

# Ольга Негашева



## СБОРНИК ГАЙДОВ ВЕДЕНИЕ БЛОГА

НАЧИНАЮЩИМ & ПРОДОЛЖАЮЩИМ БЛОГЕРАМ

**СНЗ**  
LUB  
APP  
LUMBER

Дизайн обложки  
Наталья Вьюгова

18+

Ольга Негашева

**Сборник гайдов. Ведение  
блога: начинающим и  
продолжающим блогерам**

«Автор»

2022

## **Негашева О.**

Сборник гайдов. Ведение блога: начинающим и продолжающим блогерам / О. Негашева — «Автор», 2022

Перед Вами полное руководство по представлению себя в социальных сетях – от написания интересных текстов до занимательных историй в сторис. Последовательно выполняя задания гайдов Вы с удивлением познакомитесь с собой, распакуете все смыслы и образы. И уже никогда для Вас не будет стоять вопрос: о чем писать, какую картинку приложить к тексту и о чем говорить в сторис. Вы будете делать это не только легко, но и верно с точки зрения продаж и маркетинга. А Ваши читатели и почитатели точно будут с нетерпением ожидать Ваших новых публикаций. Сборник гайдов адресован в первую очередь новичкам, тем, кто только сейчас принял для себя решение выходить в мир. Но он будет полезен тем, кто уже давно предлагает свои услуги в социальных сетях – Вы точно найдете для себя массу открытий, сможете внедрить их на своих аккаунтах. И еще. Даже если Вы никогда не опубликовали ни одной сторис, после знакомства с гайдом Вы полюбите их так же, как люблю их я. Ваша Ольга Негашева.

© Негашева О., 2022

© Автор, 2022

# Содержание

*** Распаковка личности и как применять ее в дальнейшем продвижении? ***	5
Гайд делится на 3 раздела:	6
ЗАДАНИЕ 1. Выбрать способ монетизации	7
ЗАДАНИЕ 2. Ответить на вопросы брифа	8
ЗАДАНИЕ 3. Анализ брифа	9
ЗАДАНИЕ 4. Идентификация	10
ЗАДАНИЕ 5. Знакомство с собой	11
Важно!	11
ЗАДАНИЕ 6. Выбор ощущений для блога	12
ЗАДАНИЕ 7. Делаем ощущения объемными	13
ЗАДАНИЕ 8. Анализ аккаунта	15
Важно!	15
Аватар	15
Имя и Имя пользователя	15
Шапка профиля	16
Актуальные	16
Лайфхак:	16
ЗАДАНИЕ 9. Идеи для контента	17
ЗАДАНИЕ 10. Подводим итоги	18
*** Концепция блога: позиционирование, УТП, анализ аккаунта, контент ***	19
Как раскрыть личность в блоге?	19
Урок 1. Самоидентификация и социальные роли	20
Задание (займёт 15-20 минут)	20
Урок 2. Самопознание	21
Задание (может занять несколько дней)	21
Урок 3. Как использовать данную таблицу в дальнейшей работе	24
Задание (займёт 1-1,5 часа)	24
*** Контент-план и продающие посты ***	31
Конец ознакомительного фрагмента.	32

# Ольга Негашева

## Сборник гайдов. Ведение блога: начинающим и продолжающим блогерам

### **\*\*\* Распаковка личности и как применять ее в дальнейшем продвижении? \*\*\***

Здравствуйте!

Команда Клуба для блогеров «Happy Bloggers» рада приветствовать вас на страницах этого гайда.

Монетизация блога состоит из 6 этапов:

1. Выбор способа монетизации
2. Формирование Концепции
3. Проработка линейки продуктов и воронок продаж
4. Упаковка блога
5. Ведение блога
6. Масштабирование

С помощью данного гайда вы сформируете свою Концепцию блога и начнете его упаковку.

Пошагово, выполняя задания вы:

1. Познакомитесь поближе с собой,
2. Решите какую идею, ценности и смыслы будете транслировать в блоге,
3. Положите начало своему фирменному стилю,
4. Проанализируете свой аккаунт, исходя из выбранной концепции.

## **Гайд делится на 3 раздела:**

1. Выбор способа монетизации (1 задание)
2. Формирование концепции (6 заданий)
3. Работа с аккаунтом (2 задания)

Прежде чем создать этот гайд, мы протестировали систему в индивидуальном обучении, групповом и без обратной связи. Во всех тестах ученики показали высокие результаты и понимание темы, поэтому мы со спокойной душой создали этот продукт, зная, что вы справитесь и без нашей помощи, даже если у вас нет знаний о блогинге.

