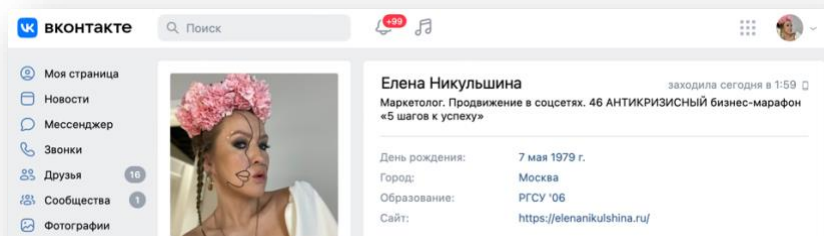




21.03.2022 «ПОСТ- ИНСТРУКЦИЯ» организатора [@nikulshina.elena](https://www.vk.com/nikulshina.elena) (Никульшина Елена)



1 день «МЫ РАБОТАЕМ В ШТАТНОМ РЕЖИМЕ»

Заголовок этой инструкции - это и есть ваша обложка **1** поста на сегодня. Фраза точно рассчитана на целевую аудиторию: тех, кто потенциально ищет вас как профессионала, потенциально интересуется нюансами выбора.

В рамках пакета «Привилегия +» будет представлен вариант именно с этой фразой. Самостоятельно Вы можете создать фотографию, используя известные Вам мобильные приложения.

Если Вы сегодня участник марафона «5 шагов к успеху», то сразу можно сказать многое о вашем бизнесе.

В первую очередь то, что Вы не стали пассивно ждать, когда ситуация наладится сама по себе, а активно пытаетесь её исправить. Да сейчас происходят события, на которые мы не можем повлиять в глобальном смысле. Но мы можем сделать все от нас зависящее.

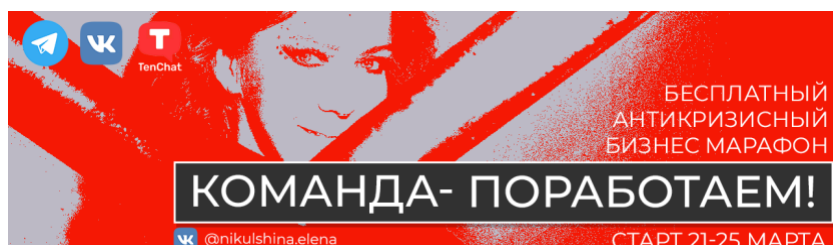
Во-вторых, сразу приходит в голову, что Вы понимаете и принимаете реальность. Вам нужны клиенты, которые сегодня однозначно сосредоточены на небольшом количестве доступных площадок. Вконтакте - одна из таких, плюс, в свете информации последних дней, возможно, некоторые остальные сервисы могут включиться в неё. Таким образом развитие бизнес-блога в Вконтакте сейчас стратегически важный момент и условие выживания бизнеса в РФ. Причём любого: от самозанятых до огромных корпораций.

Поэтому пост первого дня - это пост-обращение к аудитории с информацией о том, **как Вы теперь работаете**, чего ждать в рамках вашей стратегии и какие изменения происходят.

Почему это важно?

Если ваш блог активно функционировал в Инстаграм, а теперь Вы перешли в ВК, то скорее всего лояльное сообщество своих подписчиков и клиентов вам приходится формировать заново. Помимо того, что Вы сами привлекаете новых людей, многие из уже бывших ваших подписчиков сами ищут вас.

Помогите им.





Вторая задача, с которой поможет вам справиться этот пост - сообщить о том, что происходит с Вами и Вашим делом на данный момент. Кто-то сегодня вынужден приобретать материалы для производства по более высоким расценкам - это следует

объяснить, чтобы клиенты не подумали

- А. Что Вы используете ситуацию для наживы;
- В. Что Вы ничего не делаете для покупателей, а просто плывёте по течению;
- С. Что Вы подняли цену необоснованно.

Некоторые представители вынуждены перейти на другие материалы, искать новых поставщиков или подрядчиков. Всё эти моменты отпугивают и без того находящегося в панике покупателя.

- А не упадёт ли качество?
- А не станет ли чуть позже цена ниже?
- А стоит ли теперь работать с вами?
- Остались ли Вы надёжным исполнителем?
- Не увеличился ли срок исполнения заказа?
- А есть ли риски не получить заказ вообще?

Но что делать тем, кто продаёт не товарный продукт, а услуги? Что писать им в этом посте?

В первую очередь, стоит написать о возможности оплаты онлайн и дать гарантии выполнения услуг. Потому что сегодня день за днем новые санкции блокируют функции, позволяющие работать свободно и легко на онлайн рынке. Расскажите об этом подробнее.

