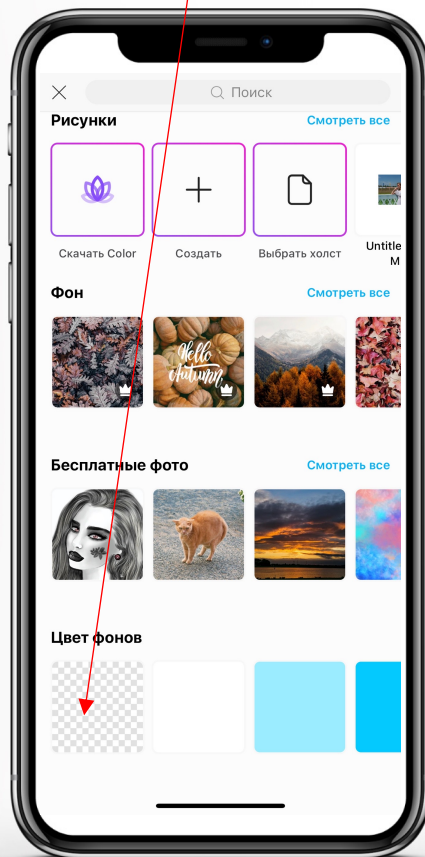


Сохранение стикеров из PicsArt для использования в других приложениях

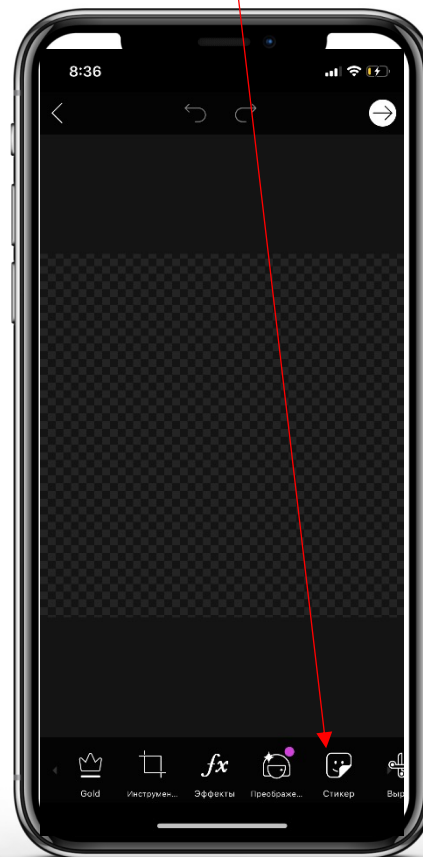
Шаг 1. Открываем приложение и нажимаем на + на нижней панели.



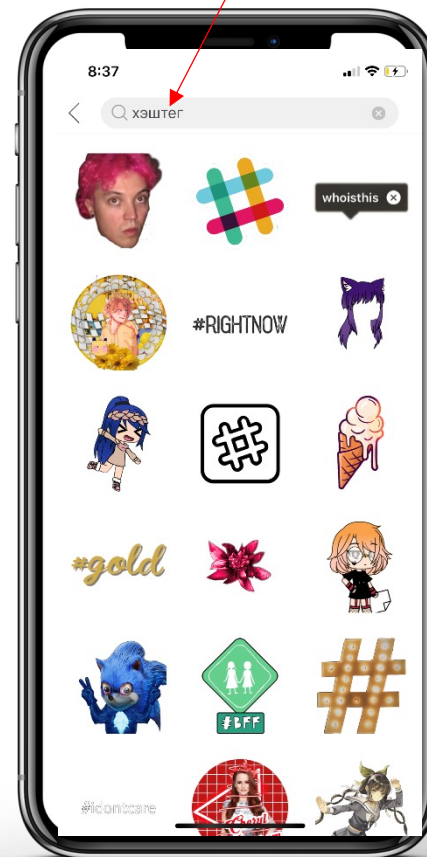
Шаг 2. Прокручиваем вниз и выбираем прозрачный фон



Шаг 3. Нажимаем на стикер на нижней панели



Шаг 4. В поиск вводим ключевое слово, например хэштег или курсор и нажимаем на понравившийся стикер



Сохранение стикеров из PicsArt для использования в других приложениях

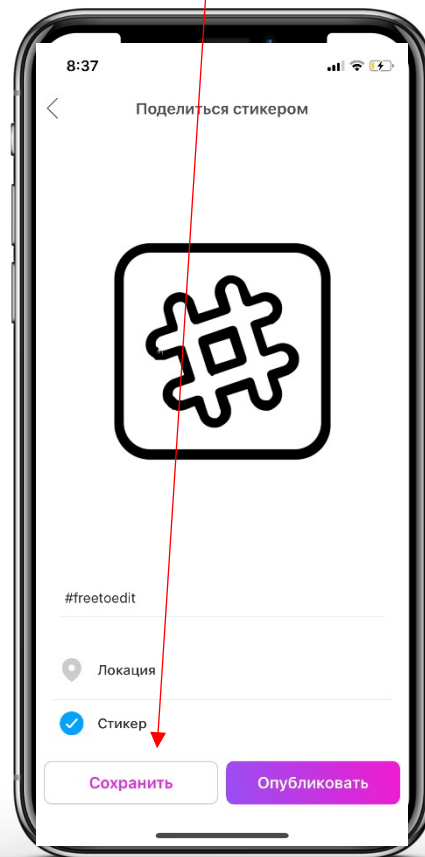
Шаг 5. Нажимаем применить



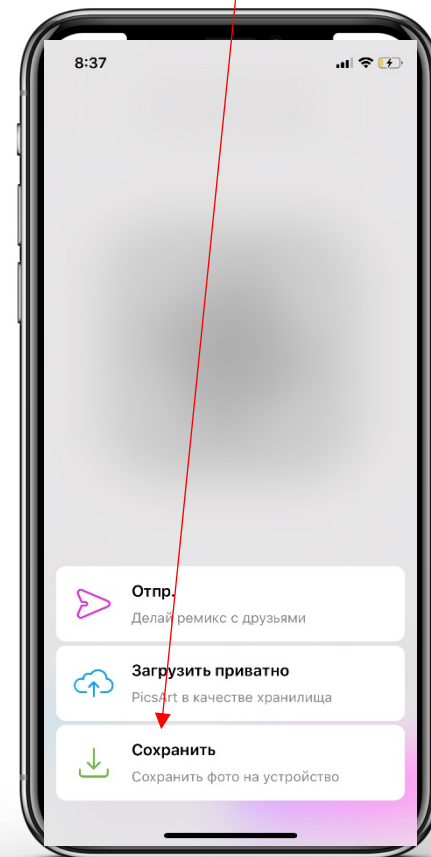
Шаг 6. Нажимаем стрелку для сохранения



Шаг 7. Нажимаем сохранить

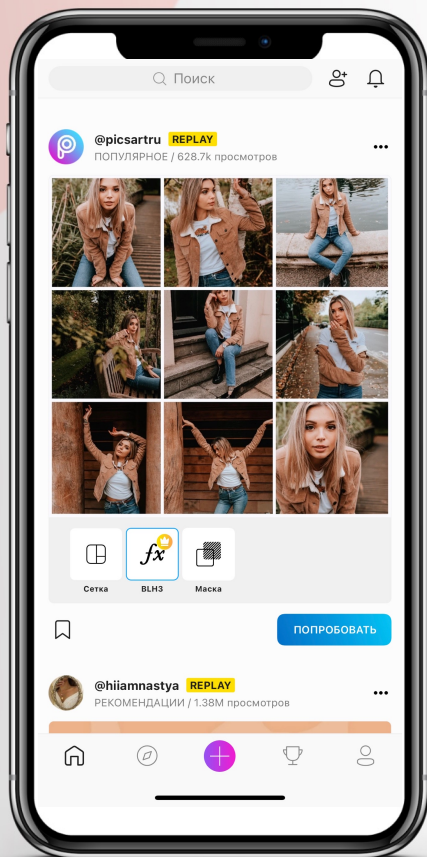


Шаг 8. Сохраняем в память телефона

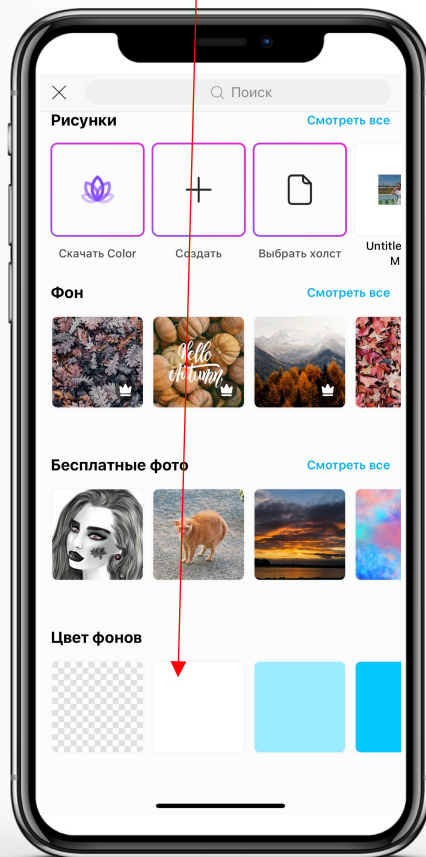


Сохранение фона из PicsArt для использования в других приложениях

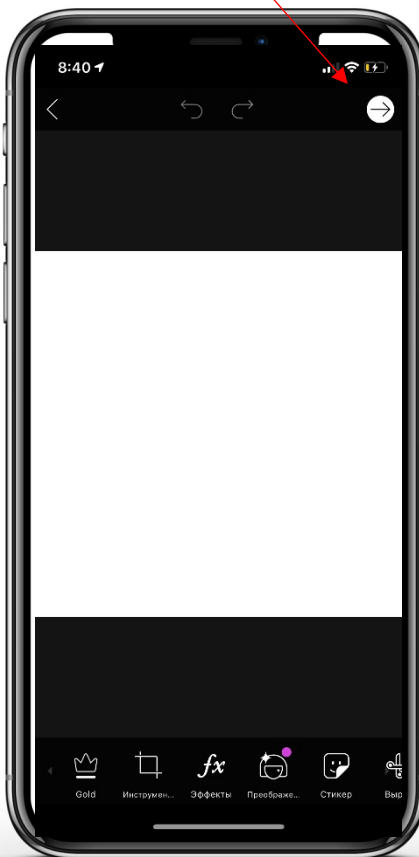
Шаг 1. Открываем приложение и нажимаем на + на нижней панели.



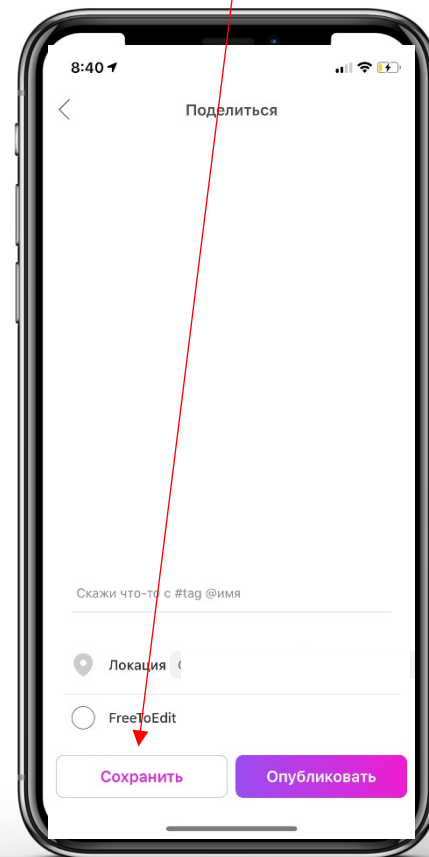
Шаг 2. Выбираем белый цвет фона (или другой, подходящий вам)



Шаг 3. Нажимаем на стрелку для сохранения

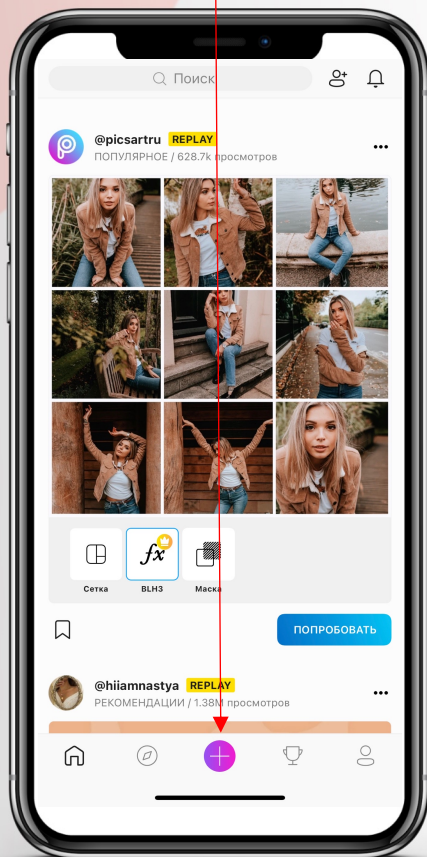


Шаг 4. Сохраняем в память телефона

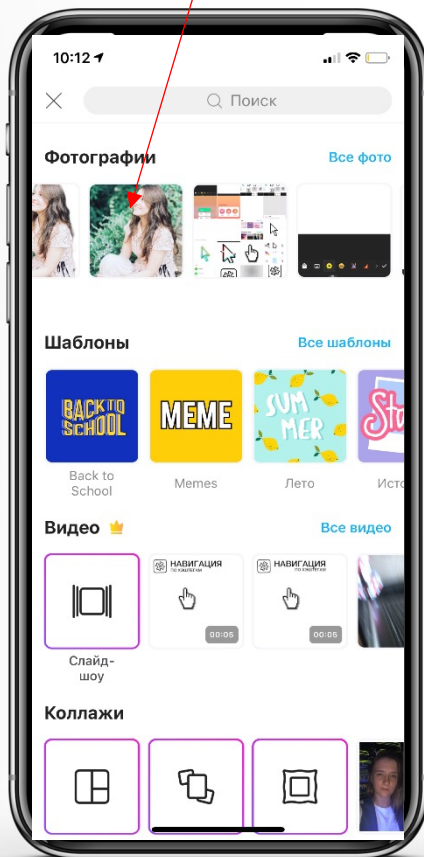


Как вырезать фотографию с фона

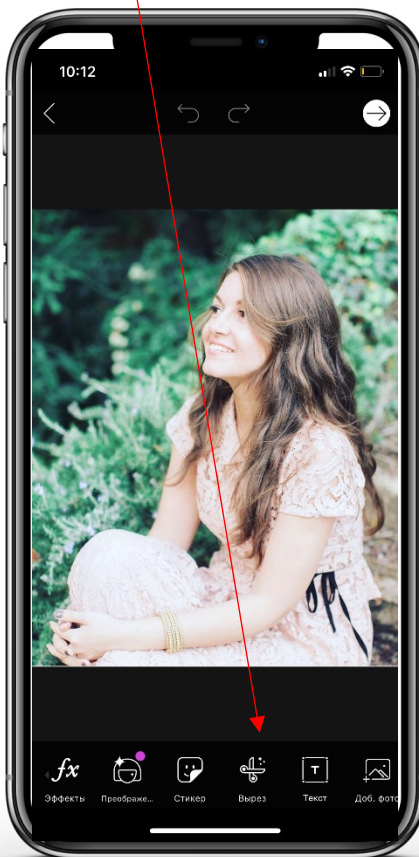
Шаг 1. Открываем приложение и нажимаем на + на нижней панели.