Мы верим, что у вас все получится!

Да начнется интересное и необычное путешествие в мир блогинга!

Концепция – это идея, которая помогает передавать ценности и смыслы человека или бренда.

Но прежде, чем приступать к формированию концепции, необходимо выбрать каким образом вы будете зарабатывать через блог и, конечно, познакомиться с собой поближе.

## **ЗАДАНИЕ 1. Выбрать способ монетизации**

Существует несколько способов монетизации, можно использовать один, а можно все.

Способы монетизации:

1. Продажа своих услуг
2. Продажа своих товаров
3. Продажа инфопродуктов
4. Реклама
5. Донаты
6. Трафик на точку продаж или другой ресурс
7. Платная подписка

## ЗАДАНИЕ 2. Ответить на вопросы брифа

Мы предлагаем вам заполнить бриф, который выдаем клиентам в начале нашего сотрудничества.

Для формирования концепции нам нужны не все ответы, но если Вы дальнейшем захотите заказать у нас услуги, то это сэкономит ваше время.

1. Ваши ФИО
2. Чем Вы занимаетесь? На чем хотите зарабатывать?
3. Расскажите, как Вы пришли к этой деятельности?
4. Сколько зарабатываете сейчас на этом деле?
5. Сколько хотите зарабатывать в будущем? Пишите желаемую сумму, даже если она кажется Вам нереальной

6. Мы хотим познакомиться с Вами не только, как с экспертом и специалистом, но и как с личностью. Расскажите о себе то, что считаете нужным в свободной форме. Чем больше Вы расскажете о себе, тем продуктивнее будет наша работа. Заранее благодарим Вас за откровенность.

Также для знакомства с Вами и вашим потенциалом мы используем разные методики: нумерология, астрология, дизайн человека. Поэтому просим вас оставить дополнительные данные о себе.

7. Дата рождения
8. Время рождения
9. Город рождения
10. Фамилия отца
11. Девичья фамилия матери
12. Что для Вас важно и ценно в жизни? Выделите минимум 5 пунктов
13. Что Вы цените в людях?
14. Что Вы цените в себе?
15. Укажите ссылку на профиль или группу в социальных сетях через которые Вы хотите развивать свой бренд
16. Укажите e-mail (для получения подарка)
17. Какие результаты Вы ожидаете от взаимодействия с агентством?
18. Какую сумму Вам комфортно инвестировать в развитие своего бренда?

### **ЗАДАНИЕ 3. Анализ брифа**

В прошлом задании вы ответили на вопросы брифа и сейчас ваша задача его проанализировать для составления концепции блога.

Для этого нужно ответить на следующие вопросы:

1. В чем может быть уникальность этого человека? Чем этот блогер может выделяться на фоне остальных? Это может быть его опыт, знания, черты внешности/ характера, местожительства.

2. Какая его основная ценность? Что он ценит в себе и в людях? Что пропагандирует?

3. Какая идея будет объединять ценности этого человека, его сферы деятельности, уникальность? Идея, которую он будет доносить через все, что он делает в блоге и за его пределами.

Понимаем, что себя анализировать не так просто. Но постарайтесь посмотреть на себя со стороны.

## ЗАДАНИЕ 4. Идентификация

Ваша задача выписать список идентификаций себя, которые есть в вашей жизни и которые вы хотите, чтобы были.

Идентификация – это ваша ролевая модель. Например, я – дочь, я – сестра, я – блогер, я – миллионерша и тд.

Ваша задача выписать свои роли. Количество не ограничено, но предупреждаем, что следующее задание нужно будет проделывать с каждой идентификацией, поэтому чем их больше, тем больше времени вы потратите на следующее задание

Для примера ниже вы можете увидеть список идентификаций основателя Клуба, Ольги Негашевой:

Реализуемые «Я»

- Я – маркетолог
- Я – женщина
- Я – подруга
- Я – путешественница
- Я – мечтательница
- Я – хозяйка
- Я – блогер

\*\*\*

Желаемые «Я»

- Я – жена
- Я – миллионерша
- Я – директорка
- Я – мать
- Я – кошатница
- Я – творец

## ЗАДАНИЕ 5. Знакомство с собой

Это задание поможет вам поближе познакомиться с собой. Чтобы сделать это вам необходимо ответить на вопросы.

