

Як робити контент цікавим

Створіть те, що люблять 100 людей, а не те, що буде «начебто подобатися» мільйону людей.

(Браян Ческі).



Дишлевич Наталя Миколаївна **SMM - спеціалістка**

4.5 роки досвіду ведення бізнес-акаунтів.

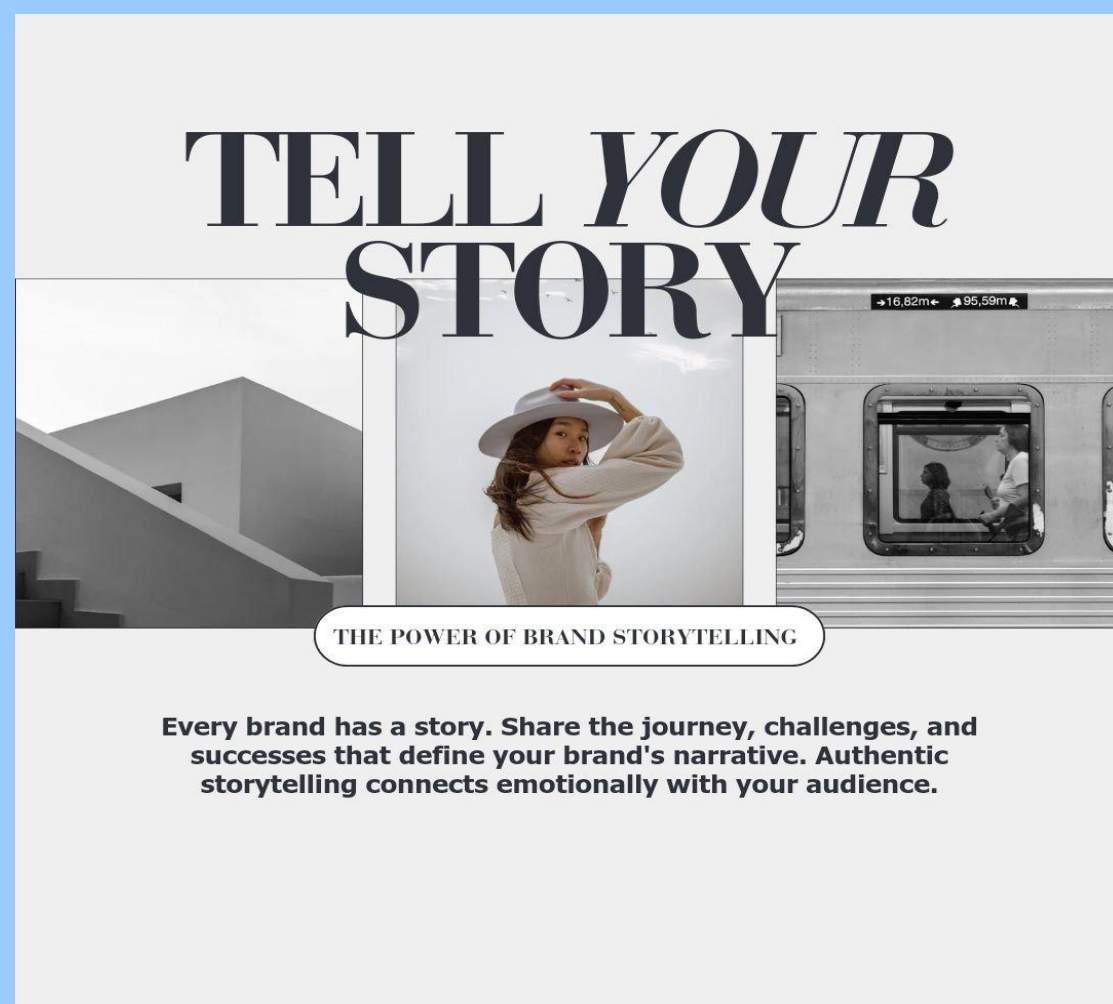
Свої послуги надавала більш ніж в 15+ нішах :

медичні центри, лікарі, психологія, дитячі розвивальні центри,
салон краси, естетичної медицини, готель та база відпочинку, хендмейду

Працюю як наставник для сторінок малого бізнесу, початківців та клієнтів,
які бажають самостійно, але системно, працювати над своїми профілями.