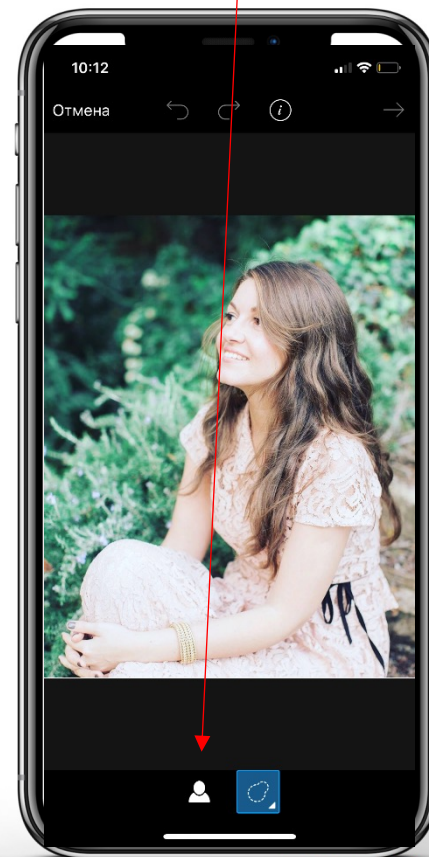
Шаг 2. Выбираем фотографию для обработки



Шаг 3. На нижней панели нажимаем вырезать



Шаг 4. Нажимаем на силуэт



Как вырезать фотографию с фона

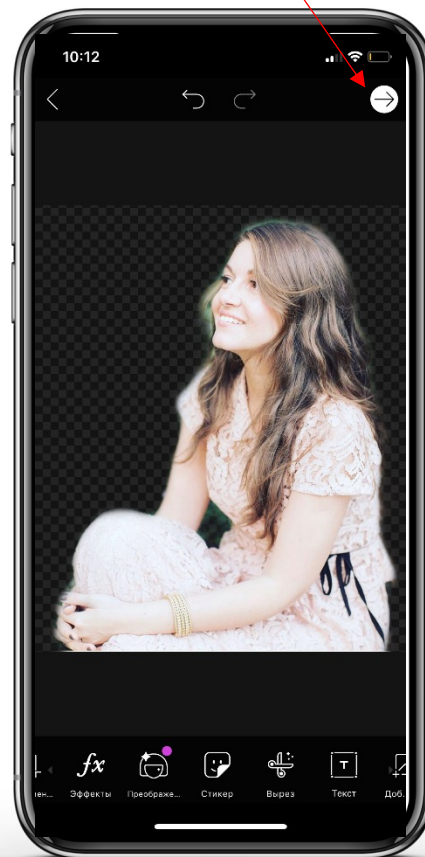
Шаг 5. То, что будет вырезано, выделится красным. Для коррекции нажимаем на кисть на нижней панели и зарисовываем невыделенные области



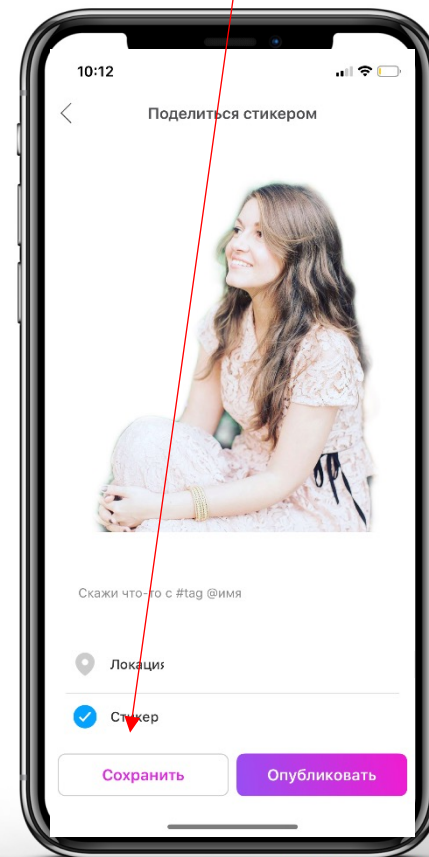
Шаг 6. Нажимаем сохранить



Шаг 7. Нажимаем стрелку для сохранения

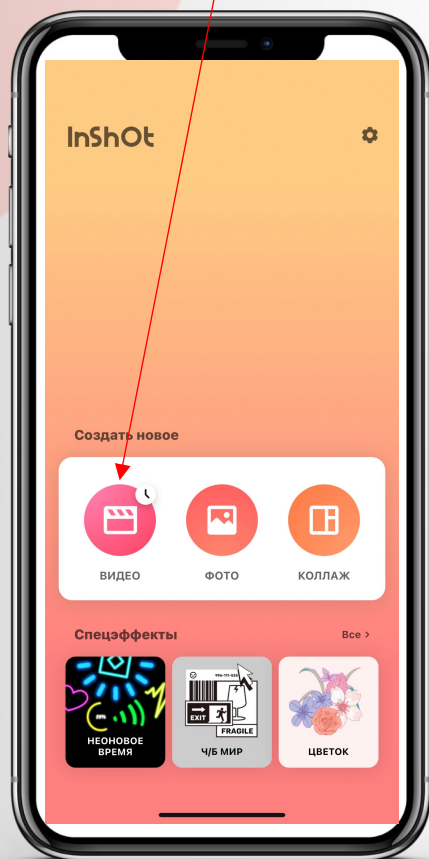


Шаг 8. Сохраняем в память телефона

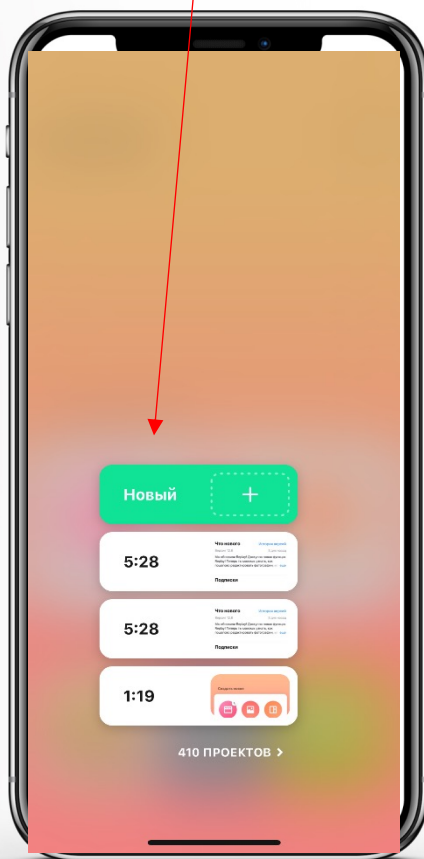


Создание ролика с анимированными стикерами в InShot

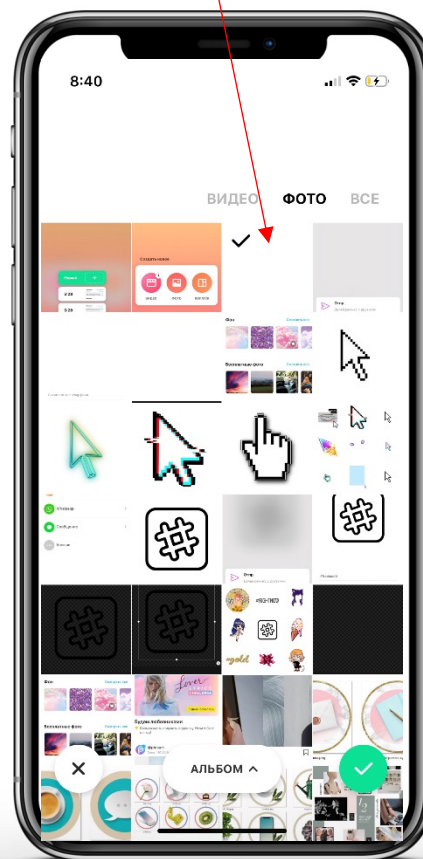
Шаг 1. Открываем приложение и нажимаем на видео



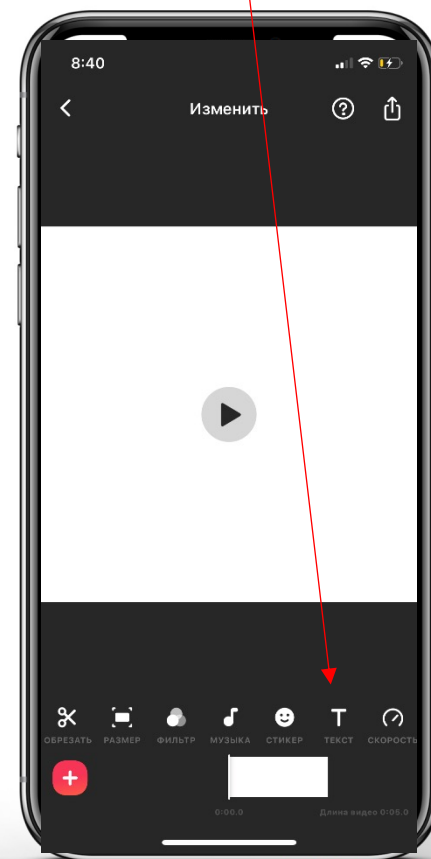
Шаг 2. Выбираем новый проект



Шаг 3. Выбираем ранее сохраненный белый фон

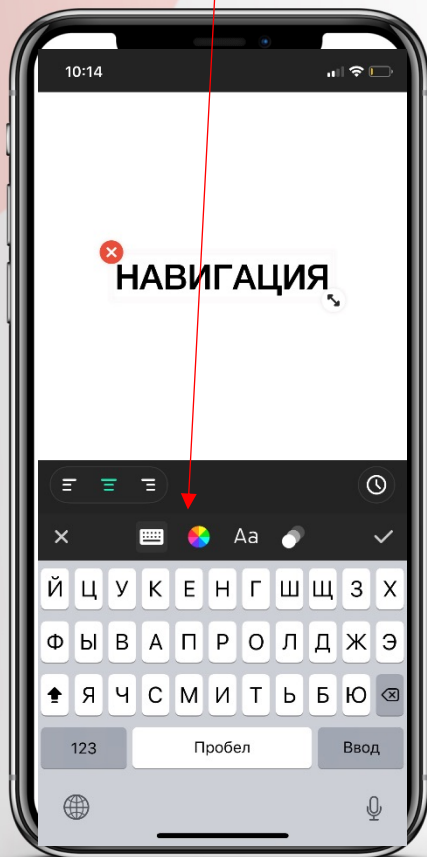


Шаг 4. Нажимаем текст

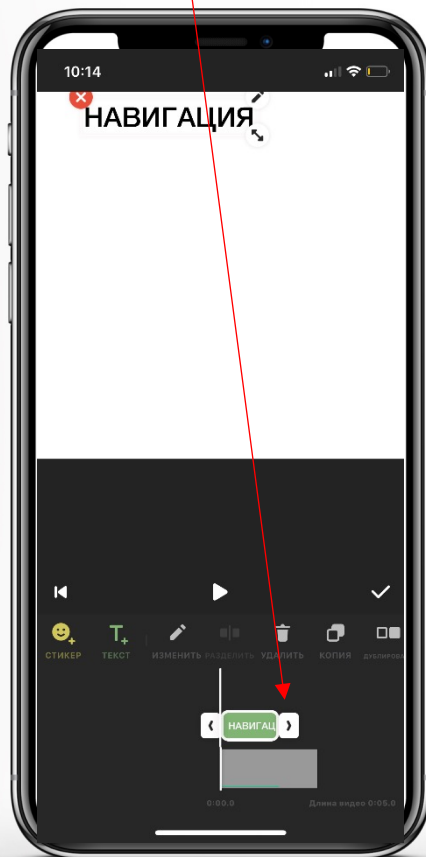


Создание ролика с анимированными стикерами в InShot

Шаг 5. Пишем текст, на нижней панели можно выбрать цвет и шрифт



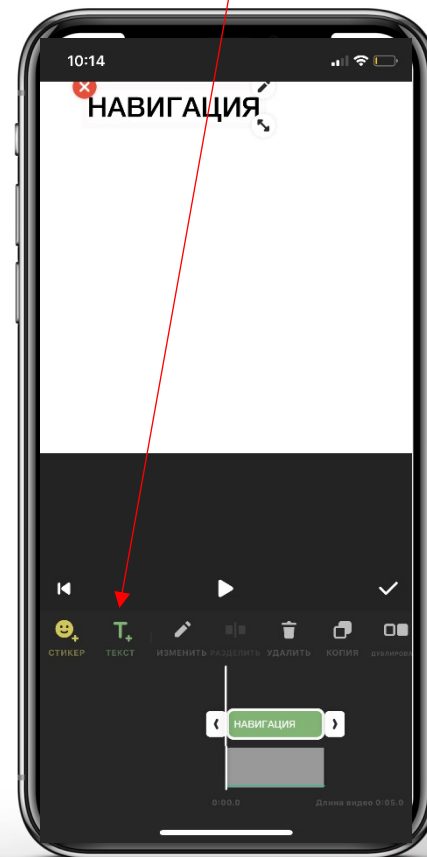
Шаг 6. Размещаем текст на шаблоне. Далее нажимаем на белую стрелочку на зеленой линии текста



Шаг 7. Выбираем конец клипа, чтобы продлить отображение текста на всю длину видео

