



**ПРОДВИЖЕНИЕ ДЛЯ ТВОРЧЕСКИХ
В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ
С НУЛЯ ДО ПЕРВЫХ ПРОДАЖ
МАРИНА СОЛОДОВА**

16+

Марина Сергеевна Солодова
Продвижение для творческих
в социальных сетях с
нуля до первых продаж

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=64975041
SelfPub; 2022*

Аннотация

Эта книга – руководство, как заставить социальные сети работать на вас. Вы получите знания, сможете избежать ошибок, которые могут затормозить монетизацию вашего творчества на годы. Множество наглядных пошаговых инструкций, как самостоятельно настроить рассылку, реклама и так далее. Составите план действий, определитесь, о чём писать. В конечном итоге будете получать деньги за своё творчество через социальные сети, а не просто прожигать там время.

Содержание

Вводный раздел	6
Рекомендации по работе с книгой	6
Как всё начиналось	8
Да пошло оно всё! Лучше буду сидеть в социальных сетях!	14
Топ моих ошибок в ведении, продвижении групп и творчества	22
Какой вы человек?	31
Понять себя	40
Для кого? Определяем целевую аудиторию	42
Нет, не для всех	42
А дальше-то что?	45
А теперь сделаем нашу аудиторию уже	46
Так для кого же?!	49
А зачем оно надо?	51
Какие потребности закрывает ваш товар или услуга?	53
Мы продаём эмоции	54
Конец ознакомительного фрагмента.	55

Марина Солодова

Продвижение для

творческих в социальных

сетях с нуля до

первых продаж

Здравствуй!

В этой книге я рассказала, как быстро пройти путь от создания аккаунта/сообщества в социальной сети до первой прибили. Пошагово расписан каждый этап.

Идея написать её у меня появилась ещё в конце 2019 года. Но тогда я была не готова к этому, и только сейчас у меня есть силы, и опыт, чтобы довести до ума эту работу. Сама я довольно давно занимаюсь социальными сетями. Причём чаще всего делала это, чтобы мои другие книги читали.

Путь был довольно долгий, с множеством ошибок. Однако я поняла как вести свои социальные сети не упахиваясь, зарабатывать на этом деньги. При этом не навязываться, не спамить, не делать кучу постов в сутки, не вести десять групп, не писать посты в духе объявлений с авито.

В книге как раз поделюсь своими наблюдениями, расскажу, как делать не надо.

Специально описала ошибки, на которые слила нервы,

деньги, энергию. Так что вы уже точно этого не повторите.

Научу, как зарабатывать своим творчеством, продавать товары или услуги, получать больше обратной связи, сделать так, чтобы ваши записи набирали больше охвата в социальных сетях.

Будет много практики и специальных настроек. Буквально по кнопкам, куда нажать.

Информация будет подаваться по частям. Постепенно у вас будут знания, как развиваться в социальных сетях. Вместе с ними появится и уверенность в себе.

Мне тоже сначала было непросто. Наслушалась горе-экспертов. Брела неведомо куда, как ёжик в тумане, но когда разобралась, стало проще.

Ввести свои социальные сети просто, главное во всем разобраться. В книге вас ждет множество реальных истории веселеньких и не очень, практических заданий, идей. Но самое главное у вас будет руководство, как продвигаться.

Вводный раздел

Рекомендации по работе с книгой

1. Не пытайтесь прочесть её за один день и сразу всё применить. Если вы человек, такого же склада, как и я – и вам нужно всё и сразу узнать, всё равно не делайте этого. Как только почувствуете, что устали, отдохните.

2. На некоторые задания нужно будет выделять один вечер, на другой полчаса. Дайте себе столько времени, сколько нужно.

3. Относитесь внимательно к заданиям и практической части с настройками. Не думаю, что хороший результат будет, если просто прочесть их.

4. Не нужно болезненного перфекционизма. Написали пост, проверили? Публикуйте и пишите дальше. Следующий будет лучше.

5. Пока не попробуете сами сделать, не научись. Можно сколько угодно прочесть теорию, но пока вы не обработаете фото, не напишите текст – навыком обладать не сможете.

6. Последнее просто прошу. В ходе работы над этой книгой вы будете писать посты, выражать свои и чувства. Так вот, пожалуйста, не допускайте на своей странице политиче-

ских дебатов, не устраивайте их в своих публикациях и не поддавайтесь на провокации других пользователей. Последнее особенно важно, так как вы не всегда можете наверняка знать, кто вам пишет и какие у этого человека цели.

Как всё начиналось

К 2013 году я уже очень много писала свою художку, появился законченный роман и желание продвигаться в сети.

Раз уж я поднимала проблемы современно общества, глупо было складывать в стол творчество. Это никому не помогло бы, а значит, надо было действовать.

Летом-осенью я работала в редакции местной газеты. Не помню, по какой причине, но меня что-то сильно разозлило. То ли в действиях моих коллег, то ли что-то пошло не так, возможно, что-то случилось, но уже не могу вспомнить что именно.

Всё, что сохранилось в памяти – в ужасном настроении рассылаю свои произведения по группам Вконтакте, где есть надпись «предложить новость» или открытая стена. В мозгах только одна мысль: «Дальше так жить нельзя!»

Рассылала, пока не выдохлась. Потом пошла по старинке на сайты, искать конкурсы, чтобы и туда пристроить туда свои рассказы. Кстати, с этим были сложности – у меня романы. Приходилось брать кусок романа и делать из него рассказ. Получалось так себе, но я очень старалась.

Затем занялась чем-то другим, забыла об этой рассылке. В декабре мне написал один человек – оказалось, я разместила что-то в его группе с открытой стеной. Он предложил мне стать админом этой группы и публиковать своё творчество.

А взамен, как оказалось (мы так не договаривались) он будет лезть в мои дела, мои посты, публиковать на стене всё, что ему хочется без спроса. Ведь он оказал мне великую услугу – отдал брошенную группу, где целых сто ботов.

Но кто ж знал, что будет дальше? Итак, конец декабря 2013 года. У меня брошенное сообщество, первый дописанный роман и желание что-то делать дальше. Смотрю на только вычищенную стену от спама стену и не знаю, что размещать.

В интернете инструкции нет. На журфаке этому не учили. С чего начинать не понятно.

Личный бренд, таргет, smm, теги, новостная лента, отложенные публикации, контент-план – всё это звучало, как страшные проклятья. И было понятно только одно – придётся во всем этом разбираться путём проб и ошибок.

Так начался очень долгий путь. Что только на нём не было, обучение по smm, разные варианты раскрутки.

Вы, наверное, догадались, что не просто так рассказала эту историю. Она о том, как я начала заниматься социальными сетями. Возможно, вы обратили внимание, что текст написан разговорным языком.