Советуем сделать это в виде таблицы. Для примера прилагаем таблицу основателя Клуба Ольги Негашевой, которая будет показана ниже.

### Важно!

Когда будете отвечать на вопросы, отключите мозг и вообще представление о том, что это Вы. Вписывайте первый ответ, который придёт в вашу голову! – это ответ подсознания. Именно он нам и нужен.

Ваши идентификации – это ваши субличности.

Они могут быть другого пола и возраста, выглядеть не так, как вы предполагали изначально и иметь черты характера не такие, как вы думали.

Название идентификации – это лишь крючок, который помогает «вытащить» Вашу субличность наружу и познакомиться с ней.

#### Вопросы

1. Какая это часть личности? (Название идентификации)
2. Какая она?
3. В чем ее смысл (для вас)?
4. В чем ее сила?
5. В чем ее уязвимость?
6. В каких жизненных ситуациях она приходит к вам на помощь и служит опорой?
7. В какой поддержке она нуждается?
8. Какого рода внимание ей нужно?
9. Ее образ? Как она выглядит? Сколько ей лет? Во что она одета?

Это задание – путешествие к себе! Знакомство с собой и принятие себя.

Надеемся, после задания вы увидите какие

Вы на самом деле замечательные и уникальные!

## **ЗАДАНИЕ 6. Выбор ощущений для блога**

В прошлом задании вы погрузились в себя и познакомились со своими субличностями. Сегодня с помощью этих знаний, мы определим какие ощущения будет передавать ваш блог своим читателям

1. Выбрать максимум три субличности, которые вы хотите транслировать в блоге.
2. Выписать все ощущения, чувства, описания, которые встречаются в ответах об этих идентификациях.
3. Выбрать до 5 ощущений, которые будут транслироваться в блоге.

## ЗАДАНИЕ 7. Делаем ощущения объемными

Определившись с ощущениями, нам необходимо сделать их объемными.

Для этого нужно ответить на следующие вопросы и составить на каждое ощущение доску на Pinterest.

На доске должно быть более 10-15 изображений.

Берём первое ощущение. Например, легкость и отвечаем на вопросы:

1. Какой это цвет? *Небесно-голубой*

2. Какой это звук? *Шелест листьев*

3. Какой это запах? *Запах весеннего утра*

4. Мои визуальные ассоциации с этим ощущением?

*Небо, маленькие цветочки, сакура, девушка в легком платье*

1. Открываем Pinterest

2. Вбиваем по очереди визуальные ассоциации (отдельно каждое)

3. Сохраняем на отдельную доску «Легкость»

те картинки, которые вам понравились, которые отражают это ощущение для вас лично

Пример доски

## 6 ПИНОВ



Любое ощущение у каждого из нас будет ассоциироваться с разными вещами и с помощью образов, запахов, звуков вы будете привлекать именно тех людей, которые созвучны с вами. Вы сами, ваша личность является отличным фильтром от тех, с кем вам не по пути.

Также это задание поможет в будущем составить визуальную концепцию блога и использовать звуки, запахи и цвета для «якорения», то есть целенаправленно выстраивать ассоциации с вашим брендом. Более подробно об этом мы рассказываем на курсе «Профессия блогер».

Но пока вам достаточно понимать, что:

Цвет и визуальные образы часто используют в гардеробе и визуале блога;

Звуки, как фон при записи инфопродуктов или проведении прямых эфиров и вебинаров;

Запахи используем в парфюмерии, ароматической обстановке вашего офиса/ кабинета и в сторителлинге при погружении в историю.

На этом наша работа с концепцией блога заканчивается и мы переходим к упаковке аккаунта.

## **ЗАДАНИЕ 8. Анализ аккаунта**

Анализ аккаунта и рекомендации по первому экрану, исходя из концепции

Первый экран – это стартовая страница Вашего профиля. Он включает в себя несколько элементов:

1. Аватар
2. Имя (англ.)
3. Имя пользователя (русс.)
4. Шапка
5. Сайт
6. Актуальные
7. Первые 9 постов

### **Важно!**

Чтобы все в аккаунте преследовало одну из двух целей: продажи или желание остаться с вами

Наша задача сделать первый экран таким, чтобы зайдя в ваш аккаунт незнакомый человек понимал:

- «Кто Вы?»
- «Чем занимаетесь?»
- «Что продаете?»
- «Чем можете быть ему полезны?»
- «Хочет ли он с вами остаться?»