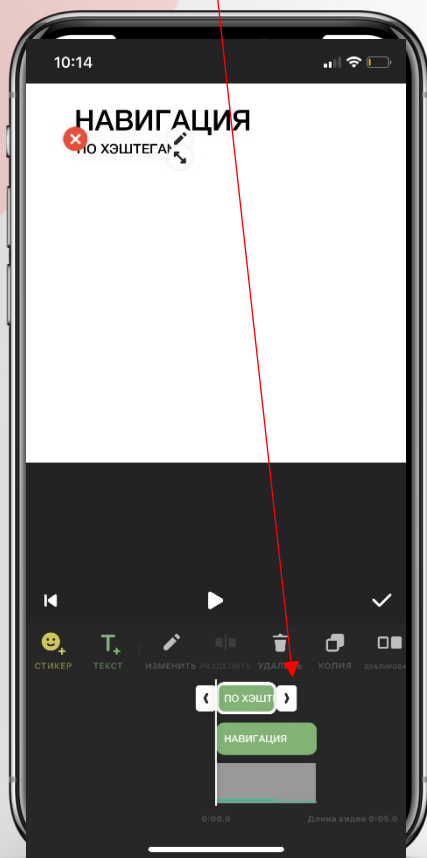


Шаг 8. Нажимаем на + текст

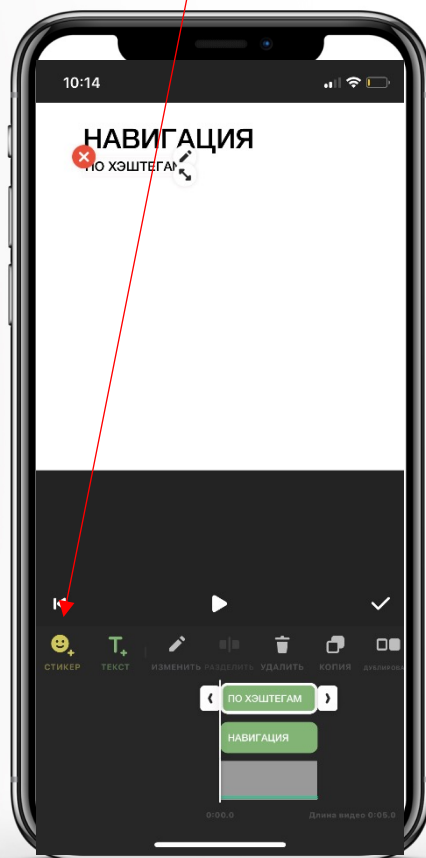


Создание ролика с анимированными стикерами в InShot

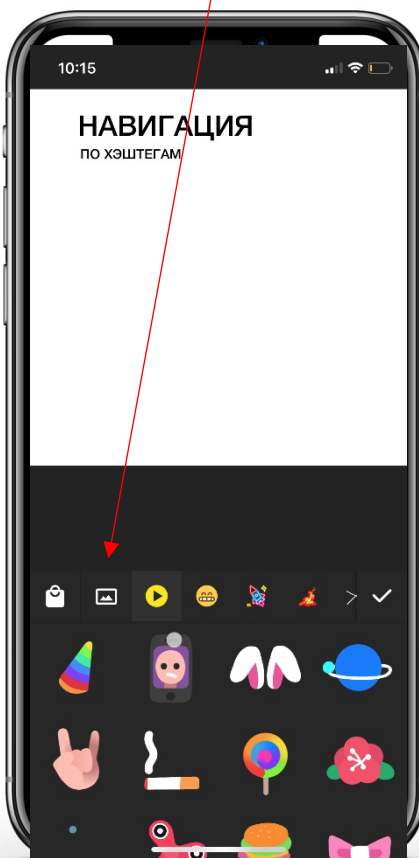
Шаг 9. Нажимаем на белую стрелочку и продлеваем время отображения текста



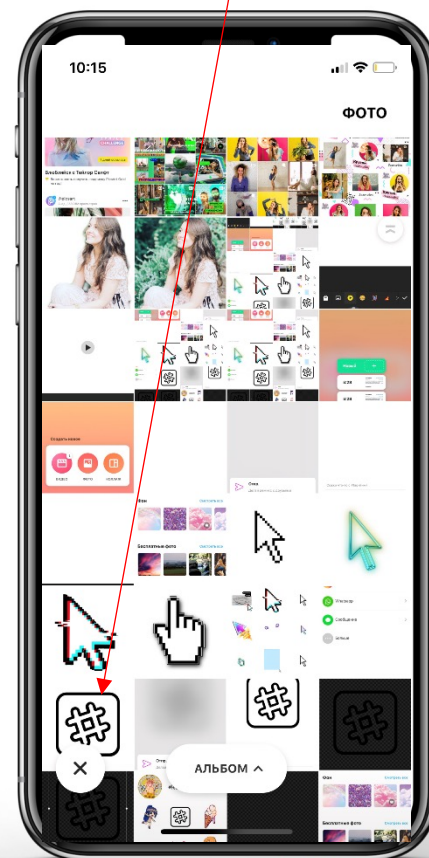
Шаг 10. Нажимаем на добавления стикера



Шаг 11. Нажимаем на добавление изображения

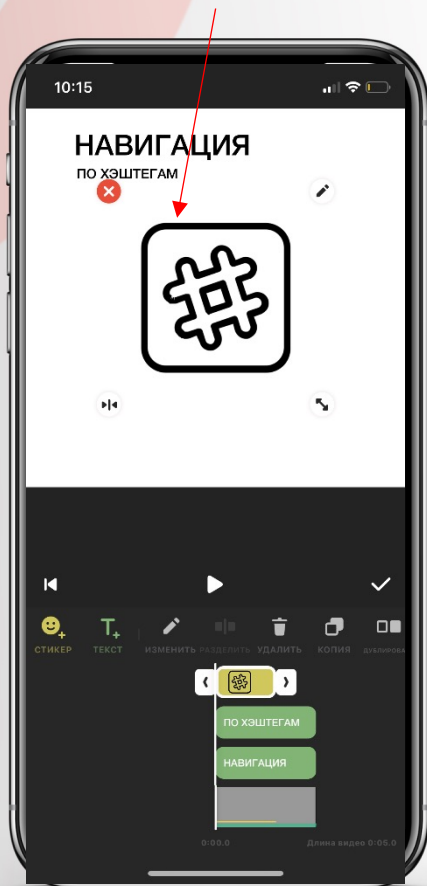


Шаг 12. Выбираем ранее сохраненные стикеры

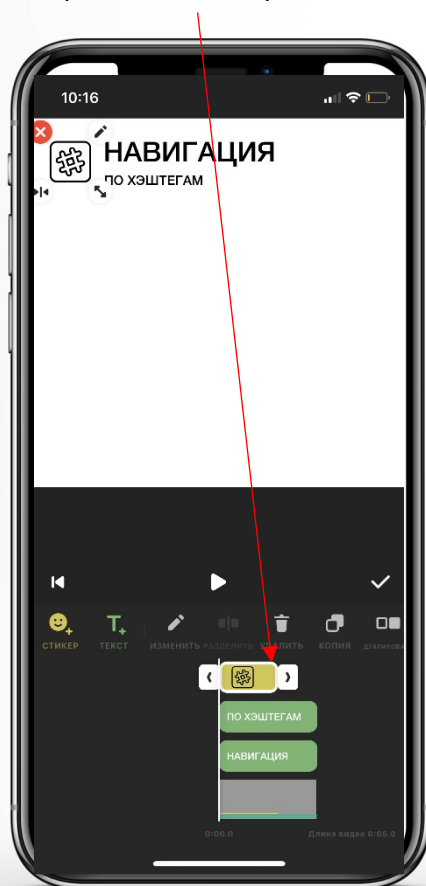


Создание ролика с анимированными стикерами в InShot

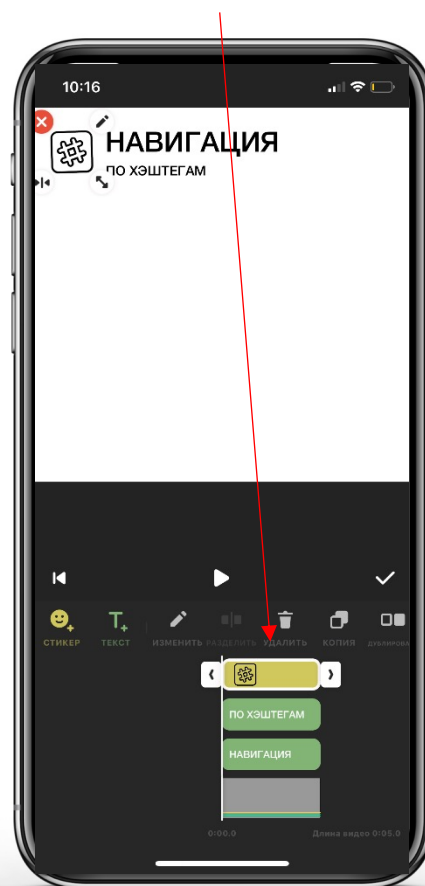
Шаг 13. Размещаем стикер в выбранном месте



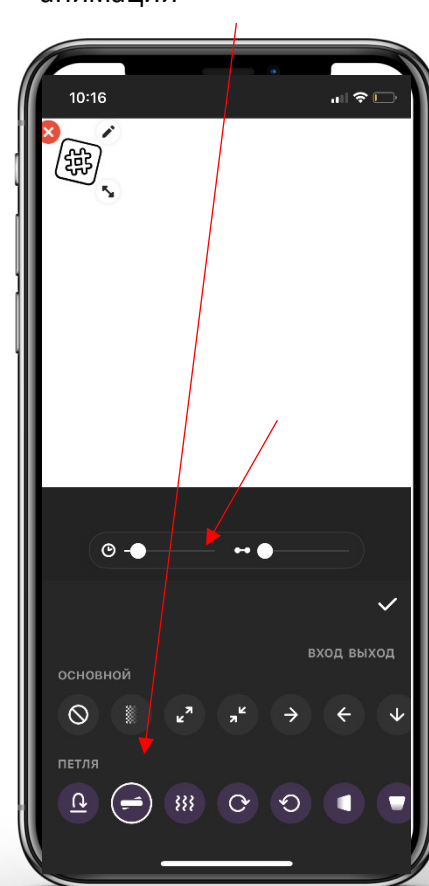
Шаг 14. Продлеваем время отображения стикера



Шаг 15. Нажимаем 2 раза на желтую линию для добавления анимации

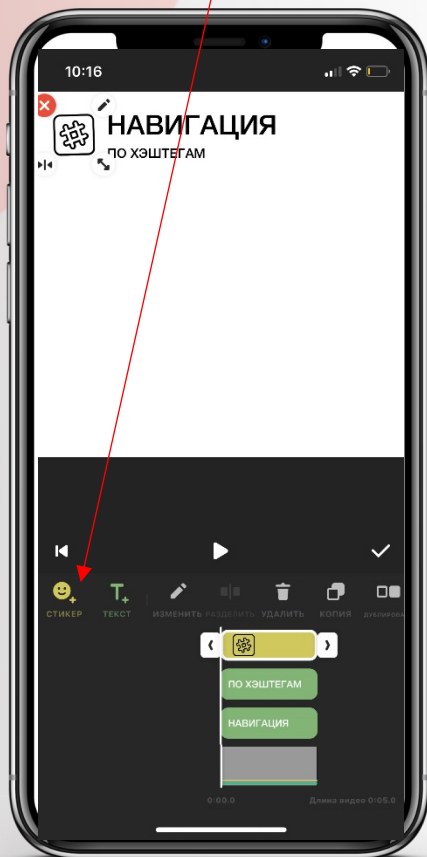


Шаг 16. Выбираем тип анимации. Чуть выше можно настроить скорость анимации

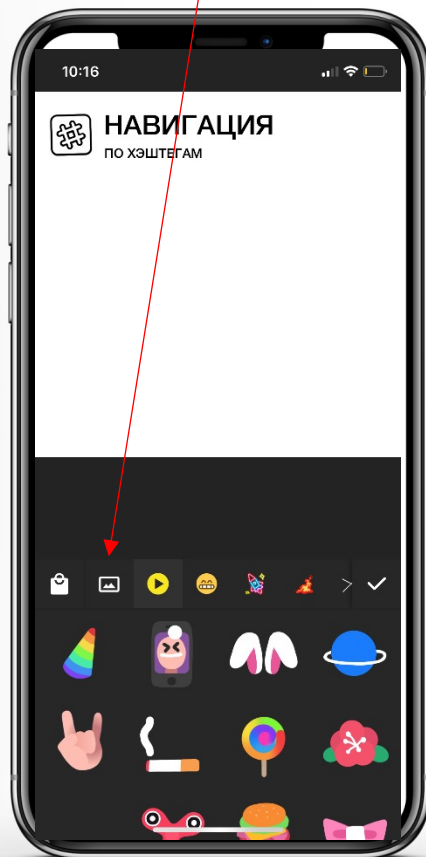


Создание ролика с анимированными стикерами в InShot

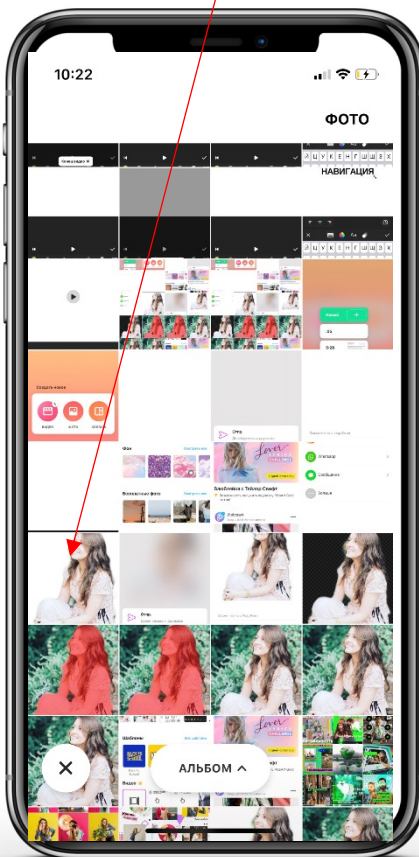
Шаг 17. Нажимаем добавить еще один стикер



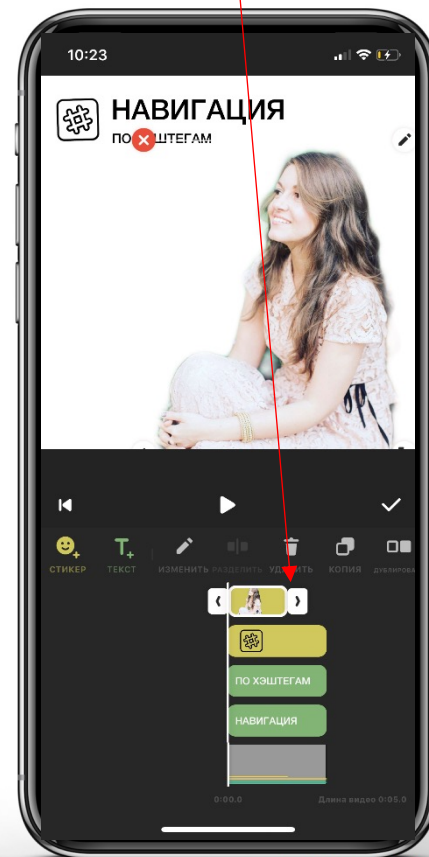
Шаг 18. Нажимаем на добавление изображения