Такие мысли у меня в голове, так разговариваю. Кому-то понравится такая манера речи, кого-то оттолкнет.

Написала и про ужасное настроение, про группу, с которой не знала что делать, передала своё состояние полной рас-

терянности.

Вместо этого могла бы написать бодренький текст, о том я какая молодец и как всё хорошо.

Но он стал бы одним из миллионов, так называемых историй успеха, они очень похожи друг на друга, потому не факт, что интересны.

Вместо этого написала, как есть. Таким образом, проявилась моя индивидуальность. Да, у меня редко бывает всё гладко, но читатель понял, что тоже я человек.

В социальных сетях лучше всего писать так, как вы говорите, и как думаете.

Даже, если это не совсем позитивно и красиво. Это считают люди, которые похожи на вас, потянутся к вам, потому что думают и чувствуют, как вы.

Людей с другими ценностями оттолкнет, и хорошо. Есть категория людей, которой не понравятся ваши посты, товар или услуга, а, возможно, и вы сами. И лучше, пусть они быстрее отсеются.

У меня самой был период, когда писала позитивные посты. Мне хотелось всем нравиться. Отклик на них был так себе. Я не была собой, просто ещё один серенький автор, который что-то там пишет и выкладывает свои картинки.

Но вот в посты начали прорываться мои слова, которые годами стояли поперек глотки, люди на это отреагировали. Кому-то не понравилось, кто-то сказал, что во многом согласен и тоже так думает. Вторых было больше.

Со временем меня до меня начало доходить, что не стоит прятаться за фальшивым позитивом, а быть собой. Мне кажется, чем раньше это понять, тем лучше.

Задание

1. Вспомните, как выбрали свое любимое дело (то, которое собираетесь продвигать в социальных сетях).

Не важно, что вы делаете, вяжете игрушки, пишете книги, рисуете на заказ или может быть вы фотограф. Просто вспомните начало. Погрузитесь в то состояние.

Если пока не можете определиться, возьмите сферу, которая нравится и напишите почему.

2. Напишите об этом.

Пишите, как есть. Если вы, когда-то очень давно, захотели делать фото, и засветили всю плёнку. Очень расстроились, потому что результат был так себе, но процесс понравился, как было, так и пишите.

Если не выбрали, что будете продвигать в социальных сетях

3. Используйте ту манеру речи, которая звучит у вас голове. Позвольте себе быть собой.

4. Оставьте текст в покое на некоторое время.

5. Вернись, перечитай. Поправьте ошибки, если требуется. Дополните некоторые мысли и впечатления, если хотите.

6. Выложите пост у себя на стене. Это пока публикации

для вашей личной страницы, но если по каким-то причинам, вам проще и спокойнее выкладывать ваши тексты в группе, тогда пусть будет группа.

7. Добавьте изображение, можно ваше фото, можно что-то другое по теме поста.

8. Если хотите обратной связи напишите в конце вопрос, чтобы люди могли на него ответить в комментариях или прикрепите опрос.

9. Готово? Поздравляю, начало положено.

Не надо болезненного перфекционизма. Не надо неделю править и вычитывать этот пост. Выложите его, оставьте в покое, пишите следующий.

Каждый написанный пост – вклад в ваше мастерство. Пишите и выкладывайте. Даже если что-то будет не совсем удачно, мир не рухнет от вашего поста. Все ваши подписчики не отпишутся с воплями ужаса.

Не верите? Выложите пост.

Бонус

Список тем, которые могут интересно раскрыть вас вашу личность для ваших читателей.

1. Начало, какие были трудности?
2. Первое успешно законченное произведение.
3. Что для вас стало первой победой, которая прямо запомнилась?
4. Первое разочарование – неважно чем: собой, своим талантом, реакцией людей на творчество. Это уже давно про-

шло и можно писать на эту тему.

5. Какие были ошибки?

6. Что вас вдохновляет? Из этого можно сделать множество тем – ведь вас могут вдохновлять люди, города, время года, коты, цветы. Да что угодно. И хоть о каждом пиши свой пост.

7. Победа, которая вас вдохновила.

8. Кто помогал обучаться? Если на своих ошибках учились, так и пишите.

9. Покажите процесс работы. Может это будет видео с рисунком, может быть, поделитесь, как пишите романы, как создаете свои миры и работаете с персонажами?

10. Чем вы еще увлекаетесь? Музыка слушаете, котиков из старых джинс шьете, танцуете, рыбу ловите, фото снимаете? Вот составьте список и периодически пишите на эти темы. Это тоже интересно.

Можно и так делать:

Пишу свои книги вот под такую музыку – и поехали перечислять. Мне это дает вот это и то.

Или мне самые лучшие идею приходят во время прогулки по осеннему парку.

Лучшие снимки я делаю на рыбалке...

Да пошло оно всё! Лучше буду сидеть в социальных сетях!

Эта мысль впервые возникла у меня осенью в 2019 году. Когда я работала в другом городе, довольно далеко от дома.

Мой офис радовал каждый день. Одна истерит; другой рвёт на груди рубашку, пытаюсь что-то доказать; третий агитирует доносить друг на друга руководителю офиса. Эмоции в среднем такие – нездоровый энтузиазм, агрессия, подавленность.

Кто-то регулярно устраивает несанкционированные митинги за то, что без долбанного офиса мы никто и ничто.

Посиделки превращались в тихий кошмар, а если выпили продвинутые менеджеры так, вообще, туши свет, кидай гранату. То о коллеге, которой нет, и расскажут с кем, она спала (если бы знали в каких позах, то и это рассказали бы). То один пить не умеет, а вместо того, чтобы отправить его домой на такси, народ ржёт. Да ещё на меня шикают, когда я пытаюсь помешать грохнуться со стула.

Короче, прекрасная атмосфера, которая как раз помогает людям стать успешными. Может, я чего-то не понимаю или не права в этом вопросе, но зачем мне карьера, если придется всю жизнь общаться с людьми, у которых такие ценности?

Однажды меня окончательно достало всё, и тут повернулся марафон по Instagram (нынче эта организация запрещена

в России и признана экстремисткой). Важно отметить, что я готова была уже в тот момент собрать вещи и уехать домой. В адов гадюшник последние дни ходила для галочки.

И что случилось на этом марафоне?

Да, информацию подали не совсем верно, как я уже потом уже поняла. Да, там рассказывали, что нужно заниматься масслайкингом и массфолловингом (то есть спамить).

Но удивительное дело, как это новая информация и отношение людей на вебинаре подняли меня.

Людам было важно моё мнение, да и просто хорошее отношение технической поддержки вырвало меня из не прекращающегося кошмара.