### **Аватар**

Начинаем с аватара. Рекомендуется ставить портрет в профиль или с поворотом на 3/4, также добавлять аксессуары вашей деятельности, например, фотоаппарат или кисти.

Желательно, с читателем установить зрительный контакт, то есть взгляд в камеру (повышает доверие к вам на подсознательном уровне).

Конечно, улыбающееся лицо еще больше располагает, но, возможно, это противоречит вашей концепции, то есть вам, поэтому все рекомендации прописываем, исходя из личных ощущений и понимания концепции блога.

Если аккаунт бренда, то обычно ставят лого.

Задача аватара – отображать визуально чей это блог. Зашли и все поняли. Вот красивая девушка, у неё косметические кисти, скорее всего она визажист.

### **Имя и Имя пользователя**

Поиск Инстаграм показывает аккаунты, исходя именно из этих двух строк. Соответственно, если у вас написано «психолог» и человек вбьет в поиск «психолог» ваш профиль высветится в списке.

Рекомендации:

1. Для разделения слов использовать «.» или «\_»
2. Не использовать цифры, исключение если это часть бренда

3. Не использовать двойные-тройные буквы, если это не часть бренда
4. Не использовать непонятные слова, если это не часть бренда

Резюмируем:

В Имени и Имени пользователя должно быть:

название бренда (если личный то фамилия или необычное имя),

вид деятельности и местоположение (если деятельность на нем завязана).

Не забывайте про ограничение в 30 символов.

## **Шапка профиля**

В шапке важно раскрыть вашу деятельность, уникальность. Именно в этом месте обычно прописывается концепция и позиционирование. Хорошо, если деятельность понятна (парикмахер, психолог, фотограф и тд.), но если она требует объяснения, то следует более подробно прописать это в шапке профиля.

Не забывайте, что в шапке есть ограничение символов – 150 знаков

Сайт

Обычно сайт используется для продвижения читателя к продаже. На сайте более подробно описывается деятельность, какие проблемы решает специалист и какие услуги/товары продаёт. То есть то, что не вошло в шапку, однако, также способствует продаже.

## **Актуальные**

Эту часть первого экрана также необходимо использовать по максимуму. Минимальный набор актуальных: обо мне, прайс, отзывы или кейсы.

Обязательно! Сделайте актуальное с прайсом

Когда люди заходят к вам на станицу, важно чтобы они быстро смогли найти то, что их интересует. Даже если это есть на сайте, лучше продублировать.

Помимо основных актуальных также могут быть актуальные с вашими рубриками или разбор отдельных услуг.

А о том, что писать в постах, мы обязательно поговорим в следующем задании.

## **Лайфхак:**

Если ничего не приходит на ум, сходите в аккаунты своих коллег и проанализируйте их.

Чего вам в них не хватает? Что удобно в из аккаунте? Все ли понятно? Что даёт это понимание?

## ЗАДАНИЕ 9. Идеи для контента

Обычно контент делят на два типа:

1. Личный
2. Экспертный

Но это условное разделение, особенно последнее время. Например, через историю своего пути можно продать услуги. В этом случае сложно отнести контент к какому-то конкретному типу.

На самом деле продавать экспертность через личность – это высший пилотаж блогинга, которому мы обучаем на курсе «Профессия блогер».

Также контент можно разделить на:

1. Экспертный
2. Вовлекающий
3. Развлекательный

Тут сами понимаете какая разница в целях контента.

В рамках гайда углубляться в планирование контента мы не будем, а лишь наметим траекторию работы.

Изначально, нам необходимо определить разрешённые и особенно запретные темы в блоге.

Блог – это ваша территория и вы имеете полное право не раскрывать какую-либо сферу своей жизни в нем.

Для избежания конфликтов с назойливыми и нетактичными подписчиками, обозначим заранее свои границы.

Поэтому пишем два списка тем:

1. Те, которые БУДУТ освещаться в блоге.
2. Те, которые НЕ БУДУТ освещаться в блоге.

Блог – это ваша площадка для общения. По ту сторону экрана находятся настоящие живые люди, знакомые и незнакомые.