Шаг 19. Выбираем ранее вырезанную фигуру

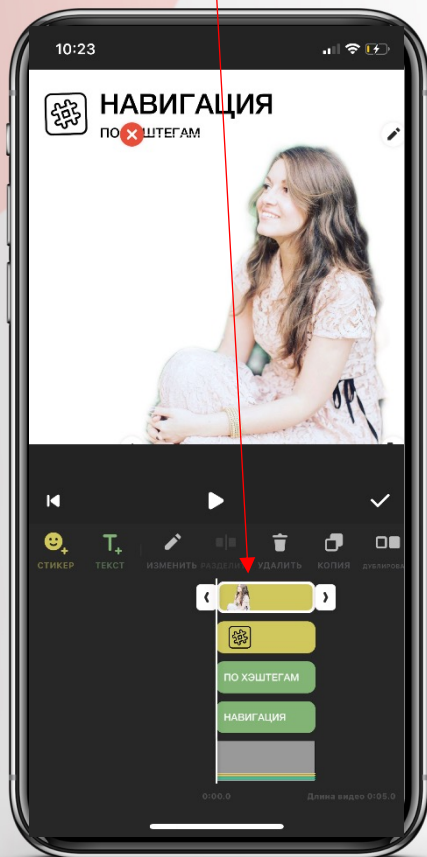


Шаг 20. Продлеваем время показа стикера до конца видео

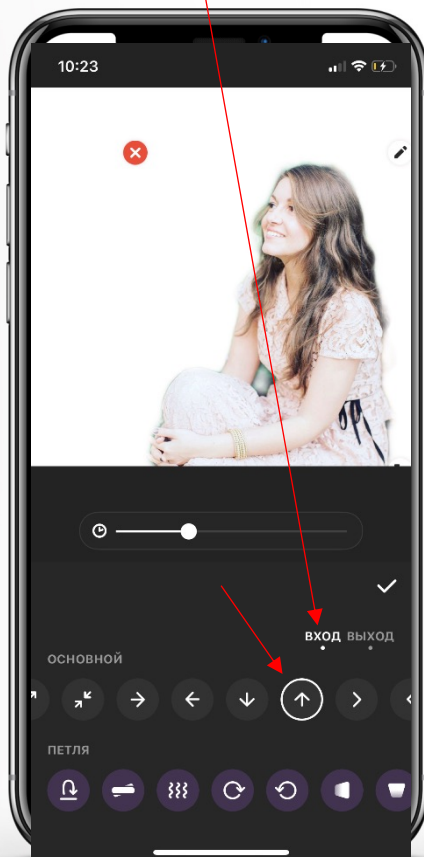


Создание ролика с анимированными стикерами в InShot

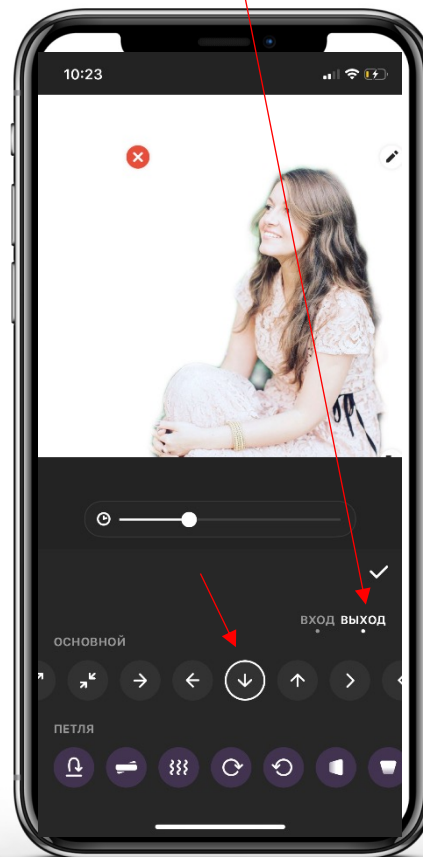
Шаг 21. Нажимаем на желтую линию стикера 2 раза для добавления анимации



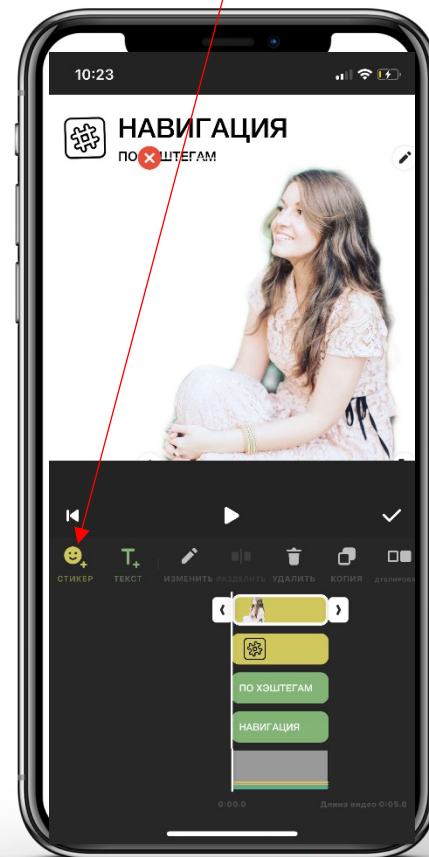
Шаг 22. Выбираем анимацию на входе вверх



Шаг 23. Выбираем анимацию на выходе вниз

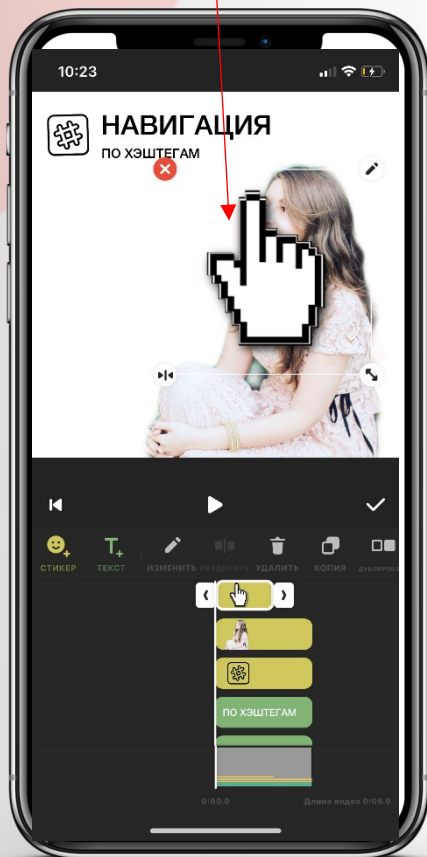


Шаг 24. Снова нажимаем на добавление стикера и выбираем следующий стикер



Создание ролика с анимированными стикерами в InShot

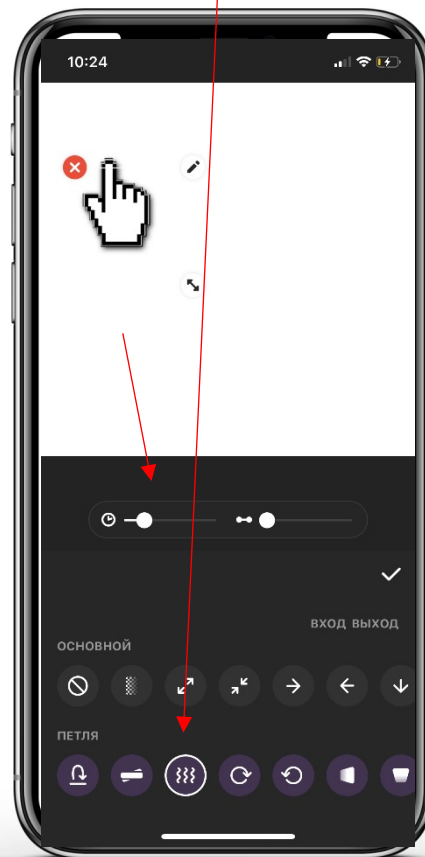
Шаг 25. Размещаем стикер на шаблоне



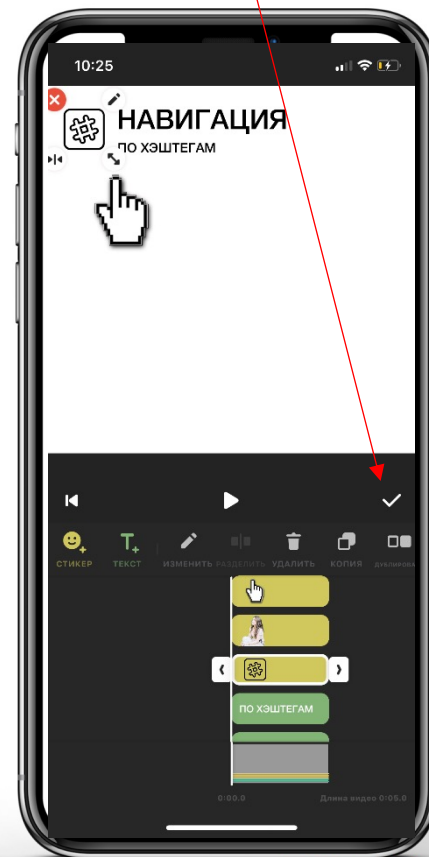
Шаг 26. Продлеваем время его отображения и нажимаем 2 раза на желтую линию для добавления анимации