За каких-то три дня (в четвёртом я уже не смогла принять участие, потому что пришлось уезжать срочно) мне подняли самооценку, доказали, что я могу зарабатывать деньги творчеством.

Последнюю ночь я провела на вокзале в зале ожидания с кучей сумок, ноутбуком и множеством идей, что буду делать дальше.

Одно было понятно, возвращаться в гадюшник, не имеет никакого смысла.

Уже позже я разобралась во многих тонкостях, сделала множество ошибок.

Из своего первого бесплатного обучения по социальным сетям вынесла только одно – идиотские офисы не единственный способ зарабатывать деньги, да еще, пожалуй, смелость,

которая дала мне силы действовать дальше.

А это что такое было?

Начнём с заголовка. Я специально написала так. Какие первые мысли могут возникнуть у читателя?

1. Что за корова? Неужели она просто собирается сидеть на шее у мужа или родителей?

2. И меня тоже всё достало, и мне пока просто отдохнуть.

А пост-то был один из тех, когда я аккуратно выводила тему smm на свою личную страницу. И из-за заголовка его-то точно захочется прочесть. Хотя бы, чтобы написать: «Да и кто тебя кормить будет?..» То есть уже сам заголовок вызывает эмоции. Но в посте речь о том, что мне хотелось обучаться и сменить сферу деятельности.

В заголовке я устроила небольшую провокацию, чтобы читатель обратил внимание на этот пост в новостной ленте. Так тоже можно делать.

Но что означала для меня ситуация? Переломный момент. Понятно было, что дальше так нельзя, надо двигаться вперёд.

Задание

1. Составьте список важных для вас моментов, сюда же можно и список поступков, которые стали поворотными.

Это могут победы или просто положительные моменты,

принятые решения.

– прилетел комментарий от читателя, и вы подумали, что ради одного такого отзыва стоит продолжать писать.

– близкий человек улыбается, когда вы подарили ему игрушку, сделанную вами.

– восторг в глазах человека, которому вы показали, как он получился на вашей фотографии.

– кто-то из близких сказал: лучше пиши, чем заниматься бессмысленной работой. И тут у вас на глазах навернулись слёзы.

Могут быть и отрицательные. Речь не о нытье, а о ситуациях, которые заставили действовать.

Приведу пример: уроды одной моей удаленки не заплатили денег. Больше искать подобные удаленки не было никакого желания. Заниматься нудятиной, да ещё и бесплатно! Скажем дружно – нам оно не нужно!

Ещё варианты:

– коллеги в офисе стали бесить настолько, что вы решили зарабатывать текстами,

– вы сидели на нудной лекции в учебном заведении, мозг не выдержал и спросил: «Как ты этими знаниями будешь зарабатывать деньги?»

– не могли устроиться на работу, потому что на многих объявлениях долбаный сетевой. Решили творить и получать за это деньги, но чудищам сетевого маркетинга не сдаваться.

– да что угодно это может быть, пишите уже свой список!

Этому можно спокойно посветить пару вечеров или больше, если считаете нужным.

Что в итоге получилось? Список тем для ваших постов.

Они раскрывают вас, как личность? А ваше творчество открывают с новых граней? Вот и отлично. Не обязательно писать о них каждый день. Одного раза в месяц вполне хватит, можно чаще, можно реже.

Бонус

В прошлом бонусе я дала инструмент, который поможет распланировать выход постов и больше о них не беспокоиться. В этом расскажу про усталость. Откуда она берется, что с ней делать. Возможно, для многих это будет актуально.

Начну издалека. Лично моя проблема была в том, что я всё своё время тратила на то, чтобы заниматься социальными сетями или своими романами.

– писать, пока пишется,

– потом быстренько бежать заниматься социальными сетями: засунуть посты в отложку, подобрать изображения, ответить на комментарии, найти материал, а когда был обмен репостами, то ещё и они помещались в отложенные записи, а потом иногда были диалоги с другими админами и поиск репостов.

– еще осталось время? Ура! Скорее рисовать! Мне же нужны иллюстрации? А потом я ещё обещала нарисовать что-то собрату по разуму – другому писателю. Иногда я де-

лала это просто что-то поднять самооценку человеку.

– фото. Надо нормальных авторских фото. Днём хватаю мыльницу и несусь, искать годные кадры. Иногда тащу с собой какую-нибудь поделку. А потом фото надо обрабатывать.

Часа в два-три ночи ложусь спать с чувством выполненного долга. А ещё работа или учёба.

Логичный вопрос, нормальный человек сможет так долго продержаться? (Где нормальный человек? Что ему передать, если вдруг встречу?)

То есть уже понятно, что шло бешеное выгорание. Я наблюдала за многими творческими, читала публикации в социальных сетях, пришла к выводу, что это не только моя проблема. Сначала тратим весь энтузиазм, а потом ничего не хотим делать. Почему так? Мы люди и не можем делать постоянно огромный объём работы.

Поэтому распишу план выхода из этой ситуации, который приведёт к тому, что у вас будет больше энергии.

Первое, что нужно сделать, это в удобное для вас время и подумать: всё из того, что вы делаете эффективно? Проще говоря, не делаете ли лишних бесполезных действий? Что из того, что делаете, не приносит результата? Отчего можно отказаться или делегировать? После общения с какими людьми вы чувствуете себя, как выжатый лимон?

И начинаем составлять списки. Пример, моих списков. Тут за разные периоды.

Лишние действия/ то, что не приносит результата:

1. Диалоги с админами, которые превращаются в: «У нас ничего не получится и у тебя тоже».

2 Поиск групп для обмена репостами – отнимает времени толку ноль.

3 Советоваться по ведению групп с людьми, которые в этом ничего не понимают.

4 Поддержка других творческих. Это нормально, но когда целый вечер (и не один) слушаешь, как всё плохо и нет прогресса, уже перебор.

5 Ведение нескольких сообществ – от них нет особо толку. Не так уж много там читают мои посты, чтобы ради них вести эти группы.

И так далее.

Просто остановитесь, хотя на один вечер и подумайте, что вам мешает или уж точно не помогает.

Всё от чего можно отказаться – откажитесь. Если нужно что-то делегировать – сделайте это. Если решите, что пора с кем прекратить отношения, это тоже стоит сделать.

А потом можно устроить генеральную уборку.

– Покиньте чаты, которые вам больше не интересны, но уведомления приходят и отвлекают.

– Отпишись от рассылок, которые не читаете.

– Выйдите из групп, в которые вступили из вежливости или из тех, что больше не хотите читать.

– Почистите новостную ленту от источников, которые вам

неприятны, не интересны.

– Снесите репосты или посты из группы и личной страницы, которые уже не актуальны или сделаны просто так.