Безоплатно допомагаю розвиватися сторінкам благодійних організацій
стосовно просування в соціальних мережах.

Проводжу консультації щодо розвитку профілю, а також підготовки до
реклами.



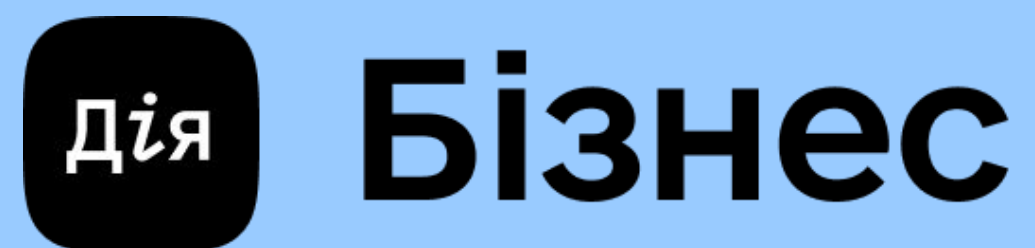
Чотири важливі історії,що має розповісти кожен бізнес

Виберіть історію про цінність, щоб збільшити ефективність продажів та маркетингу

Виберіть історію засновника, щоб посилити впевненість і вирізнитися між інших

Вибіріть історію мети, щоб налагодити стосунки в команді та згуртувати її.

Виберіть історію клієнта, щоб покращити продажі ,маркетинг і свою репутаці.



Діліться особистим в сторіс

Викладайте у сторіс те, про що ви не розповідаєте у дописах.

Нехай там буде ЕКСКЛЮЗИВ.

Розповідайте там про стосунки, проблеми, секретні плани.
Нехай це буде ваш маленький особистий щоденник.

Продумайте сценарій

Уявіть, що ви знімаєте фільм.

Спочатку ви повинні показати кадр, який відкриває історію, потім перейти до середини оповідання і додати деталі, щоб Stories виглядала більш особистими.

Одна з найчастіших помилок, яку допускають користувачі, полягає в тому, що вони публікують довгу низку посередніх фотографій без будь-якої глибини або деталей.



Бізнес

***Текст повинен бути
коротким і у
правильному місці***

***Текст повинен бути максимально
коротким.***

***Підписників потрібно швидко
зацікавити — у вас є всього кілька
секунд для цього.***

Використовуйте короткі речення.