Шаг 27. Добавляем анимацию, регулируем скорость чуть выше

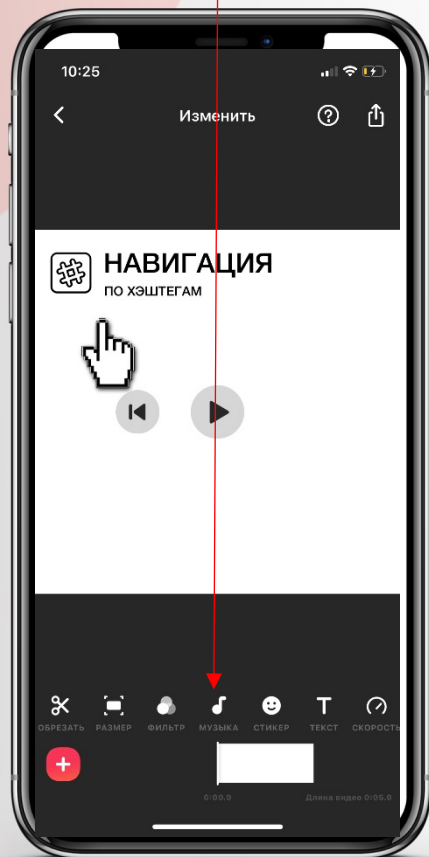


Шаг 28. Нажимаем на галочку

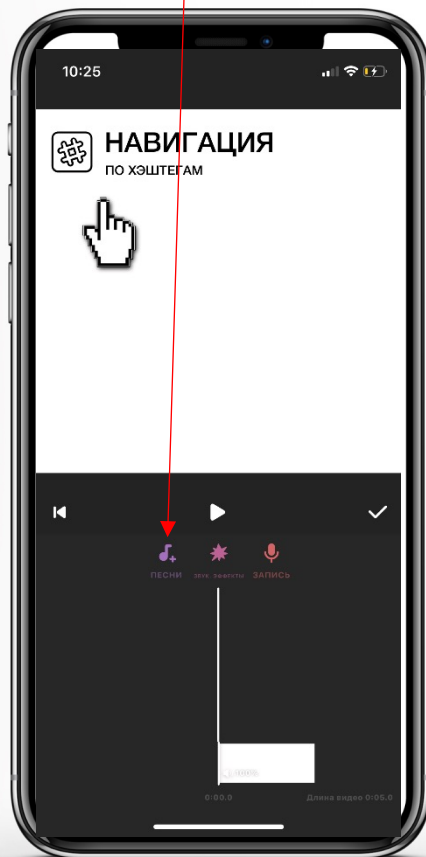


Создание ролика с анимированными стикерами в InShot

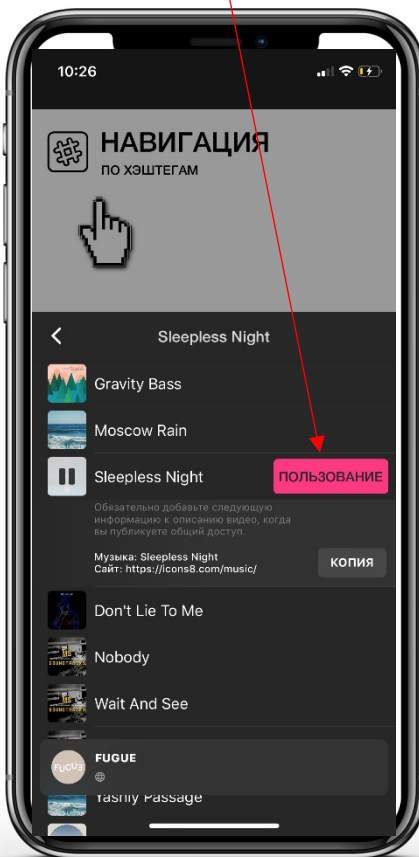
Шаг 29. Нажимаем на добавление музыки



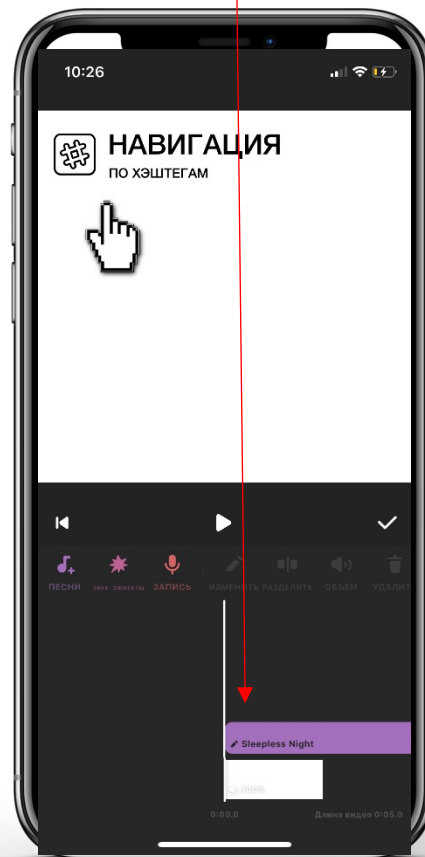
Шаг 30. Выбираем добавить песню



Шаг 31. Выбираем песню из рекомендованного и нажимаем пользование

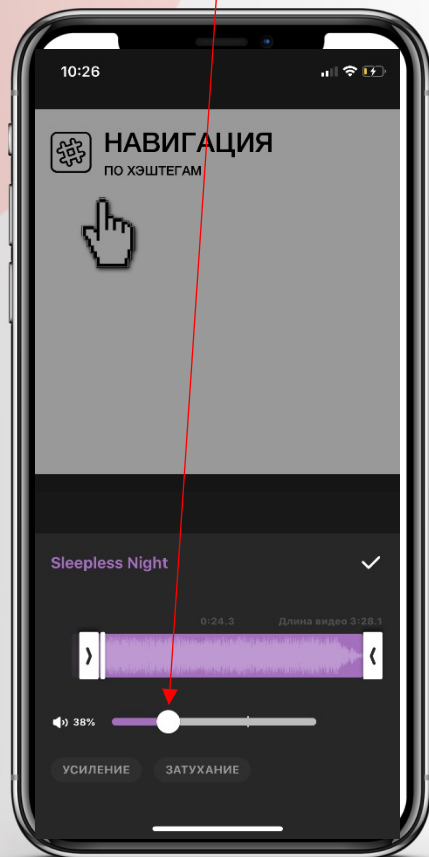


Шаг 32. Нажимаем 2 раза на фиолетовую линию

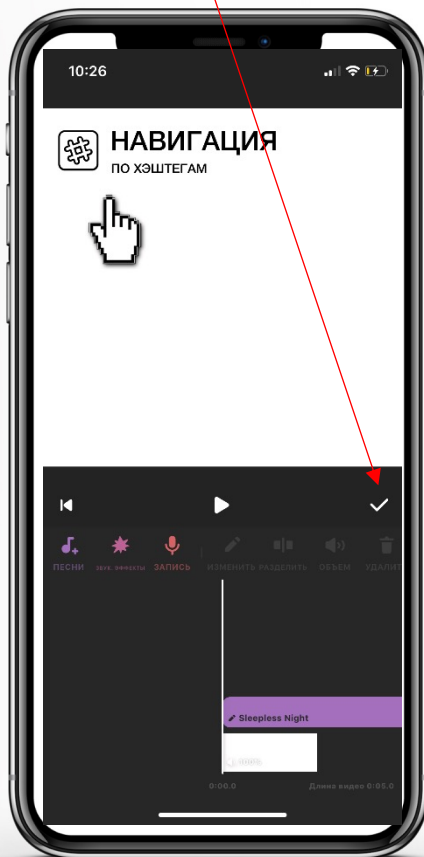


Создание ролика с анимированными стикерами в InShot

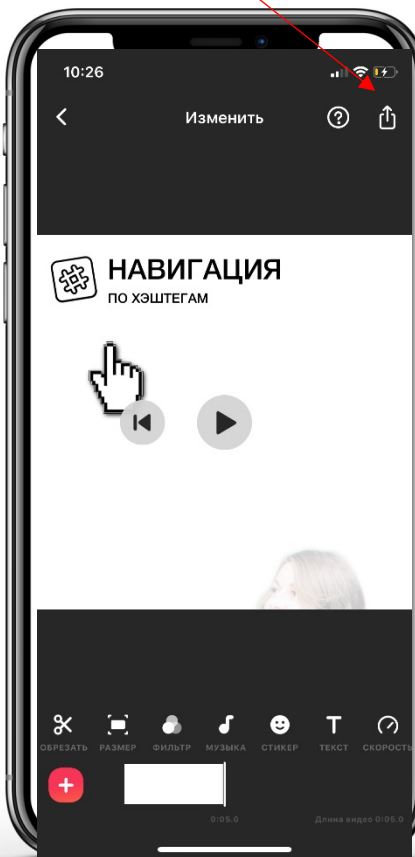
Шаг 33. Уменьшаем громкость мелодии и выбираем начало песни



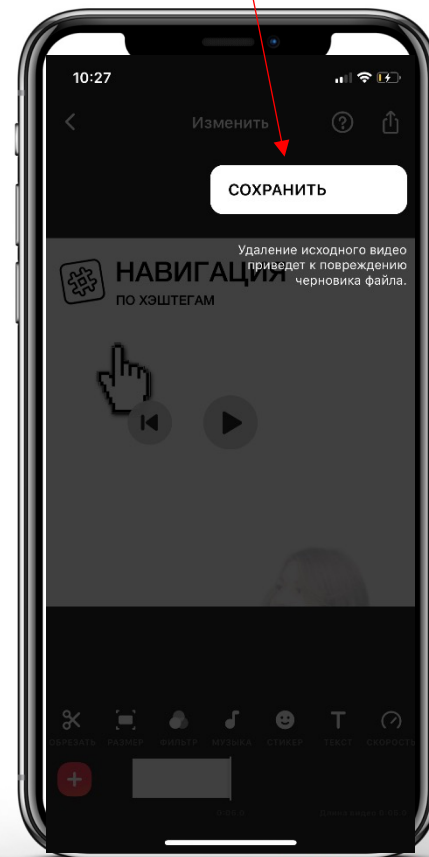
Шаг 34. Нажимаем галочку



Шаг 35. Нажимаем на стрелку для сохранения



Шаг 36. Сохраняем



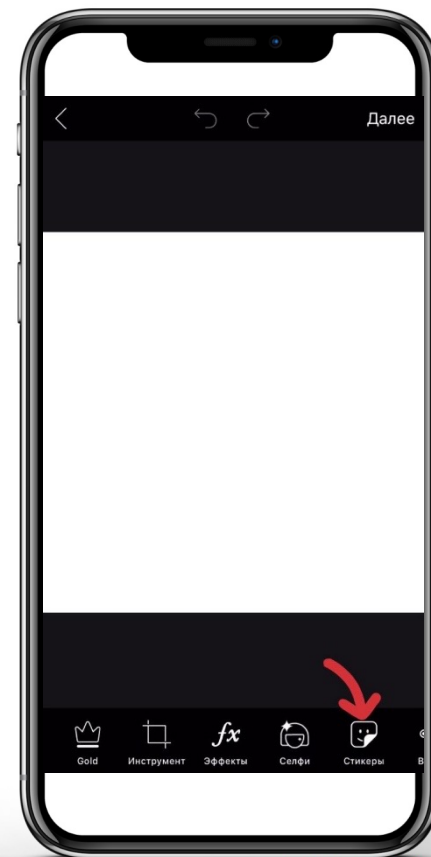
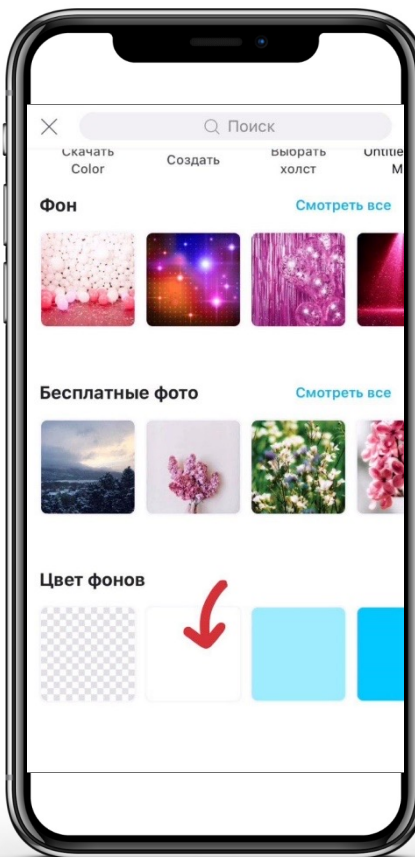
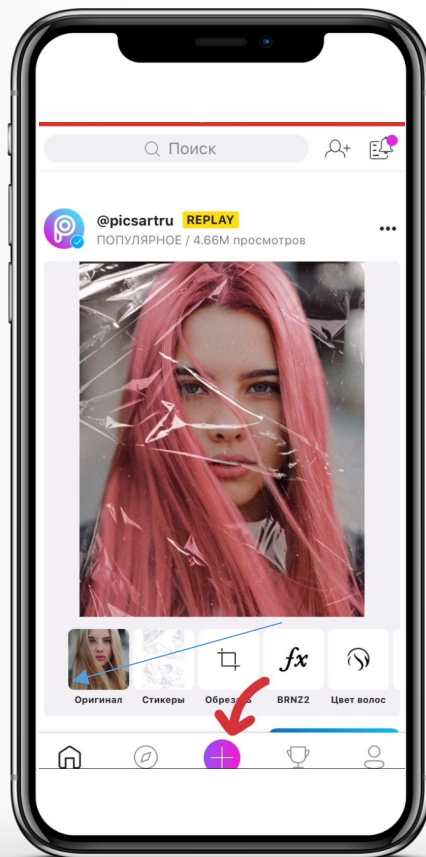
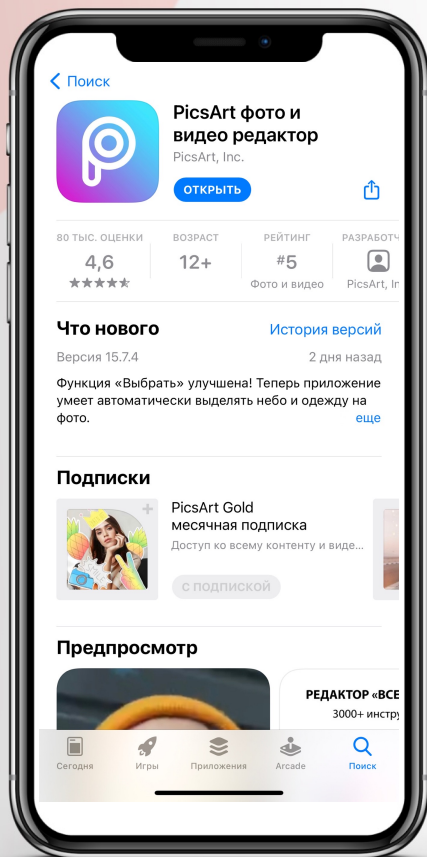
СОЗДАНИЕ ГРАФИКИ В PICSART

Шаг 1. Открываем приложение PicsArt

Шаг 2. Нажимаем на +

Шаг 3. Опускаемся вниз и выбираем белый слой
Нажимаем на него

Шаг 4. Нажимаем Стикеры



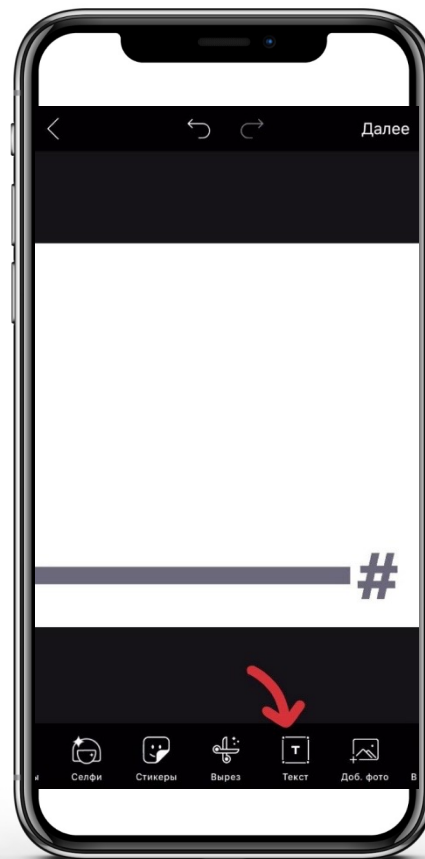
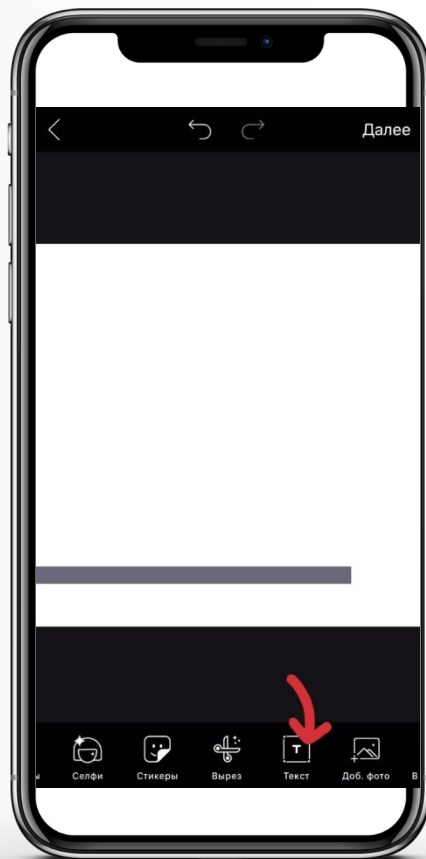
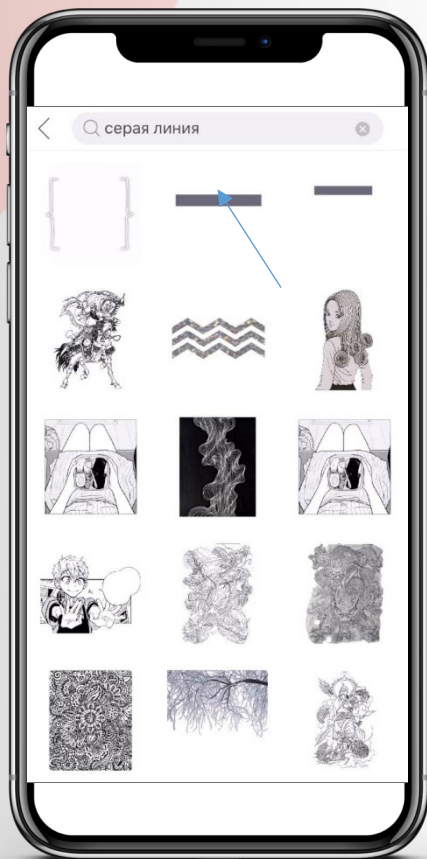
СОЗДАНИЕ ГРАФИКИ В PICSART

Шаг 5. В поиске вводим Серая линия

Шаг 6. Выставляем ее на макет и нажимаем на Текст

Шаг 7. Набираем знак # (Навигация) Нажимаем на Текст и вводим Навигация

Шаг 8. Делаем Обводку Черным цветом. Цвет Шрифта белый. Выставляем текст на линии. Обязательно по левому краю



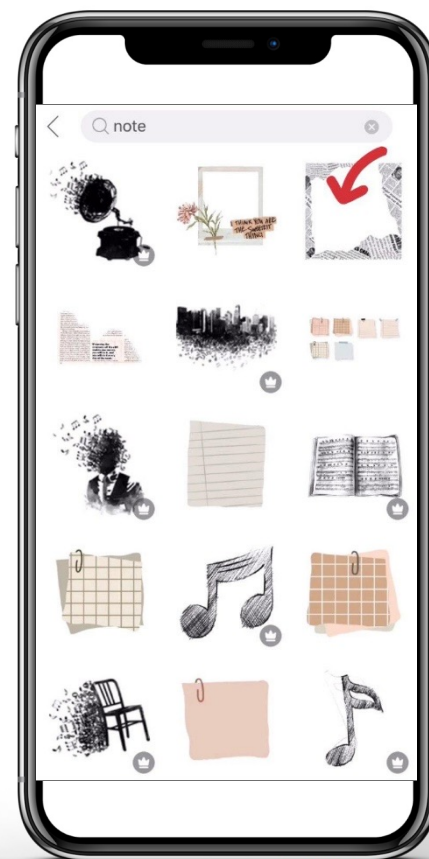
СОЗДАНИЕ ГРАФИКИ В PICSART

Шаг 9. Нажимаем Копия
Для того чтобы
добавить еще один
текст

Шаг 10. Уменьшаем размер,
следим чтобы текст был по
левому краю

Шаг 11. Нажимаем Стикеры

Шаг 12. В поиске вводим
Note



СОЗДАНИЕ ГРАФИКИ В PICSART

Шаг 13. «Выставляем наш стикер»

Шаг 14. Теперь добавим Ник инстаграм, это очень помогает если в дальнейшем пост будет размещен на таргет.