– Можно внимательно просмотреть список друзей. Ведь среди них могут быть, и удаленные пользователи, и те с кем больше не хочется общаться. Думаю, что вы уже знаете, кого стоит удалить из друзей.

– У вас наверняка есть телефон и компьютер. Посмотрите, что у вас там и лишнее удалите. К примеру, у меня была папка с аудиокнигами – 100 ГБ. А я их давно не слушала.

– А музыка и видео точно все нужны?

– Еще можно почистить контакты на телефоне.

– Дальше можно избавиться от книг, которые не приносят ни пользы, ни радости.

– Избавиться от бесполезных или сломанных вещей. Починить то, что хотите оставить. Остальное вынести.

– Старые конспекты с лекций, засохшие краски, которые водой не разбавляют – точно нужны?

Возможно, такая уборка займет ни один день. Просто распланируйте, что когда будете делать.

Когда уборка закончена, и дела остались только нужные, будем составлять график отдыха. Но уже в следующем бонусе.

Топ моих ошибок в ведении, продвижении групп и творчества

Просто прочтите и не повторяйте этих ошибок.

1. Первая и самая печальная ошибка, которую я сделала, это общение с админами, не верящими в свой успех.

Просто пообщаешься, и напитываешь с запахом тления: "У нас ничего не получается, а, значит, и у тебя ничего не получится. И всё равно, что мы делаем разные действия. Никто не будет читать твои книги, потому что ты не пишешь эротику".

2. Всё-таки некоторые советы этих админов проникли в мои поканифоленные чужими неудачами мозги.

Я делала больше постов с чужими статьями, с чужим арт-ом, цитатами. В итоге не было непонятно, для чего ведутся группы. Зато было много лишней бесполезной работы. Все правильно, ведь меня саму никто не будет читать.

3. Я обучалась у других администраторов, которые казались более или менее успешными, а не у профессионалов.

4. Верила, что смогу самостоятельно научиться рисовать классный цифровой арт для своих постов. Много времени на это тратила, и расстраивалась. Оказалось, что мне и курсы-то тяжело пройти. Однако с ними я справилась и двигаюсь дальше.

5. Потом ещё очень существенной ошибкой был межав-

торский литературный проект (2013 год, если не ошибаюсь). Я не напишу его названия – нельзя упоминать это название (как Сам-знаешь-кто в Гарри Поттере) или непременно случиться беда. Шутка, конечно, однако в ней только доля шутки.

Сначала всё было хорошо, хотя были и тревожные звоночки. К примеру "опытный редактор" при вычитке делал начписовские косяки, за которые отрывали руки на журфаке. А у нас на факультете были лекции от действительно очень крутого редактора.

Но Марина пришла ради людей и поддержки. А то, что людей приходит всё больше странных и истеричных, это неважно. Нормальные же есть.

Поэтому я сама не заметила, как проект начал жрать моё время, нервы, мозги, талант. Общий чат превращается в помойку из нытья, истерик, скандалов, соплей. Надо было бежать, но я пропустила нужный момент. Потом всё равно сбегала, возможно, слишком поздно.

6. Про споры со странными людьми вообще молчу. И сейчас-то не всегда соображаю вовремя нажать кнопку заблокировать. А в самом начале это был кошмар.

7. Писала несколько книг одновременно. Вот как вдохновение повело, так и писала. В итоге ни одной законченной долгое время не было.

8. В принятии решений мне нужна была поддержка. Это недавно я научилась, если меня что-то бесит самой уходить из чата, выдавать пожизненный бан, прекращать общение.

9. Уверенность в том, что, такая как есть, я никому не интересна, возможно, кому-то интересны мои произведения, но не я сама. Мне хотелось спрятаться за своими же текстами и всё.

10. Я не всегда следовала за своими желаниями и вдохновением. Оставалась, когда нужно было уйти. Чего-то ждала, когда нужно было бежать.

В целом история такая. Как всё сложилось бы, если бы я не совершала всех этих ошибок неизвестно.



Фото Екатерины Рудь

Только что, вы прочли реальный пост, который я выложила у себя в социальных сетях. Фото, кстати, сделали специально для него.

Зачем он такой нужен?

Все мы люди и все делаем ошибки. Иногда наши промахи, нас показывают и с хорошей стороны. Со многими проблемами из поста мне удалось справиться. К примеру, уже закончено пять романов. Видно, что и группа, и личная стра-

ница развиваются.

Такие посты собирают много комментариев. Не возможно, сделать ошибку, если не делать совсем ничего. Все ошибаются и это нормально. Кто-то учится на ошибках, кто-то находит новые интересные подходы.

И ещё люди, интересующиеся вашим творчеством, будут видеть в вас человека, который, не смотря на ошибки и промахи, движется дальше.

Кроме того, такие посты дают нам самим понять, что как раз ошибки помогают нам расти.

Задание

1. Если определились с темой, которая по душе и уже начали что-то продвигать, то составьте:

- топ ошибок,
- например, произведения, которые мне не захотелось заканчивать,
- описать один или несколько смешных случаев, связанных с вашим творчеством/проектом, подойдете не всем, так что это на ваше усмотрение.

Можно придумать свою тему для поста, близкую к перечисленным.

2. Вспомнить события, эмоции, если подумать, как всё сложилось бы, не сделай вы эти ошибки.

3. Написать пост об этом. Передать эмоции, как на вас это повлияло.

4. Если требуется оставить его в покое на время, а потом отредактировать.

5. В конце допишите вопрос. Обратитесь к вашим читателям. Что они думают об таких ошибках, творили ли они нечто подобное?

6. Выбрать изображение подходящее. Можно своё фото, можно другое.

7. Выложить пост.

8. Посмотреть на реакцию людей. Задать себе вопрос, что страшного случилось оттого, что поделились своими ошибками?

Бонус

В качестве бонуса к этому заданию, я напишу о такой прекрасной вещи, как отложенный постинг. Если вы уже умеете им пользоваться, это хорошо.

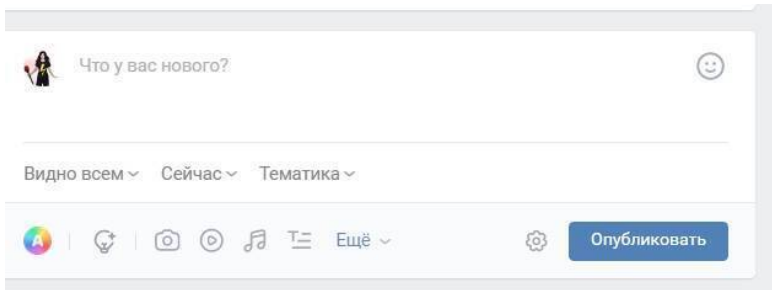
Итак, писать посты по расписанию могут далеко не все. Да ещё и сделать так чтобы они выходили в нужное время.