***Не потрібно писати довгі абзаци
тексту.***

***Краще нехай ваш текст починається на
одному слайді й триває на іншому.***

Історія про цінність
нічого не варта без
персонажа, якому
можна співчувати



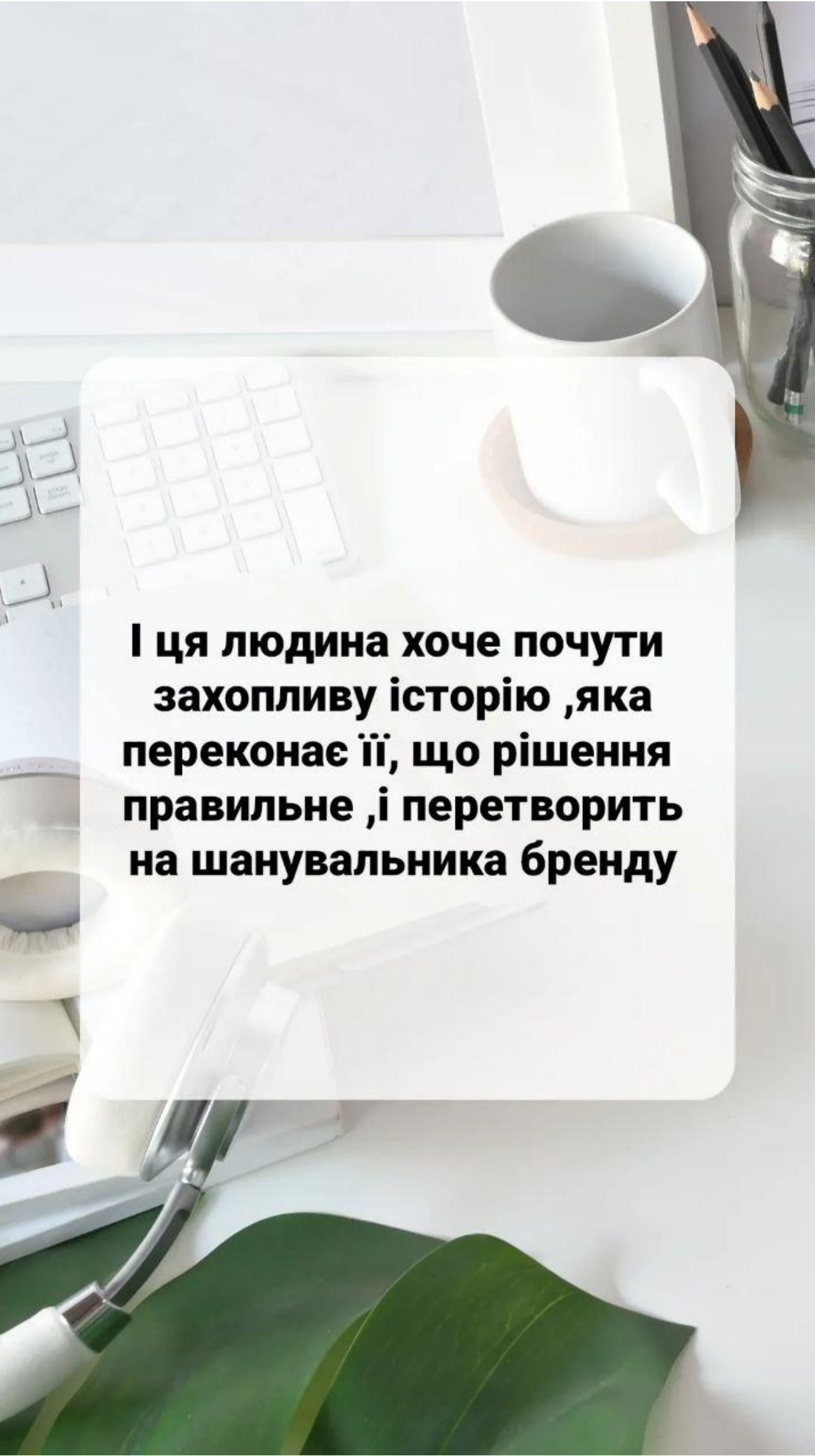
Не обов'язково бачити
продукт чи все про нього
розуміти



Треба тільки
зауважити, як продукт
змінив життя
упізнаваного персонажа
і, відповідно, може
змінити наше

Discipline
Дисципліна
+
Focus
Фокусування
+
Action
Дія
=
Success
Успіх.

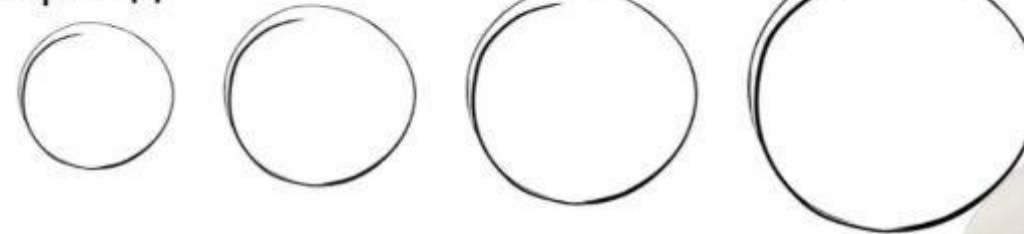




**І ця людина хоче почути
захопливу історію ,яка
переконає її, що рішення
правильне ,і перетворить
на шанувальника бренду**

Ефект повторення

Що це за
бренд?