Шаг 15. Нажимаем стикеры для того чтобы найти иконку Instagram

Шаг 16. В поиске вводим Logo Instagram



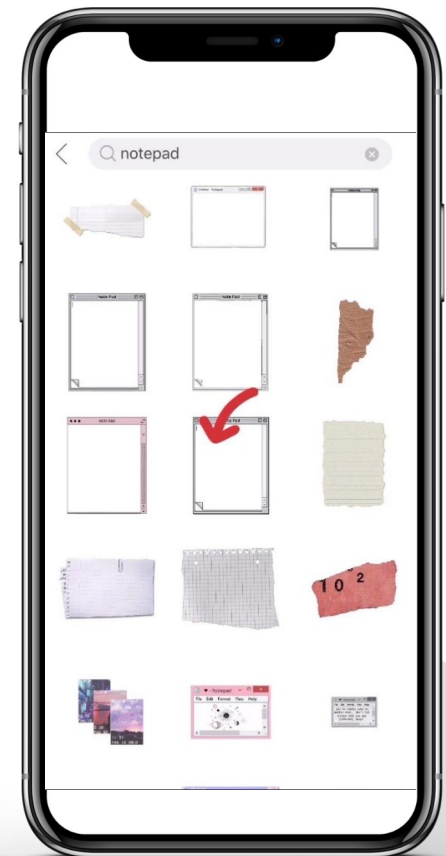
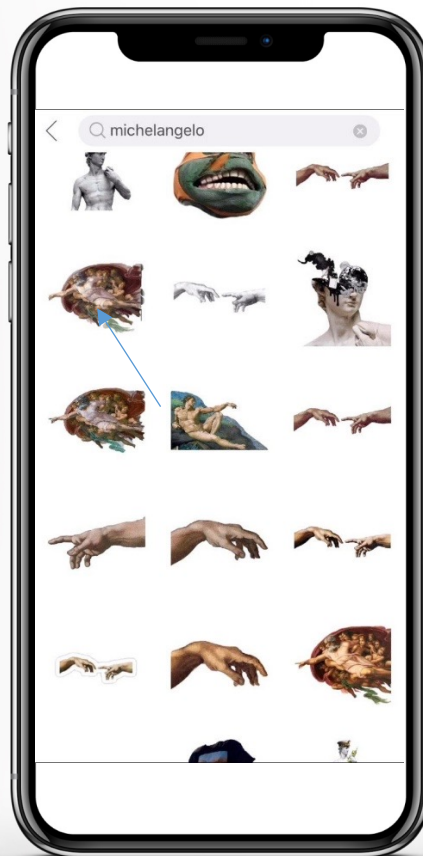
СОЗДАНИЕ ГРАФИКИ В PICSART

Шаг 17. Нажимаем на Стикеры и давайте добавим Арта. В поиске вводим Mickelangelo. В вашем варианте может быть и ваша фотография или любое другое

Шаг 18. Нашли картинку выбираем ее и выставляем на макет

Шаг 19. Теперь добавим современности нашей графике. Нажимаем стикеры

Шаг 20. В поиске вводим Notepad (Для того чтобы найти компьютерную рамку) Тренды 2020-го Ретро современность



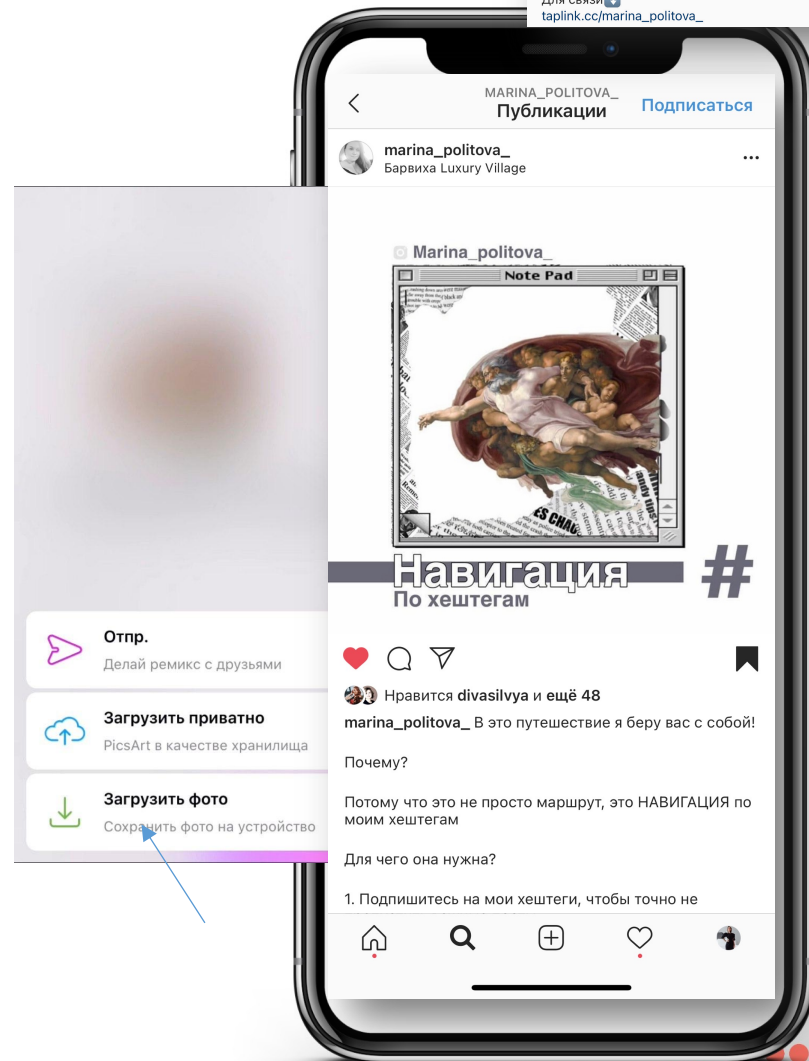
СОЗДАНИЕ ГРАФИКИ В PICSART



Шаг 21. Выставляем нашу рамку нажимаем Далее и сохраняем

Шаг 22. Нажимаем Загрузить фото Наша графика готова

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



КОНТЕНТ - ПЛАН ДЛЯ ЭКСПЕРТОВ ПО АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ



Составление и использование контент-плана

Любой контент создан для того, чтобы привлекать внимание аудитории, провоцируя интерес и желание купить. Все остальное просто не имеет смысла. Даже, если вы планируете развлекательный контент, он все равно должен выглядеть, как нативная реклама вашего продукта или услуги.

Простой пример. Вы дизайнер интерьера и при составлении контента понимаете, что развлекательные посты необходимы. Используйте тематические тесты и розыгрыши, которые будут транслировать вашу экспертность и лояльное отношение к аудитории.

Составив контент - план всего один раз, вы сможете с легкостью заменять темы, гармонично добавляя личные моменты из жизни, если ваша деятельность это позволяет. Не забывайте о том, что люди покупают у людей, и личные истории с передачей эмоций отлично располагают аудиторию.

Для составления контент-плана достаточно понять, в какой день недели и о чем писать. Далее вы выбираете тему, пишете короткий текст-набросок, выделяя основную мысль для заголовка и в конце вовлекаете аудиторию в процесс:

- * если это пост для сохранения, просим поделиться с другими и сохранить;
- * если это информативный пост, продажа, то можно напомнить о том, что все уточнения в Директ. (цены, наличие, запись и т.д.)
- * если розыгрыш - отметить друга и поделиться постом с другими, можно задействовать Сторис



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	выходной
4	3.	5	6	4.	Б	выходной
7	5.	8	9	6.	В	выходной
10	7.	11	12	8.	Г	выходной

Информационный контент

Вызывает доверие

Привлекает внимание

Провоцирует интерес

Экспертный контент

Провоцирует купить

Вызывает симпатию

Развлекательный контент

Вызывает доверие

Вызывает симпатию

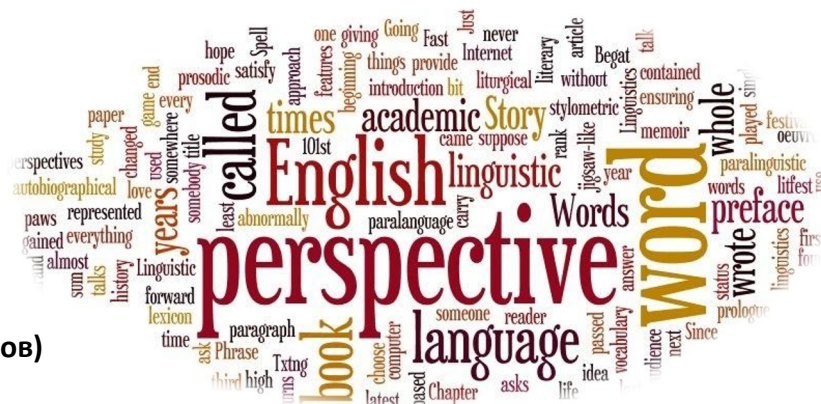




1. Привлечение внимания (здесь необходимо сделать акцент на заголовке, как писать заголовок разберем ниже)

- 20 фактов об мне
- пост знакомство
- история начала
- почему именно этот бизнес
- история названия марки и т.п

- интернет - тренды (хорошо брать идеи у раскрученных брендов)
- обзоры резонансных тем и видео
- ролики и посты, которыми хочется делиться просто так



- новости отрасли
- тренды
- списки и подборки (Топ 5 способов сэкономить время, Топ 10 способов выучить язык ... и т.д.)
- прогнозы и статистика (Приведите примеры, как развивалось изучение языков, где был "провал" и когда снова начался

ОДВИЖЕНИЕ ИНСТАГРАМ
НОВОМУ
УЛЬШИНА ЕЛЕНА



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, ноутбук со статьей или переводом, готовым уроком или небольшой кусочек урока)
- Посты инструкции (как купить, как оплатить, доехать, найти, выбрать услугу или вид сотрудничества, связаться с вами. В общем ответы на самые популярные вопросы от клиентов и подписчиков)



Идеи для постов

(продающий контент, личный опыт)

Экспертный блок 30%=2 раза в неделю

Этот вид контента направлен на укрепление взаимной симпатии и на прямую продажу. Если в информационном виде контента продажа происходит нативно (скрытая продажа), то здесь она прямая. И подкреплена симпатией.

1. Продажа

С этим пунктом все достаточно понятно. Этот контент направлен на прямую продажу и содержит в себе самые необходимые темы

- акции
- эксклюзивные предложения
- обзоры товаров или услуг
- выбор эксперта (здесь можно рассказать о том, какие программы вы применяете для изучения языка. Все то, с чем сталкиваетесь вы, как эксперт в собственном деле и чем можете поделиться)
- мастер-классы

2. Симпатия

Данная эмоция у нас будет и в развлекательном контенте, поэтому здесь важно понимать разницу. К экспертному контенту, который может вызвать симпатию, относятся

- лайфхаки (советы, как сделать, как выбрать и т.д.)
- инструкции
- видеоуроки (прямые эфиры)
- полезные идеи и секреты (поделитесь, как заинтересовать ребенка дома учить язык, как лучше заниматься, чтобы был результат)



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

Развлекательный контент 20%=2 раз в неделю

Этот вид контента направлен на максимальное вовлечение аудитории и взаимодействие с ней через игровую и шутливую Форму.

1. Доверие

Доверие вызывает все, что можно увидеть, потрогать, ощутить. Но здесь от серьезных экспертных постов мы уходим к легким и непринужденным доказательствам. Например,

- 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)

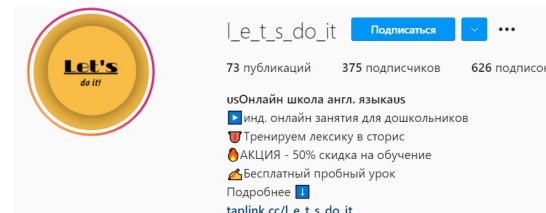
2. Симпатия

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

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



КОНТЕНТ-ПЛАН ДЛЯ @L_E_T_S_DO_IT



ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВС
Пост Расскажите историю, почему вы любите свое дело и почему выбрали именно его	Пост Как выучить неправильные глаголы за 1 день Напишите пост, который максимально поможет понять тему и взять что-то себе на заметку	Пост ТОП 5 мест, где можно занять ребенка языком Можно сделать подборку тех мест, которые нравятся именно Вам	Пост-продажа Покажите, как проходит ваш день, видео обзор с обучения или подготовки материалов - отлично привлечет внимание	Пост Мой способ учить язык Расскажите, что необходимо делать, чтобы приучить себя или детей, или как помочь детям заниматься языком каждый день	Пост+Сторис Напишите пост отзыв, который будет раскрывать всю необходимость обратиться к вам за консультациями	Пост Сделайте подборку любимых фильмов и разместите опросы в Сторис, спросив название
Пост Напишите пост о том, как с вами связаться и как проходит сотрудничество. Это один из важнейших моментов ведения блога.	Прямой эфир Продажа Разбор популярных вопросов в прямом эфире Предварительно разместите пост или серию Сторис, что будет эфир и наклейку для вопросов.	Пост 5 книг для детей, которые стоит купить Сделайте подборку книг для родителей	Пост-продажа Главное условие успешного занятия Пишем пост о том, что играет важную роль в процессе урока	Пост Важное значение предлога IN Напишите пост о важности этого предлога	Пост+Сторис Отгадай 7 фактов обо мне и получи подарок или рекламу в Сторис.	Пост Сделайте несколько фотографий и попросите выбрать какая лучше подойдет к следующему посту, укажите тему поста



КОНТЕНТ-ПЛАН ДЛЯ @DIALOGUE__NOGINSK



dialogue__noginsk

Подписаться в ответ



249 публикаций

898 подписчиков

588 подписок

Английский язык Дети Ногинск

Образование

Марина Николаевна

Основатель языковой школы Dialogue

гвАнглийский сКитайский

ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВС
Пост Типичные ошибки начинающих учить язык Напишите информативный пост, можно сделать акцент на том, почему новички бросают	Продающий пост Сленговые англицизмы Например, слово Кринж. С английского слово "Cringe" переводится как стесняться, смущаться. Фраза словить кринж - означает испытать стыд за происходящее. Приведите еще примеры	Пост ТОП 5 программ для самостоятельного изучения Сделайте свою личную подборку	Пост Жизнь после или как победить страх говорить Расскажите, как можно победить страх говорить на языке	Пост Лайфхаки для родителей. Как проверить Своего ребенка на выполнение задний по языку.	Пост+Сторис 10 моих провалов. Не бойтесь быть естественным, расскажите о своих провалах или ошибках, но покажите те качества, которые помогли с этим справиться. Пишем в положительном ключе , без негатива	Пост Проведите интерактив, например, Попросите написать тремя словами настроение , дайте примеры слов на английском в карусели
Пост Обучение онлайн. Плюсы и минусы Напишите информативный пост, используя интернет	Продающий прямой эфир. Проведите прямой эфир в формате урока, ответьте на вопросы и предупредите, что эфир будет на английском языке Дайте анонс эфира	Пост Способ избавиться от произношения Или "Как произношение выдает страну рождения"	Пост Как говорить комплименты Напишите пост и сделайте подборку фраз Или напишите пост на тему "5 фильмов обязательных к просмотру"	Пост - польза Отзыв клиента Разместите пост отзыв о том, как вы помогли решить самую волнующую боль клиента	Пост+Сторис Английский с "носителем" Миф и реальность Расскажите, в чем могут заблуждаться и что правда при занятиях с носителем языка	Пост Невероятный случай с клиентом! (Отгадай, что правда?) Не забудьте о призе за верный ответ!