В некоторые дни нам хочется писать, и легко пишем по три, четыре поста в день. В другие нам писать не хочется или заняты.

Возможно, специально для нас изобрели такую штуку, как отложенный постинг.

Как им пользоваться:

1. Зайти к себе на страницу.
2. Тыкнуть: Что у вас нового?



3. Нажать на: «Сейчас»

4. Поставить нужную дату и время

Видно всем ▾ 13 Января 2021 в 11:41 × Тематика ▾

Январь 2021 < >

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

11 ▾ : 41 ▾ Сбросить

Все записи М

Марина
17 де

Я писатель, пиш

Тут публикуем
истории и отрывки
#Марина_Солодова

Основная авт

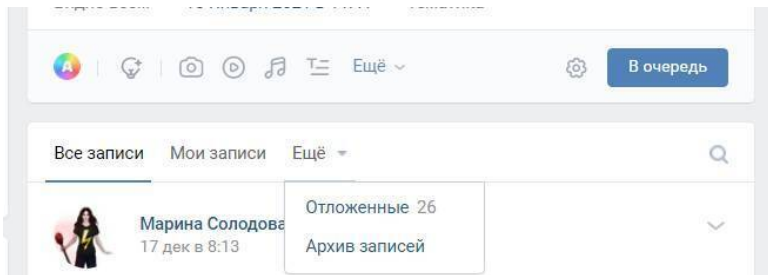
ции, неб
тегу

ки, иллн

5. Оформить ваш пост, как вы хотите, чтобы он выглядел при публикации.

6. Нажать: «В очередь».

7. Как посмотреть пост? Нажать: «Ещё», потом: «Отложенные».



8. Готово! Теперь вы можете грузить в таймер посты, и они будут опубликованы, когда вам захочется.

Какой вы человек?

Тема довольно сложная, поэтому мне не хотелось начинать с неё. А сейчас мы немного разогрелись, начали писать тексты, да ещё получили больше энергии, если занялись заданием из последнего бонуса. На мой взгляд, теперь мы готовы к этой теме.

В прошлом задании составили список важных для вас моментов и решений. Теперь попробуйте разобраться, какой вы человек.

Не надо болезненных самокопаний (а если надо, то как-нибудь потом). Пойдём по другому пути. Снова будем писать списки. Напишите то, что получается написать.

1. Список ваших ценностей (что важно в жизни).
2. Список принципов.
3. Список ваших качеств.
4. Список привычек.
5. Список достижений.
6. Мечты, желания, планы.
7. Что вас вдохновляет (если уже писали, раньше используйте тот, что есть).
8. Что вам не нравится/злит/бесит?
9. Можно уделить внимание страхам и сомнениям.
10. Что вы делаете в свободное время – список хобби.
- 11 Темы, в которых вы разбираетесь (они станут интерес-

ными гранями вашей личности).

12 Минусы или черты характера, от которых вам хочется избавиться.

13 Проблемы, которые вам хотелось бы решить.

Зачем мы всё это делаем?

1. Это важно для дальнейшей работы.

2. Это всё можно использовать в постах.

3. На такие посты придут люди, похожие на вас.

Только не надо писать пост с заголовком: «Я хороший человек!» и давай перечислять заслуги, так убедительнее. Или ещё веселее приходить к людям в комменты и писать там: «Я хороший человек». Велика вероятность, что автор публикации или админ сообщества пошлёт вас в бан за такую деятельность.

Не надо писать о себе хороший \ плохой в этих списках. Возможно, сейчас я сообщаю о банальных вещах, но всегда находится кто-то, не знавший этого.

Хороший:

– отзывчивый,

– честный,

И так далее.

Пост с заголовком: «Я честный человек!» тоже не рекомендую писать. Попробуйте подобные вещи передавать через ситуации.

К примеру, я сначала отдала деньги коллеге из моего бывшего офиса, а потом добавила его в чёрный список. Можно

было сделать наоборот. Ведь дороги разошлись и мы больше не увидимся, но он меня выручил, и не сделал ничего плохо. Мне казалось, что так поступить правильно. Значит, как это характеризует меня?

В другой раз (кажется, тут был этот пост), упомянула, что коллега нажрался, падал со стула – вёл себя, как идиот. Я не давала ему упасть, пыталась забрать телефон, чтобы не добил и его. Коллеги ржали. «И ты посмейся!» – говорят. Я не вижу ничего смешного в том, что человек не умеет пить. С моей точки зрения, надо было просто вызвать ему такси, телефон забрать, с таксистом расплатиться сразу. Не могу понять людей с такими ценностями. Значит, какие выводы можно сделать обо мне?

Наверняка у вас наберётся множество подобных ситуаций, которые скажут о вас больше, чем тысяча постов: «Я хороший человек!»

Тут не нужно фантазировать, фальшь сразу чувствуется. То, что случилось на самом деле гораздо ценнее. Вы важны, как личность, со страхами, сомнениями, привычками, тараканами. Есть множество людей, которые чувствуют что-то похожее.

Не надо вешать в социальных сетях список своих принципов и с гордостью показывать читателям. Давайте напишем этот список для себя? А на основе его будем делать посты.

К примеру, если люди, которые не хотят заниматься раскруткой групп или аккаунтов, которые продают табак \ ал-

КОГОЛЬ.

У вас какие принципы?

Что для вас важно? Что вы делаете с радостью, а что не хотите делать?

Возможно, вы не хотите писать «модные» романы, потому что они пусты и бесполезны с вашей точки зрения? Или рисуете открытки так, чтобы они дарили людям тепло? Или используете только самые качественные материалы для игрушек?

Вот как раз об этом и стоит написать. Это во много раз лучше, чем очередная выдуманная история, какие мы часто встречаем сейчас в новостной ленте: «Жила-была некая Марфуша, всё-то у неё было плохо. А вот обратилась она к чудо-специалисту, и разом всё стало хорошо!» И сразу понятно, что и Марфуша придуманная, и проблемы её тоже, хотя они написаны исходя из более целевой аудитории. Хотя последний факт, скорее, злит – похоже на манипуляцию.

А в ваших текстах будут настоящие мысли и эмоции – от таких постов толку больше. Уже потому, что это считает целевая аудитория, будет выше отклик.

Зачем мы написали о целях, планах, мечтах?

Теперь мы можем отразить в постах, к чему мы стремимся и какими способами. Для чего? Мы сами теперь по этим постам сможет отслеживать свой путь – туда ли движемся.

Читателю будет гораздо интереснее наблюдать за человеком / автором / мастером, у которого есть своя цель. Неваж-

но какая, но хорошо, если это большая цель – построить дом для семьи, создать приют для домашних животных, посмотреть весь мир.