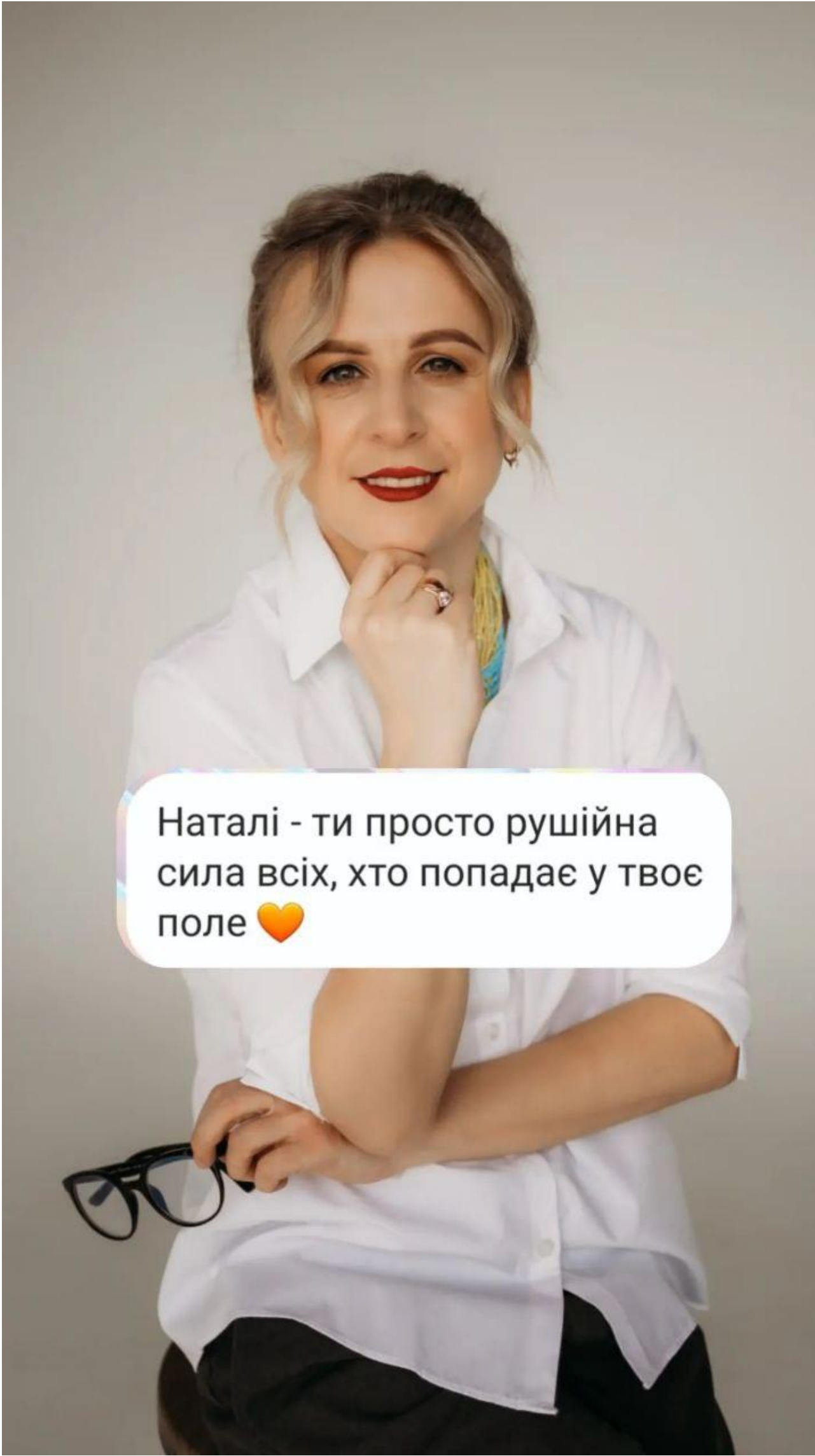
Куплю все,
що в них є

Кількість точок дотику з брендом та повторення інформації прямо впливає на наше сприйняття