КУРС
ПРОДВИЖЕНИЕ ИНСТАГРАМ
ПО-НОВОМУ
НИКУЛЬШИНА ЕЛЕНА



КОНТЕНТ-ПЛАН ДЛЯ @ANN_ENGSTUDIO



ann_engstudio

Подписаться



95 публикаций

409 подписчиков

778 подписок

Мишина Анна Владимировна

📖 лингвист, канд.пед.наук

📖 преподаватель английского языка

📖 он-лайн и оф-лайн занятия в своей студии

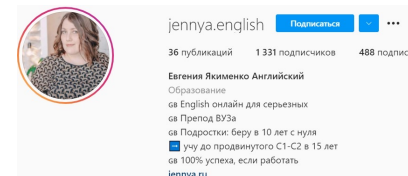
📖 наполняю любовью к английскому своих учеников

ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВС
Пост 5 страхов Начинающего лингвиста Напишите на личном опыте с какими страхами сталкивались	Продающий пост Расскажите о своей работе. Выберите тематику в которой вы сможете максимально показать свою экспертность и которая на данный момент наиболее актуальна для вашего подписчика	Пост Онлайн или офлайн Расскажите, что продуктивнее и дает наилучший результат	Пост Чек-лист успешного урока. Как отличить важное от и понять макисмальное количество информации	Пост Отзыв клиента Разместите пост отзыв о том, как вы помогли решить самую волнующую боль клиента	Пост+Сторис 10 аффирмаций/книг, которые перевернули мое сознание (сделайте подборку интересных аффирмаций на английском языке)	Пост Сделайте подборку музыки, которая помогает вам расслабиться и начать работать
Пост ТОП 5 вопросов в Директ	Продающий прямой эфир. Фразовые глаголы Проведите прямой эфир на эту тему и расскажите, все нюансы этой темы	Пост 3 сериала на английском, которые не отпустят Сдлайте подборку с описанием кратким	Пост 3 настольные книги лингвиста Сделайте подборку самых популярных на ваш взгляд и полезных книг, которые могут помочь и обычным людям	Пост - польза Ошибки при произношении Выберите слово или звук и запишите видео, где показываете, как правильно говорить	Пост+Сторис Подберите несколько вопросов или мнений подписчиков и поработайте с возражениями	Пост Покажите, как вы отдыхаете в выходные Воскресенье - время личного контента



КУРС
ПРОДВИЖЕНИЕ ИНСТАГРАМ
ПО-НОВОМУ
НИКУЛЬШИНА ЕЛЕНА

КОНТЕНТ-ПЛАН ДЛЯ @JENNYA.ENGLISH



ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВС
Пост Важная новость в сфере изучения языка Напишите новостной пост с раскрытием проблематики или пользы	Продающий пост Учимся играя! (Подборка занятий и обучающих игр)	Пост Атмосфера важны й критерий (Расскажите, какая атмосфера царит в вашем занятии)	Пост ТОП 4 шага к уровню "Разговорный" (Расскажите, что надо сделать, дайте пошаговую инструкцию - подборку)	Пост Отзыв клиента, можно сделать видео отзыв с подбора недвижимости	Пост+Сторис Я хочу выучить/ я учу язык потому что..! (Попросите закончить фразу и самому оригинальном у подарите подарок)	Пост Интерактив Найди 5 ошибок Сделайте подборку слов с ошибками и в Сторис разместите верные ответы
Пост Вся правда о современном английском (напишите о сленге и интересных словечках)	Продающий прямой эфир. Мои программы (Расскажите о программах, которые у вас есть)	Пост 5 программ для смартфонов (напишите подборку программ для смартфонов)	Пост ТОП 3 книги для серьезного английского Сделайте актуальную подборку	Пост - польза Как проходит первое занятие? Расскажите о том, как проходит ваше занятие или возможно есть предварительная консультация	Пост+Сторис Кто ты сегодня? (сделайте подборку на английском слов или персонажей и закрепите за каждым цифру, пусть это будет последняя цифра года рождения, например)	Пост Создайте опросы, расскажите о том, как проводите воскресный вечер, Попросите посоветовать вам музыку для ужина.





#Ashtag

1. #воспитаниедетей 463 000
2. #воспитаниелюбовью 11 100
3. #консультант 126 000
4. #воспитаниеребенка 89 800
5. #воспитаниемальчиков 21 700
6. #лидерство 196 000
7. #воспитаниедевочки 12 800
8. #монтесори 16 600
9. #учимсяиграя 245 000
10. #обучениеонлайн 199 000
11. #обучениедетей 91 000
12. #выборпрофессии 40 400
13. #мамадважды 308 000
14. #возможность 193 000
15. #мамадома 278 000
16. #нашакомандалучшая 5 000
17. #мамамназаметку 219 000
18. #мамадевочки 186 000
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. #мамадвоих 219 000
30. #мамапитер 41 700
31. #онлайнкурсы 171 000
32. #онлайнобучение 178 000
33. #онлайншкола 114 000
34. #онлайнбизнес 363 000
35. #онлайнкурс 75 400
36. #личностныйрост 604 000
37. #преподаватель 179 000
38. #проподаватели 26 200
39. #школы 94 100
40. #школымосквы 12 800
41. #мамабарнаул 17 400
42. #новостибарнаул 24 200
43. #новостибарнаула 10 100
44. #детипитер 44 600
45. #детипитера 22 900
46. #детибарнаул 80 300
47. #детибарнаула 41 200



О ЗАГОЛОВКЕ

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

ATTENTION PLEASE

ИНСТРУКЦИЯ Как создавать заголовки

1. Ставьте цифры и используйте списки для создания привлекательного заголовка. Людям нравится читать и сохранять посты с подборками "ТОП 5 слов для беседы...", "5 глаголов для выражения эмоций", "Осталось 10 мест" и т.д.
2. Применяйте слова, которые привлекают больше внимания и расставят акценты. Например, внезапно, сейчас, легко, бесплатно, спешите, сравните, звоните, невероятный, новый и т.д.
3. Умещайте мысль заголовка максимум в 5 словах. Запомните, чем короче, тем лучше. Исключайте слова, в которых нет необходимости и смысла.
4. Читайте прессу. Да-да. Там много классный заголовков. Берите их для себя. Не бойтесь, что их могут назвать кричащими. Если вам кто-то это сказал, значит вы привлекли внимание.

1. Заголовки - инструкции

- Как сделать....за N легких шагов
- Как сделатьв...(сфера)
- Как я сделала....в....

3. Заголовки - списки-советы

- N советов для ...
- N умных стратегий ...
- N наиболее эффективных способов ...

2. Заголовки - списки

- N вещей, о которых ... вам не расскажет
- N трендов в ... на 2020/2021 год
- N ... каждый ... должен иметь

4. Заголовки - интрига

- О чем молчат...
- Вы делаете это неправильно:
- Почему?



Примеры фотографий для экспертов



Правила создания Сторис



1. Придумайте для себя ежедневное приветствие. Маленький тизер, при помощи которого вас смогут быстро запомнить подписчики.
2. Анонсируйте прямые эфиры и выход новых постов.
3. Создавайте опросы и викторины с вариантами ответов.
4. Вовлекайте аудиторию музыкальными открытками и обзорами своей работы и новых товаров/услуг.
5. Размещайте отзывы
6. Делитесь мнением и просто общайтесь с аудиторией. Задавайте вопросы, просите советов и интересуйтесь их мнением.
7. Ежедневное размещение Сторис может компенсировать отсутствие постов (например, один - два дня)
8. Рассказывайте о своем дне, показывайте встречи, конференции, совещания, то, как готовитесь к встрече и т.д.
9. Рассказывайте о мастер-классах и обучении, где вы являетесь спикером или преподавателем
10. Показывайте частичку вашей работы, это привлекает внимание. Можно показать, как вы общаетесь с клиентом, при этом убрать голос, ускорить видео и поставить музыку.



Сценарии для Storis "Продажа"

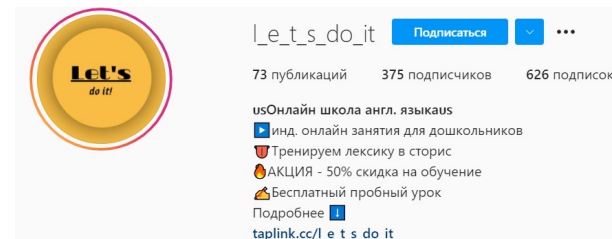
Тема поста	Сценарий	Комментарий
В чем разница между моими услугами/продуктами, сравнение	Я знаю, что бывает сложно определить, что лучше всего подойдет именно в вашей ситуации: А или Б Если у вас... Особенность 1 Особенность 2 Выбирайте услугу/продукт ...(название), потому что он (дает результат) Если у вас... Особенность 1 Особенность 2 Выбирайте услугу/продукт ...(название), потому что он (дает результат) (Повторяем на 2-5 товаров/услуг) У вас другая ситуация? Срочно пишите мне в директ, и я помогу подобрать то, что подойдет именно вам (стрелка вниз на поле "ответить")	Если выбор из 2 продуктов/услуг - напишите конкретные названия
Цифры проекта	65382 часов работы с нашими клиентам 8746836 часов обучения, чтобы выдавать вам наилучший результат 87402 комментария прочитано и отвечено 500 постов написано несчетное количество вопросов в директе отвечено И все это ради вас ;)	Сделать 1 историю или каждую цифру выносить на отдельный отрезок. В идеале давать фотографии-подтверждения: скрины из сервисов учета времени, из crm-системы и т.д. (но и без них тоже выкладывайте) Статистику лайков, комментариев можно взять в Livedune

Сценарии для Сторис "Продажа"

Тема поста	Сценарий	Комментарий
Возражения клиентов	Почему вы сомневаетесь - купить продукт/услуга или нет? Хотите угадаю? (да/попробуй) Я знаю, что у вас есть сомнения и страхи. И это нормально - все мы хотим получить продукт класного качества и не пожалеть, что отдали за него свои деньги. Давайте разберем вместе? Что вас тормозит от покупки? Дальше вы наверняка найдете одно из тех сомнений ,что мучает именно вас. Итак, вы думаете: возражение 1 (описываем). Объясняем, почему этого можно не бояться, (закрываем возражение клиентов) возражение 2 (описываем). Объясняем, почему этого можно не бояться, (закрываем возражение клиентов) возражение 3 (описываем). Объясняем, почему этого можно не бояться, (закрываем возражение клиентов) возражение 4 (описываем). Объясняем, почему этого можно не бояться, (закрываем возражение клиентов) А если у вас есть еще вопросы- пишите, все расскажу!	



Пример текста для паблика



Бесплатное пробное занятие!

Это реальность, а не фейк.

Все еще сомневаетесь, отдавать ребенка учить английский или нет?

Найдет с ним общий язык педагог?

Поверьте, есть отличный метод, который работает быстро и эффективно.

Первое пробное занятие в центре @l_e_t_s_do_it

В блоге @l_e_t_s_do_it есть вся необходимая информация для записи, а так же

- * тренировка словарного запаса в Сторис;

- * интерактивы;

- * новые слова и правила каждый день.

Онлайн-школа по изучению английского языка @l_e_t_s_do_it поможет быстро и легко вашему ребенку адаптироваться для занятий в школе

Английский без хлопот с @l_e_t_s_do_it



Пример текста для паблика



dialogue__noginsk

Подписаться в ответ



249 публикаций

898 подписчиков

588 подписок

Английский язык Дети Ногинск

Образование

Марина Николаевна

Основатель языковой школы Dialogue

гвАнглийский снКитайский

Английское лето для школьников и дошкольников

Хотите, чтобы ваш ребенок окунулся в языковую среду и легко заговорил?

Без страхов и опасений, что его не поймут.

С желанием заниматься еще и еще.

Центр английского языка в городе Ногинск @dialogue__noginsk объявляет набор групп на летний период в городской лагерь.

Ваш ребенок не просто весело проведет время, но еще и улучшит уровень английского языка

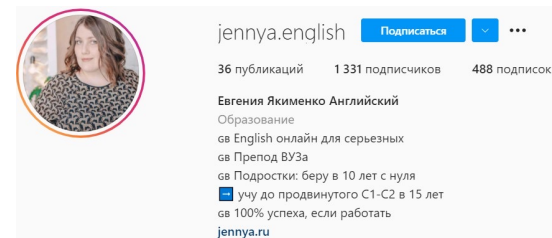
И точно начнет говорить и понимать иностранную речь, если до этого были проблемы

В блоге @dialogue__noginsk есть вся подробная информация по сменам и полезные советы, как выбрать языковой центр, где брать материалы для изучения и многое другое

Регистрация на программы обучения в блоге @dialogue__noginsk



Пример текста для паблика



Время поджидает, а английский на нуле

Приехали из отпуска и поняли, что без знаний иностранного языка даже вилку не попросить.

Евгения Якименко @jennya.english придет к вам на помощь с нужными советами и подборками фраз, которые сделают рутешествие легче и интереснее.

Больше не надо бояться, что вас не поймут. В блоге @jennya.english есть все для успешного старта изучения английского языка.

А вспомнить все, что когда-то изучали в школе или ВУЗе, помогут индивидуальные занятия я с Евгенией.

Без воды и скучных текстов

Только практика с изучением грамматики

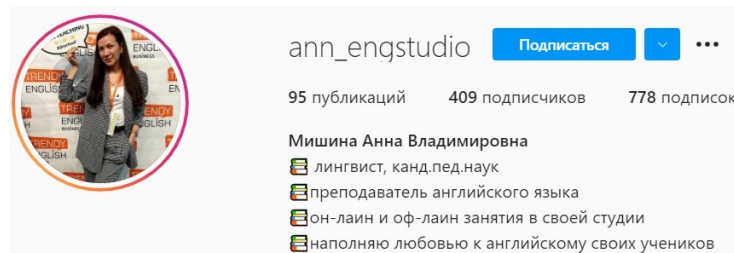
Удобный и легкий формат

Запись в блоге @jennya.english. Измени свое отношение к английскому. Это может быть легко, если методика подобрана верно.