Не нужно придумывать фальшивую цель – это будет заметно сразу же. Пусть это будет ваша цель.

Зачем мы составили список проблем, с которыми нам хотелось бы справиться?

Вряд ли наши проблемы уникальны, так что когда пишем процесс решения проблемы, это может быть интересно многих людям. И сами мы показаны в процессе развития.

К примеру, я – трудоголик. Для меня довольно трудно отложить все дела в девять вечера и уже отдыхать. Сначала мне решить все важные задачи. Со временем до меня начало доходить, что если совсем не отдыхать, то у меня рано или поздно закончится энергия. И вот, пишу посты на эту тему – как эта проблема решается, к чему ведёт мой трудоголизм.

С одной стороны люди, у которых такая же проблема, начинают видеть пути её решения. С другой, видно, как я решаю эту проблему, и за этим интересно наблюдать.

Задание

Написать один пост на выбор. Важно, чтобы он отражал что-то из списков, которые мы составили.

1. Определиться с какой целью вы пишете пост.
2. Написать пост, используя просто речь, добавляя эмоции.
3. Подобрать фото или другое изображение.

4. Опубликовать со своей подписью.

Бонус

В последнем бонусе я рассказала, что, на мой взгляд, отнимает энергию.

– куча бесполезных дел,

– люди-убийцы времени,

– информационный шум (куча всякого непонятного и неприятного в ленте)

– не нужный хлам – на компе, в квартире.

Когда всего этого в нашей жизни стало меньше, сил прибавилось. Но пора составлять график отдыха, чтобы потом не свалилась накопленная усталость.

А зачем же нам график отдыха? Или мы занимаемся любимым делом, по сути хобби, все хорошо же и так! Нет не так.

Вообще, хобби – это то, что нас расслабляет. Не так уж важен сам результат – мы просто получаем удовольствие от процесса. Деньги нам за это не платят. Мы просто расслабляемся, когда занимаемся этим делом.

Приведу пример. Я пишу романы. Мне это нравится, вдохновляет, наполняет энергией. Но я собираюсь зарабатывать этим деньги, а значит, мне нужно действительно работать над своими произведениями. Продумывать сюжет, развивать характеры героев, прописывать атмосферу, потом еще писать диалоги, рисовать иллюстрации (это очень помогает лично мне). И потом писать – много-много часов дол-

бить клавиатуру, чем ни шикарное хобби? Никто не отменял вычитку, от неё у меня просто текут мозги из ушей. А потом будет размещение цитат в социальные сети, множество постов о романе, героях и ещё не всё.

Я буду расслаблена, когда сотворю выше перечисленное? Маловероятно. Идёт напряженная работа мозга. Задействованы и знания, и творческие способности. Будет усталость от такой деятельности? Еще бы!

А я расстроюсь, если никакого результата не будет?
И так с любым делом.

Фотограф, любит делать фото, но вот он целый день снимал людей или занимался коммерческой предметной съемкой. Усталость будет? А если денег не заплатили за коммерческую съемку? Что он скажет? Ну как веселое хобби?

Рукодельница, если весь день будет шить котиков на заказ, под вечер устанет и ещё как. А ведь потом надо сделать красивые фото для своих социальных сетей, писать посты, а потом отправить заказчикам их котиков. Какое у нее будет настроение, если не будет заказов на её котиков или один из заказчиков потеряется, не оставив предоплаты?

В общем, я хочу подвести вас к мысли: то за что вы получаете деньги или хотите получать больше не хобби. И от такой деятельности тоже надо отдыхать.

Сама очень долго доходила до этой идеи.

Пример хобби, лично я делаю всяких разные зверей – котов, лисиц, собак и так далее. Материалы под настроение –

глина, бумага, ткань. Причём делаю, как хочется и когда хочется.

Я не выставляю их на продажу, потому что это надо опять писать посты на эту тему, возможно, делать группу. А уже понятно, что не потяну, да и не надо это мне – пусть лучше будет, как хобби. Часто делаю зверей на подарок или по заказу близких людей.

Если игрушка получится не самой красивой, расстроюсь? Нет. Мне просто приятно было выразить идею. Если не заработаю с этого деньги, расстроюсь? Стоп. Когда я собиралась зарабатывать деньги этим?

Поэтому давайте составлять список занятий, который нас расслабляет, радует, поднимает настроение.

Зачем я пишу в этой книге про отдых?

Научиться зарабатывать в социальных сетях за три-четыре дня, скорее всего, не выйдет. Если только обучение по этой книге у вас займет около месяца – если выполнять задания, читать бонусы и истории, то, скорее всего так и выйдет.

Чтобы пройти весь путь, надо не только бешено упахиваться, но и научиться восстанавливать силы. Просто чтобы дотянуть до финала. Ведь вряд ли вы демон-трудоголик, скорее всего, вы человек, и поэтому ваши ресурсы в плане энергии и времени ограничены. Относитесь к ним бережно.

С моей точки зрения, энергию дают:

1. Новая информация. Не обязательно изучать что-то сложное. Вы можете просто сходить в кино или посмотреть

фильм дома.

2. Просто пассивный отдых – чай, котик, книжка. Если больше ничего не хочется, то нужно немного прийти в себя. За один-два вечера вы не превратитесь в лентяя. Все в порядке.

3. Вкусная еда. Не обязательно заказывать дорогое. Приготовьте то, что вам нравится. Это может быть хоть жареная картошка.

4. Занятия, которые расслабляют. Это может быть всё, что угодно: от рыбалки до вышивания крестиком.

Задание к этому бонусу следующее:

1. Написать список занятий, которые вас восстанавливают.

2. Желательно гулять на свежем воздухе на улице или хотя бы на балконе, напишите, когда вы будете это делать. Можно не писать, а просто примерно прикинуть.

3. Написать список хобби.

4. Примерно набросать план, что и когда будете делать.

5. Сделать что-то и полученных списков. Отметить своё состояние после этого.

Этот бонус дала, чтобы вы научились восстанавливаться. Или хотя бы начали думать, как вам восстанавливаться. Если нет хобби – вспомните, что любили делать в детстве, не можете вспомнить или те увлечения уже не актуальны – попробуйте что-нибудь новое.

Понять себя

Ещё важно понять себя, то есть:

1. Как и когда вам удобно писать посты.

– в какое время суток,

– сколько раз один раз,

– что вам просто сделать, а кто требует усилий.

2. Когда отдыхать?

3. Как распределять время?

4. Когда делать перерывы?

5. В чём ваши сильные стороны?

6. Что нужно дополнительно изучить и так далее.

7. Составлять график работы, с которым вы справитесь.