(Повторюй щось занадто довго і це стане правдою)



**Щоб люди про вас
дізналися , треба , щоб вас
стало всюди
Часто і БАГАТО**



Наталі - ти просто рушійна
сила всіх, хто попадає у твоє
поле 🧡

Canva – універсальний сервіс, у якому ви можете знайти багато шаблонів, шрифтів, а також готових надихаючих дизайнів;

LOOMY - (український застосунок з купою шрифтів, стікерів та шаблонів, які можна використати в оформленні ваших сторіз;

7 Elements – ще один хороший застосунок, яких хоч і є платним, та дозволяє покращити свої сторіз, додавши стікери, графічні елементи, календарі та інші цікаві шаблони;

Pexels – сайт, де ви можете знайти безкоштовні фони та стокові відео для сторіз, різна тематика, можливість обрати розмір та швидко зберегти виділяють його від конкурентів;

PicsArt – застосунок схожий на кишеньковий фотошоп. Тут теж можна знайти багато функцій, стікерів, шаблонів, які виведуть ваші сторіз на новий рівень.

**Контент
повинен бути
простим і
зрозумілим
для цільової
аудиторії, і
тоді він
знайде відгук
у споживачів**

За типом контенту

Усі

Читачі

Не читачі

L

827

Розповіді



105

Залучення – це всі дії, які люди виконують по відношенню до Ваших сторінок: репости, коментарі, перегляди, відповіді на запитання/опитування/вікторини, переходи за посиланням, торкання до позначок.

Що за екраном стоїть
людина

Людина з проблемою

Людина, яка для
розв'язання проблеми
шукає вас

Показуйте своє життя.

Кожна людина має
унікальне життя.

Якщо ви знаєте, як
правильно запакувати
лайфстайл у формат історій
– ви генеруєте нескінченний
унікальний серіал.

Знайомте аудиторію із собою.