Зайди в блог к Евгении @jennya.english и посмотри ввдные уроки



Пример текста для паблика



Детское лето может быть интересным

Ребенок отказывается изучать язык и не хочет идти на занятия?

Учитель не может найти подход?

Кажется, что ситуация не измениться и проще пустить все на самотек?

Поверьте, есть выход даже из самой непростой ситуации.

Студия английского языка "ISpeak" и @ann_engstudio приглашают на летний интенсив для детей школьного и дошкольного возраста.

Обучение проходит с использованием интерактивов и максимального взаимодействия с детьми, что позволяет улучшить уровень языка и дать ребенку почувствовать интерес к процессу занятий.

Анна @ann_engstudio, лингвист по образованию и кандидат педагогических наук, поможет вашему ребенку адаптироваться к иностранному языку легко, в формате игры.

Сделайте первый шаг на встречу к свободному владению языком, помогите своему ребенку - подпишитесь на блог @ann_engstudio



ИНСТРУКЦИЯ К ПОСТУ «ДО-ПОСЛЕ-МОСТ»

Сегодня мы используем одну из эффективных формул ДО ➡ ПОСЛЕ ➡ МОСТ

Плюс скидка по промокоду ➡ ДОМА (ДОМА).

Почему скидка в продающем посте?

1. Вы не обязательно должны давать скидку на весь свой ассортимент. Можно сделать скидку на позицию.
2. Можно дать скидку только на определенное время и этот триггер лишь усилит продажу.
3. Вы просто не можете оставить ситуацию вне контекста. Сегодня всё про карантин и вирус.

Как писать пост?

В основе всех продающих формул лежит логическая система. Именно с помощью логики мы обосновываем в голове читателя зачем же ему нужно купить ваш продукт? Какие выгоды и пользу он принесет?

Формула основывается на контрасте и демонстрации потенциальному покупателю продукта с помощью образов.

Как писать?

- ДО

Это существующая проблема. Опишите ее. Войдите в положение читателя и зацепите его.

Не забудьте начать с заголовка.

Потом в первом абзаце опишите все, как есть, ту проблему, которую призван решить ваш продукт.

Например,

Услуги дизайнера призваны решить проблемы с ремонтом и обустройством квартиры

Неделя карантина и вы поняли, что в квартире не хватает места?

Но на новую заработать быстро не получится. А ведь реально - на кухне просто неудобно, в спальне неуютно, а в гостиной скорее пусто, чем просторно...

-ПОСЛЕ

Опишите эффект после. Но пока не упоминая свой продукт. Пусть читатель увидит «счастливую» картинку.

И вот ваш дом становится местом, где хочется быть и неделю, и две, и больше.

Уютная гостиная вечерами манит смотреть кино в объятиях дивана, спальня дарит цветные сны, а кухня воодушевляет на кулинарные подвиги...

-МОСТ

Это та самая логика в рассуждениях. Вы должны объяснить подписчику, как ему избавиться от ДО И оказаться в ПОСЛЕ.

В этой части важны убедительные аргументы, факты, цифры. Всё, что воздействует на логику. Важно создать тот самый мост в сознании читателя и объяснить, что надо сделать, чтобы из пункта 1 попасть в пункт 2

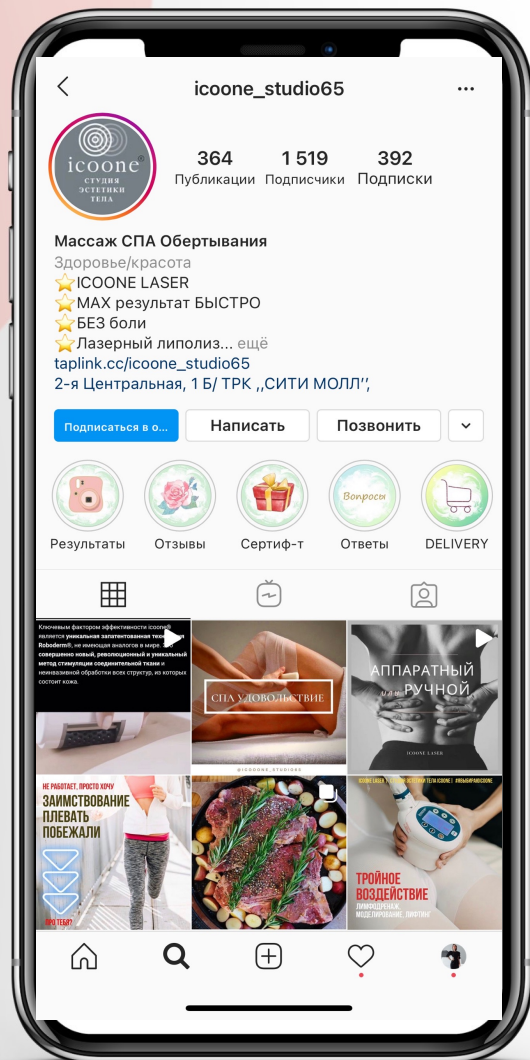
Не забыть указать контакты и цену, а также скидку по промокоду. А еще сделать призыв к покупке. Укажите срок действия скидки и как использовать промокод.



ПОСТ-ПРОДАЖА ДО-ПОСЛЕ-МОСТ

шорт-лист. Опишите, как живет клиент до приобретения вашего товара. Потом опишите выгоды и удобства после приобретения. Покажите, что нужно сделать чтобы из пункта 1 перейти в пункт 2.

https://instagram.com/icoone_studio65



Сколько стоит один час вашего сна?

Каждый, кто встает на работу до 8 утра скажет, что один час сна бесценен 😴.

Это не шутки.

Мы живем в очень динамичном ритме и недосып - проблема века. А для прекрасного пола - это еще и проблема красоты!

😞Круги под глазами

😞Нависшие веки

😞Серый цвет лица

😞Отечность

Причинами всех этих изменений может быть наша возможность чуть дольше посмотреть кино или помечтать с любимым мужчиной под звездами.

А как же красота ?

За красоту поборемся мы! Массаж Icoone для лица

😊Устраняет отечность

😊Подтягивает кожу

😊Моделирует контур

😊Улучшает кровообращение

А значит у вас

Отличный свежий цвет лица и упругая кожа

Лучше конечно высыпайтесь, но и на процедуру Массаж Icoone записаться надо ¹⁰⁰% перед новым годом!

Позвоните по номеру 89***! Или по ссылке в шапке профиля

Стоимость

Подробнее об ICOONE по #

А вы сколько часов спите в сутки? Под постом отметьте подругу и получите скидку 10% для себя и для нее на первое посещение.

Пишите

Хочу с тобой на массаж @****



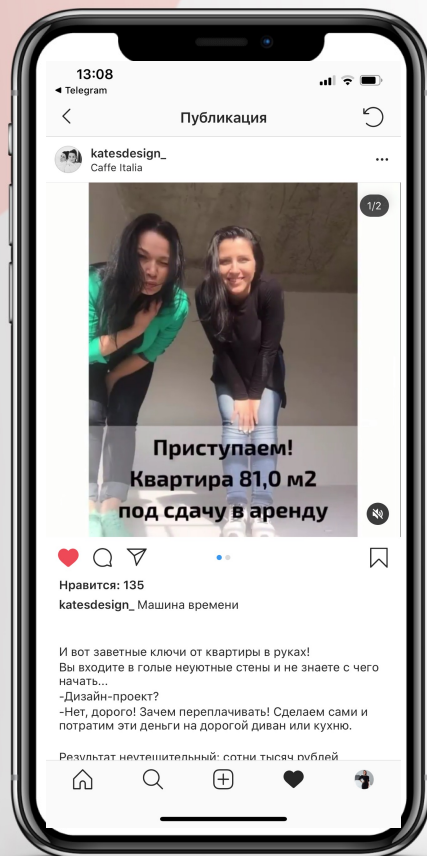
ПРИМЕРЫ ПОСТОВ «ДО – ПОСЛЕ – МОСТ»

лучшие публикации студентов - выпускников



ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРА

<https://www.instagram.com/p/B4X7--QFRC6>



СТИЛИСТ - ИМИДЖМЕЙКЕР

<https://www.instagram.com/p/B4T3fQXI2AF>



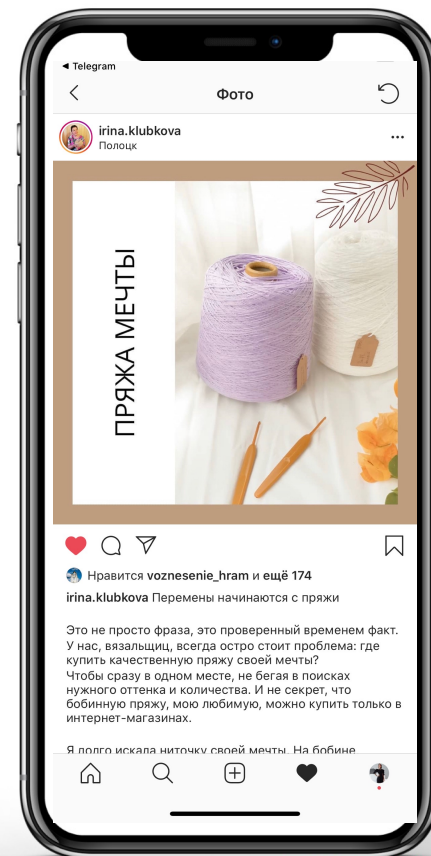
ВРАЧ

<https://www.instagram.com/p/B4T0WzoIDBO/>



ХЭНДМЕЙД

https://www.instagram.com/p/B4SaL2Xn7_i/



Мониторинг конкурентов

Итак, мониторинг (анализ) конкурентов – это получение конкретной информации о деятельности организаций (индивидуальных предпринимателей, самозанятых), занимающих аналогичную или схожую нишу деятельности, работа которых может повлиять на ваши продажи. Знать конкурента в лицо – значит быть не только осведомленным, но и знать свои конкурентные преимущества.

Инструкция по выбору конкурента.

1. Выявите своих 5 конкурентов. Для этого вам необходимо определить географию своего рынка: районная, городская, региональная, государственная, весь мир. Напр., если вы открываете магазин по продаже линз и очков в спальном районе, то речь идет о районном рынке; если ваша компания занимается оказание услуг по поиску персонала, то тут налицо городской рынок.

Осуществляете продажу товаров для ресторанов и отелей (декор, флористика, текстиль) – это уже региональный или государственный рынок. После того как вы определили свою географию, составьте в таблице/отчете список.

2. Смотрим зарегистрирован ли конкурент в социальных сетях (Вконтакте, Фейсбук, Одноклассники)? Если да, переходим на его страницу в этой соц сети и изучаем ее досконально.

Ваша задача быть предельно внимательным, изучите все от глобальных позиций (цены) до частного: выписывайте в отдельную таблицу - какое количество лайков и комментариев на пост и как осуществляется продажа товара/ услуги, уровень сервиса и дополнительные услуги.

3. Подпишитесь со свой страницы на аккаунт конкурента. Если вы лично знакомы и считаете это для себе недопустимым, можете подписаться с личной страницы (если у вас их 2 и более). Просматривайте посты, Stories, вечные Сторис, оцените манеру ответов в комментариях, оформление шапки Инстаграм. Все это занести в отчет.

В файлах – вложениях будут отчет по конкурентам студентов – выпускников.

ИМЕННО ТАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ВАШ ОТЧЕТ ПО КОНКУРЕНТАМ



ЗАДАНИЕ К УРОКУ 6

1. Задание «Отчет по конкурентам» – одно из самых сложных на Курсе. К четвергу готовый отчет в виде ДЗ с выводами. Можно раньше.

В отчете должны быть отмечены:

Названия компаний, @, адреса сайтов. Особенности оказания данного вида услуг Вашей организацией по сравнению с конкурентами

Сильные, слабые стороны конкурентов

Как происходит процесс оказания данной услуги? (из каких этапов состоит?) (опишите процесс в несколько пунктов)

Как это работает? Или каков принцип действия? (для сложных продуктов и услуг)

Анализ по хайлайтс (вечные Сторис). Обязательно!

Оценка IG TV (прямые эфиры ПЭ и их оформление. Как написаны посты по окончании ПЭ в ленте или «спрятаны»?)

Анализ Гайдов (путеводителей). Если нет, ставим «-»

Студенты на 2 (3 и более) высшем ПИШЕМ Инстаграм конкурентов, **схожие по целевой аудитории** в отчет (например дизайнер интерьера рассматривает (блог декоратора и/или инстамаму - SEO владельца компании с тематике продаж строительных / отделочных материалов).

Элементы креативных идей:

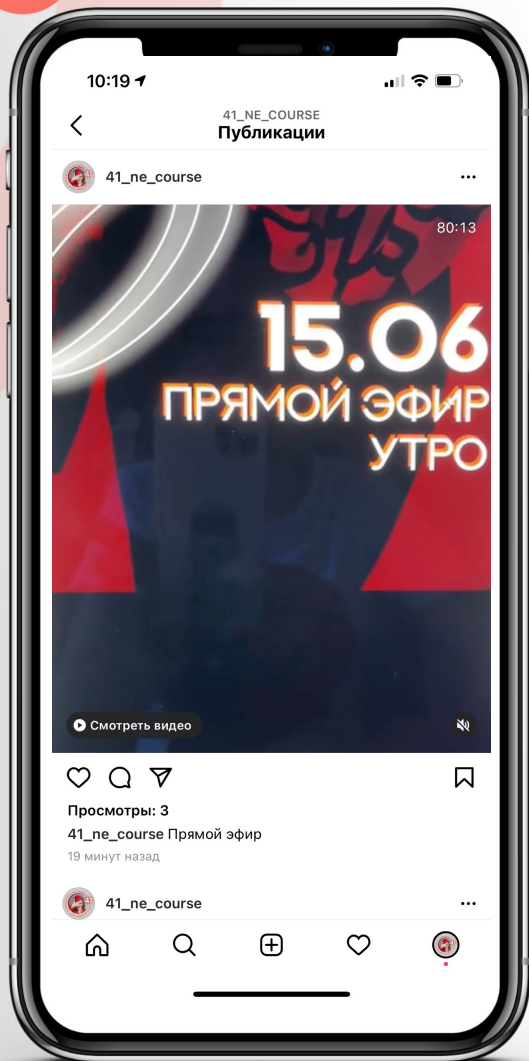
Что внедрено у конкурента и нет у вас, на какие нестандартные идеи вы обратили внимание и хотели бы использовать в своем блоге?

Какие идеи вам НЕ ПОДХОДЯТ?

Каков общий посыл блога (*чтоб впечатлить подписчиков; только предложить свои услуги (продукцию); может быть блог в стиле «провокация», блог для объединения людей вокруг одной идеи; для удержания остаться как можно дольше; что-то еще?*)

2. Остальные задания я рассказала в прямых эфирах





Все другие задания рассказала в прямых эфирах от 11.06 ВЕЧЕР и 15.06 УТРО.

Если вы пропустили, придите, послушайте