То есть очень важно понимать, какие у вас биоритмы, когда вы активны, когда вам нужно спать и так далее. Не надо ориентироваться на крутых мастеров успешного-успеха. Вставать рано утром и начать говорить перед зеркалом аффирмации тоже не надо, если, конечно, это не ваше любимое хобби.

Слышать нужно себя в первую очередь. Может быть, вам лучше всё сделать с утра или наоборот, можете до ночи заниматься своим проектом? Может быть, у вас активность утром или утром вас бесполезно поднимать? Хотя это важнее понять, чем прочитать все книги по успеху и эффективности. Лучше продвигаться в социальных сетях (как, впро-

чем, и делать всё остальное) учитывая свои особенности, а не ломая себя.

Задание

1. Подумать, когда и что удобно делать.
2. Составить график, по которому вы будете обучаться, делать задания, писать посты.
3. Попробовать по нему обучаться и делать практические задания. При необходимости скорректировать, так чтобы стало комфортно.

Для кого? Определяем целевую аудиторию

Нет, не для всех

Итак, мы старались понять, какой вы человек, что для вас важно, а что неприемлемо. А теперь определимся, для кого вы создаете свои товары и услуги.

Возможно, кто сейчас ответит на этот вопрос: «Да для всех!» На мой взгляд, такой подход не приведёт ни к чему хорошему.

Однажды мне встретилось сообщество с названием: «Выкройки для всех». Речь шла о выкройках одежды. С одной стороны это сильно расширяет аудиторию, но, на мой взгляд, давайте подумаем, а всем ли нужны выкройки для одежды?

Боюсь, что есть много людей, которым не нужны выкройки. Не все шьют, не у всех есть швейная машинка. Выходит, что выкройки для тех, у кого есть машинка, они умеют ей пользоваться, но не знают, как сделать выкройки. Логично, как будто.

И тому же, вероятнее всего заказывать выкройки чаще всего будут женщины. Тут, можно сказать, это просто гендерный стереотип, и мужчина тоже возможно захочет вы-

кройку. Но, думаю, что это будет реже и администратору всё же стоит больше ориентироваться на женскую аудиторию и, исходя из этого делать посты.

Приведу другой пример. Дело в том, что я довольно специфичный автор. С одной стороны пишу в популярном жанре фэнтези, с другой делюсь вполне реальным опытом выхода из стрессовых и тяжелых депрессивных состояний. К тому же довольно часто беру реальные наблюдения или события, так одно время работала в редакции небольшого СМИ, в разных офисах, бывало, что меняла сферу деятельности. Общалась с совершенно разными людьми. Так что у книг вполне реальная основа. Но кому-то нравится то, что я делаю, некоторые люди бывали в похожих ситуациях. Кто-то считает, что романы так себе.

Большой ошибкой с моей стороны было бы написать, что это всех написано. Во-первых, сам жанр любят не все; во-вторых, манера изложения, моё видение и так далее понравится не всем.

Каждый из нас создаёт товары и услуги для своей аудитории, а это далеко все. Если подумать, то не всем нужна мебель под заказ, вязаные пледы, садовый инвентарь и так далее. Даже если вы делаете нечто универсальное, то возможно кому-то просто не нравятся ваши фото, тексты и так далее. А может быть, есть такие, которым не захотите продавать. К примеру, у вас питомник с животными, продадите психически неуравновешенному человеку?

Или может быть, есть клиенты, с которыми вам не хочется работать.

Задание

1. Задайте себе вопрос, кому вероятно не нужны ваши товары и услуги.

Садовый инвентарь и рассада вряд ли будут нужны тем, у кого нет дачи. Игрушки для собак не нужны тем, у кого нет собаки, правильно?

Задача просто понять, кому вряд нужны ваши товары и услуги.

2. С кем вы не хотите работать?

Какие принципы у этих людей?

Что они делают (делали) такого, что вы понимаете, что работать с ними бесполезно.

К примеру, некоторые психологи не берут в терапию людей с нарцисическим расстройством личности. Некоторые смм-специалисты отзываются работать с клиентами, которые не понимают, чего хотят.

Задача определиться, кто не ваш клиент и быть им не может.

3. И, наконец, самое главное. Задать себе вопрос: «А надо ли мне нравиться этим людям?» Да тем самым, кого описали в первых двух пунктах. Одни у вас ничего не купят, другим вы не хотите продавать.

А дальше-то что?

Мы с вами определились, что нравится всем, увы, не самая лучшая стратегия. Тогда давайте думать для кого наши товары и услуги.

Книги, для тех, кто любит читать. Так?

Игрушки для собак нужны тем, у кого есть собака, правильно?

И садовый инвентарь и рассада для тех, у кого есть дача, логично?

Задание

1. Кто потребитель ваших товаров и услуг. Просто в широком смысле, обобщенно определитесь.
2. Возьмите листок бумаги или откройте графический редактор.
3. Посередине листа напишите общее название вашей целевой аудитории. И оставьте как есть. Доделывать будем в следующем задании.

А теперь сделаем нашу аудиторию уже

Итак, в прошлом задании мы определились, в общем, кому нужны наши товары и услуги. Теперь будем разделять нашу аудиторию на сегменты.

Давайте на минуту представим, что обобщенная аудитория это большой пирог, который нужно разделить на небольшие кусочки.

Книголюбы делятся по жанрам.

Вязаные игрушки покупают для детей, для себя, создания интерьера и просто, чтобы поднять настроение.

Владельцев собак можно разделить по бюджету, породам животных и размеру животных. Ведь маленькой собаке будет трудно играть с огромным мячиком, а большая может слишком быстро разгрызть крохотную игрушку и всё.

И так далее.

Задание

1 Постарайтесь разделить вашу аудиторию на большее количество сегментов.

2 Не получится с первого раза, ничего страшного. Попробуйте ещё.

3. Когда закончите, зачеркните те сегменты, которыми вы работать, скорее всего, не сможете.

Например!

Те книголюбы, которые читают только ЛИРПГ вам не подходят, потому что вы пишете в другом жанре.

Ваши игрушки похожи на анишешные, значит, вряд ли их купят те, кто не любит аниме.

Вы продаёте только маленькие мячики, выходит, что владельцы больших собак вряд ли купят их.

Давайте разберём ещё целевую аудиторию для этой книги.

Если брать в целом – то это все, кому хочется продвигаться ВК.

Кому из этих ребят книга не нужна или вряд ли купят её?

1. Тем, кто не планируют зарабатывать на своей странице или сообществе. Для человека это просто хобби. Соответственно, маловероятно, что он купит книгу по продвижению.

2. Тем, кто уже много зарабатывает. Вряд ли люди, которые и так вышли на определенный уровень дохода, который их устраивает, будут скупать всю литературу по теме.