Самое важное, что Вы должны донести в посте «Мы работаем в штатном режиме» ↓

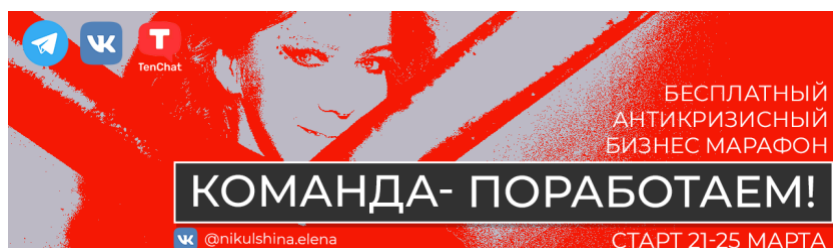
Поясню прямо по пунктам, чтобы Вы во время написания поста не пропустили ничего:

- что изменилось в ценообразовании, почему это повлияет/не повлияет на качество
- что изменилось в логистике, как это повлияет/не повлияет на цены
- что изменилось в режиме работы
- что изменилось в доступности Вас/Вашего бизнеса на разных площадках, где Вас искать
- что изменилось в оплате, как происходят расчёты с клиентами из других стран
- изменился ли состав коллектива: доступны ли все прежние компетенции
- чего ждать в ближайшее время: повышение цен, увеличение сроков исполнения заказа, сокращение объёмов изготовления и т.д.

Внимание! Важные моменты в публикации!

Так как сегодня Вы все находитесь в самой начальной точке отсчёта в ваших блогах во ВКонтакте, то расширение аудитории - это то самое желанное действие, которое поможет спасти наши бизнесы сегодня.

Поэтому обязательно заканчиваем пост предложением какого-либо бонуса за отметку друга в комментарии. Это очень значимый момент. Если мы с вами в рамках марафона не соберем аудиторию, то это будет гораздо сложнее сделать вне проекта.





Тысячи людей перед Вами - не жалеете средств на приз, чтобы простимулировать подписку и обмен контактами. Также, если Вы хотите, чтобы аудитория, которую лично я, Елена Никульшина, объединила в этом проекте, создавала вам актив и на

других площадках, кроме ВК, то

1. можно просить переходить по ссылке в посте и в другие свои профили (на других площадках, ссылки можно вставлять прямо в текст), но просто так этого участники делать не будут. Дарите призы и делайте розыгрыши.

Закончите пост фразой, в самом конце поста

Участвую в марафоне #5шаговкучспеху от [@nikulshina.elena](https://www.instagram.com/nikulshina.elena)

Это командный хэштег и кодовая фраза, которая позволит другим участникам марафона Вас идентифицировать (узнать)

1 день «Инструкция для личных блогов», которые ничего не продают по заданию «Мы работаем в штатном режиме»

Если вам нечего рассказать про изменения в работе, то расскажите про изменения в жизни. Ведь происходящие сегодня события повлияли не только на предпринимателей, но и на простых граждан. Например,

✓Может быть, изменился ваш круг взаимодействия: раньше это были одни люди, теперь другие.

На данный фактор могли повлиять не только экономические события, но и блокировка социальных сетей, а может и просто возникшие непреодолимые разногласия.

✓Поменялись приоритеты в жизни: Вы стали больше думать о будущем своих детей, о воспитании моральных ценностей, а может наоборот- решили, что жизнь мимолетна и стоит больше себе позволять 😊.

✓Вы начали иначе относиться к финансам: изменился график их поступления, а может и сумма.

Допускаю, что вы пересмотрели активы и решили финансировать в себя и в детей, а не в постоянно меняющиеся курсы валют.

✓Возможно, у вас изменился распорядок дня: на это могла повлиять блокировка Инстаграм, а также обилие информации по ТВ. Знаю, многие сократили время просмотра инфоресурсов.

☐ Главное, все это подытожить выводами о том, что полезного теперь могут найти для себя ваши друзья в вашем ВК-профиле. Возможно, Вы станете делиться опытом своей новой эффективности, а может просто мыслями. Ведь в настоящее время каждому нужен друг, пусть даже и виртуальный.

Пост закончите фразой: Участвую в марафоне #5шаговкучспеху от [@nikulshina.elena](https://www.instagram.com/nikulshina.elena)

А в самом конце предложить обмен аудиторией за розыгрыш или взаимную активность.

Концовка может звучать так:

Приглашаю вас обменяться контактами по интересам. Если вам понравился мой ход мыслей и профиль, то позовите друзей, будем вместе обсуждать события и делиться лайфхаками.

Пишите так:

Нашла/нашёл интересный аккаунт, зову познакомиться @ (отметка друга)

А среди оставивших комментарии по форме разыграю приз (пишите какой и стоимость). Розыгрыш при наличии 20+ отметок. 1 блог – 1 комментарий. Вы мой подписчик. Результаты через 2 суток.