Найкраще про
вас і ваш
продукт/послугу
розкажуть

Історії

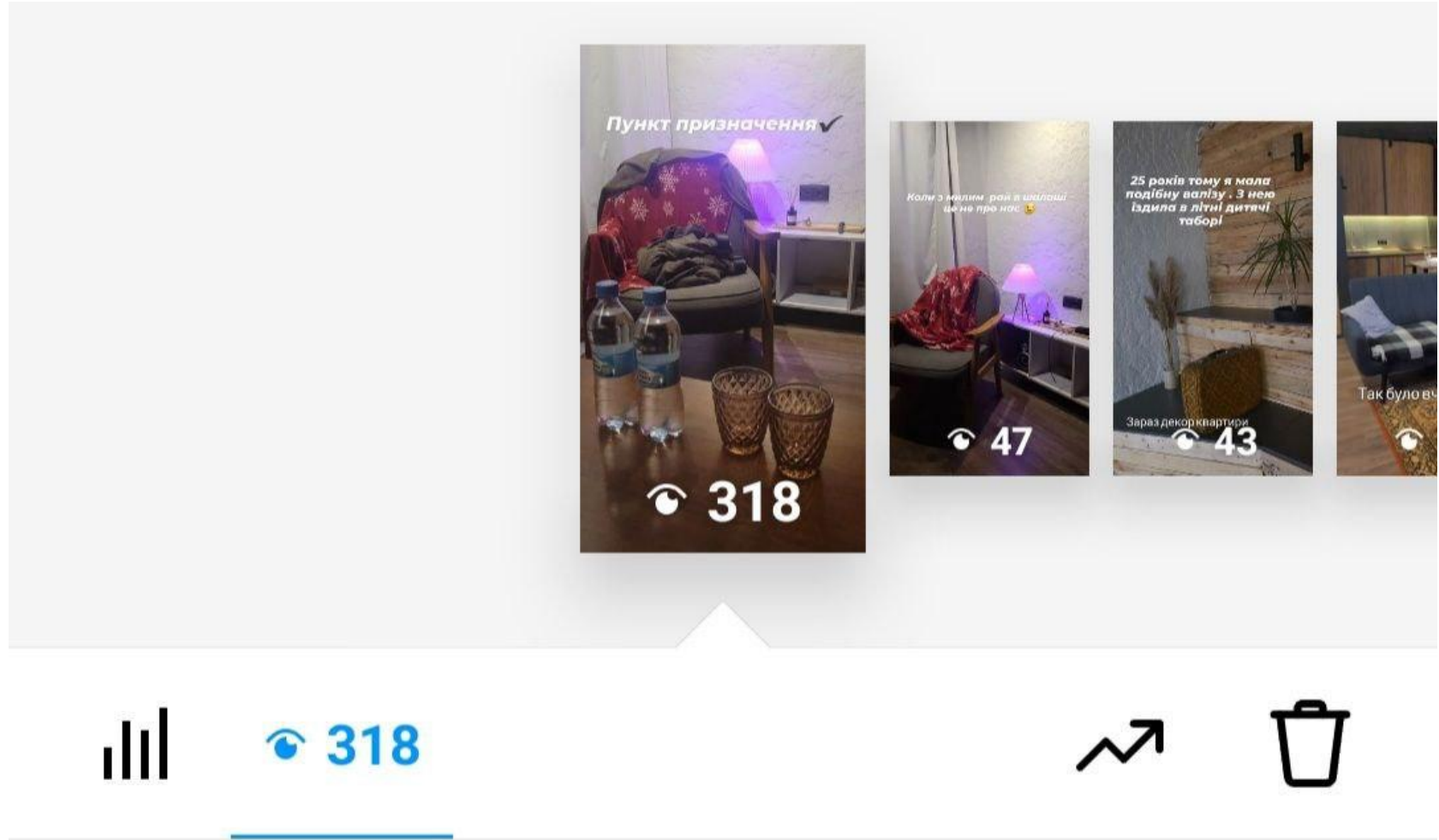
Наприклад, раніше ви могли бачити у
сторіс блогерів готові гарні страви.

Зараз – процес їхнього готування.

Раніше бізнес-сторінки публікували
готові товари, **зараз – процес
упакування, відправлення тощо.**

Підприємства, що надають послуги,
показували результат послуги. **Нині – її
надання.**