3. Тем, просто делает развлекательный контент и ничего не продаёт. Сильно сомневаюсь, что таким админам нужна книга по продвижению.

4. Не будем забывать, что ни у всех есть потребность и желание обучаться. У кого-то может быть, не то психологическое состояние.

5. Не все люди воспринимают информацию в виде текста. Это не хорошо, но и не плохо – просто особенность восприятия. Не знаю, сможет ли помочь им эта книга.

6. Любителям «волшебных таблеток» и прочей халявы.

Само по себе покупка книги вряд ли чем-то поможет. Если не читать тексты, не делать настройки, не разбирать задания – что получится в итоге?

7. Ещё один фактор, который может повлиять на решение о покупке. Автор книги женщина, и есть в нашем обществе мужчины, которые будут относиться к этому руководству по продвижению предвзято и вряд ли купят книгу. Соответственно, вероятно, что при рекламе книги стоит сделать чуть больший упор на женскую аудиторию, так как вероятно, что будет меньше предвзятости.

8. Те, кому просто не понравилась книга. Открыл и понял, что точно не подходит. Ну бывает такое. Что поделать?

Так для кого же?!

А теперь более подробно продумаем, кому нужны наши товары и услуги? О каждой категории чуточку подробнее.

Для начала разберём, кому нужна эта книга?

1. Писателям, которые хотят зарабатывать на своём творчестве, но пока не получается.

2. Иллюстраторам, редакторам, корректорам, которые сами себе ищут заказчиков.

3. Тем, кто «переехал» из других социальных сетей и не знает, что делать ВК.

4. Специалистам, которые сами ищут заказчиков. В своей сфере они профессионалы, а вот продвижение для них пока тёмный лес со страшными зверьми.

5. Тем, кто слил бюджет на платную рекламу и теперь не знает, что делает.

6. Тем, кто сделал из страницы магазин и просто вешает кучу объявлений, результат почему-то так себе, но понятно: надо что-то поменять. Но вот что?

7. Студенты, которые твердо понимают, что работу по профессии вряд ли найдут. А если и найдут, то денег всё равно мало на что хватит.

8. Выпускники школы, которые понимают, что если они поступят, это не окончательная победа – ещё и деньги нужны.

9. Те, кого сократили на работе или кинули с оплатой.

Задание

1. Разобрать чуть подробнее тех, кому нужны ваши товары и услуги.
2. Записать всё.
3. После каждого пункта оставить несколько строчек. Будем дописывать, какую пользу они получают, какие потребности закрывает ваш товар, и что они при этом будут чувствовать.

А зачем оно надо?

Теперь в каждый пункт дописываем, зачем этим людям нужны наши товары и услуги. Какая может быть польза тем, кто купит ваш товар или услугу?

В зависимости от того, что вы продаёте, польза может быть разная:

- необычная деталь, которая поможет дополнить интерьер,
- какая-то красивая вещь может поднять настроение,
- знания, которые помогут справиться с трудной ситуацией,
- легкая книга поможет отвлечься и немного разгрузить мозги,
- и ещё множество других вариантов.

Вернёмся к нашей книге. На этом примере, вы сможете разобрать пользу для своей целевой аудитории.

1. Польза в том, что писатели получают руководство, как продавать, что писать в постах о себе, как делать иллюстрации для своих постов даже, не имея навыка рисования.

2. Польза в том, что иллюстраторам, редакторам, корректорам, смогут гораздо проще находить себе заказчиков.

3. Для «переехавших» польза в том, что они смогут быстрее адаптироваться и не совершить кучу ошибок. Не сольют бюджет и не будут выпускать неведомо сколько постов

в день.

4. Для специалистов, которые сами ищут заказчиков польза в том, что не надо ещё и продвижении разбираться. Сделал один раз настройки. Если нужно перечитал, сделал задания, разработал планы и всё – не надо тратить годы на ошибки.

5. Для тех, кто слил бюджет на платную рекламу польза в том, что по ходу выполнения заданий он научится продвигаться и бесплатно. А потом еще деньги на рекламу перестанет сливать, потому что в конце книги инструкция, как перестать косячить.

6. Те, кто сделал из страницы магазин и просто вешает кучу объявлений, смогут перестать быть досками объявлений, а поймут, как стать людьми, к которым потянутся другие люди, заинтересованные в их товаре или услуге.

7. Студенты получают знания, чтобы подрабатывать во время учебы и, возможно, смогут определиться, что будут делать после окончания учебного заведения.

8. Выпускники школы, тоже смогут подрабатывать во время учёбы.

9. Те, кого сократили на работе или кинули с оплатой, пока ищут новую работу, смогут, обучаться, и может быть заработают первые деньги.

Задание:

В пустующие строчки дописать, в чем польза для людей, которые купят ваш товар или услугу.

Какие потребности закрывает ваш товар или услуга?

А тут давайте смотреть немного шире.

1. Знания, о том, как продвигаться ВК могут закрыть потребность в защищенности – ведь человек, который зарабатывает, купит еду, оплатит жильё и так далее.

2. Красивый интерьер поможет создать атмосферу уюта, а значит, человеку будет приятнее отдыхать и набираться сил.

3. Покупка украшений это возможно закрытие потребности видеть рядом с собой что-то красивое, а это уже даёт энергию.

Но так же это может быть дань моде или способ подчеркнуть свой статус. А это уже другие потребности.

4. Художественную книгу покупают, чтобы отдохнуть от своих проблем и загрузить мозги.

А какие потребности закрывают ваши товары и услуги?

Задание

1 Написать какие потребности закрывают ваши товары и услуги для каждой категории покупателей это могут разные потребности.

2 Пока пишете, что голову приходит, а потом уже можно будет скорректировать.

Мы продаём эмоции

Какие ещё эмоции? О чём речь, вообще?

Сейчас будем разбираться.

Вообще, начну с того, что эту фразу постоянно слышала от продвинутых продажников на своих удаленках, особенно когда надо было сказануть что-нибудь умное и вдохновляющее. Однако, что за этим стоит?

Каждую неделю мы делаем какие-то покупки, правильно?

Бежим в магазин за хлебом и заодно покупаем вкусную булочку.

У кого есть домашние питомцы, наверняка постоянно покупают корм, лакомства, игрушки, лежанки, домики, когтедралки и так далее.

Мы покупаем одежду, инструменты, подарки близким и так далее.

Разве это эмоции? Вполне реальные необходимые вещи.

Но давайте посмотрим повнимательней.

1. Вместе с хлебом мы купили вкусную булочку. Зачем? Ведь она вряд ли даст продолжительное чувство сытости. Но когда мы едим такое, получаем удовольствие. Упаковка и внешний вид булочки обещали, что будет вкусно. Не полезно, не очень-то сытно, но именно вкусно.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.