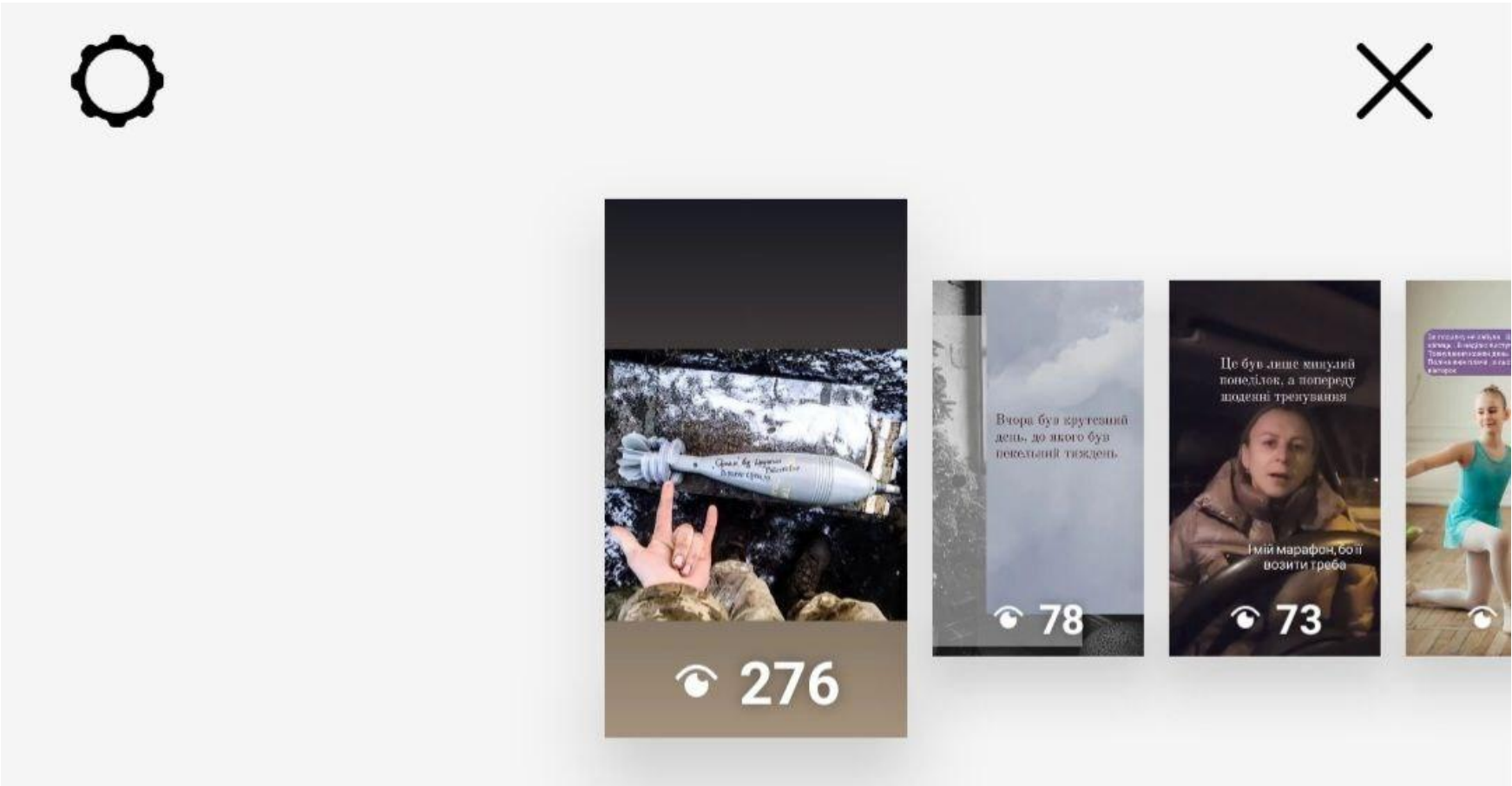




5/8

 **А ЗАРАЗ ПРО НОРМИ:**

- ✓ **до 1000 підписників - 10-25%**
- ✓ **1000-5000 підписників – 5-20%**
- ✓ **5000-15 тис підписників - 5-15%**
- ✓ **15-100 тис підписників - 3 -10%**
- ✓ **100 тис - 500 тис підписників - 3-10%**

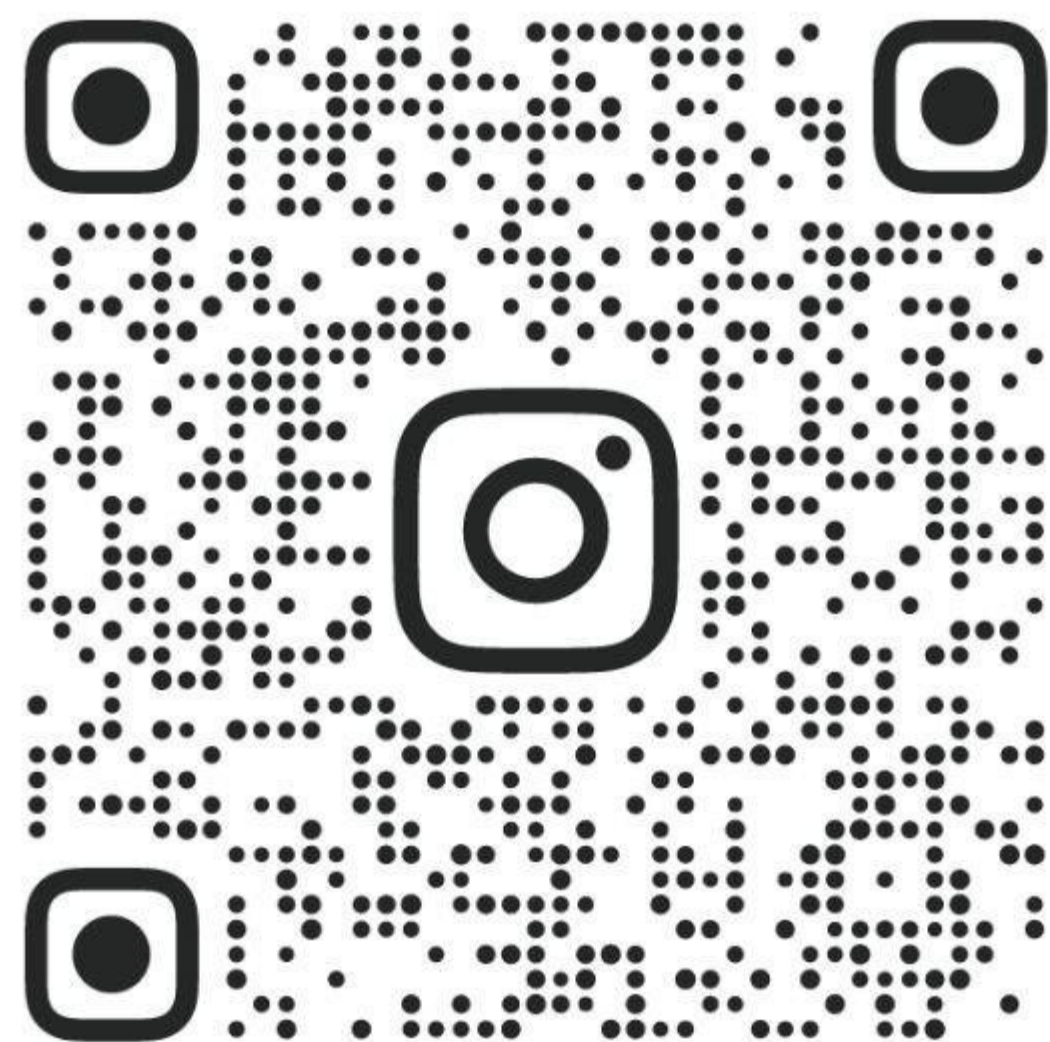


Розказати свою історію найбільше заважає не прокрастинація, небажання відкритися чи страх камери, а впевненість, що історії у вас взагалі немає



Правила оформлення сторіс в інстаграм:

- ✓ Не переборщайте із різноманітністю. Виберіть 2 основних кольори, які поєднуються, та 1-2 шрифти.
- ✓ Текст розташовуйте зверху вниз і вирівнюйте однаково (по центру або за лівим краєм).
- ✓ Підписуйте розмовні сторіс.
- ✓ Не виходьте за рамки. В сторіс є «сліпа зона» внизу.
- ✓ Розміщуйте наліпки/стікери/голосування у правій нижній частині сторіс для зручного клацання.



@NATALI_DYSHLEVICH

Дякую за увагу



Бізнес

Залиште відгук про захід

тут



або тут

[Посилання на
форму зворотнього зв'язку](#)