Что вы хотите рассказать им? О себе, своей жизни, своих ценностях, своей деятельности, своих желаниях и мечтах.

Какую глобальную цель или мечту вы хотите осуществить? Что полезного вы можете рассказать? Каким опытом поделиться?

## **ЗАДАНИЕ 10. Подводим итоги**

Мы проделали большой путь, погрузились в себя, узнали, как показать себя миру через блог и что для этого нужно сделать.

Предлагаем вам подвести итоги:

1. Собрать все данные в одну табличку, чтобы всегда иметь ее под рукой. Пример таблицы можно [скачать тут](#)

2. Рассказать, что вы узнали за время выполнения данных заданий, как изменилось ваше отношение к себе и блогу, что планируете делать дальше.

Поделиться своими впечатлениями, вы можете написав нам в директ группы или выложить пост в ВК с отметкой Клуба @club\_happy.bloggers

**СПАСИБО ВАМ!**

Нам было невероятно приятно пройти этот путь вместе с вами.

Тех, кто хочет более подробно окунуться в тему блогинга, приглашаем вас на встречи Клуба!

## **\*\*\* Концепция блога: позиционирование, УТП, анализ аккаунта, контент \*\*\***

### **Как раскрыть личность в блоге?**

«Люди покупают у людей», «Раскрывайте личность и тогда будут продажи» – вы наверняка слышали такие фразы от разных гуру СММ.

Но мало кто объясняет как именно раскрывать эту самую личность. Мало, кто говорит, что раскрытие личности – это далеко не про то, с кем вы спите и в каких позах или как вы проводите выходные. Такая информация тоже может быть, но не обязательно.

Личность – это ваши суждения, мечты, убеждения, взгляды, образ жизни, стиль одежды и прочее, прочее, прочее.

В блоге раскрытие личности происходит через смыслы, тексты, звуки и визуал. В оффлайн к ним могут добавиться вкусы и запахи.

Чтобы понять, какие цвета, образы, звуки и прочее использовать в своём продвижении, мы предлагаем вам мастер-класс по раскрытию личности через социальные роли

Изучайте гайд, выполняйте задания и отстраивайтесь от конкурентов ;-)

## Урок 1. Самоидентификация и социальные роли

Каждый из нас многогранная и интересная личность, в которой уживается и взаимодействует много различных субличностей. В кругу друзей и с начальством мы ведём себя по-разному, так как в этих ситуациях у нас разные социальные роли. Можно сказать, что в этих ситуациях доминируют разные субличности.

Это не плохо. Скорее наоборот, таким образом мы безопасно взаимодействуем с миром. Как же это применять в продвижении?

### Задание (займёт 15-20 минут)

Так как в нас может быть бесконечное количество таких субличностей, начнём с их определения.

Выпишите в один столбец свои реализованные социальные роли, во второй, выпишите те роли, которые хотели бы реализовать.

Напишите в общей сложности минимум 5-6 ролей.

\*\*\*

Реализуемые «Я»

Я – маркетолог

Я – женщина

Я – подруга

Я – путешественница

Я – мечтательница

Я – хозяйка

Я – блогер

\*\*\*

Желаемые «Я»

Я – жена

Я – миллионерша

Я – директорка

Я – мать

Я – кошатница

Я – творец

## Урок 2. Самопознание

Сейчас будет самое сложное и трудоемкое задание. Вам нужно будет узнать каждую свою субличность. Если у вас выписано больше 5-6 социальных ролей рекомендуем разделить данное задание на несколько дней.

### Задание (может занять несколько дней)

Вам необходимо познакомиться с каждой из субличностей, задав себе следующие вопросы:

1. Какая она?
2. В чем ее смысл?
3. В чем ее сила?
4. В чем ее уязвимость?
5. В каких жизненных ситуациях она приходит к вам на помощь? Служит опорой
6. В какой поддержке она нуждается?
7. Какого рода внимание ей необходимо?
8. Каков ее образ. Опишите ее. Какого пола эта субличность? Возраста? Что на ней

надето\*

\*дайте своему подсознанию выйти из тени, не придумывайте образ из головы.

Художник может быть озорным мальчишкой с кисточкой в зубах, а может быть уставшим мужчиной, повидавшим жизнь.

Дочь может быть молодой стройной девушкой с грациозной походкой в легком шелковом платье, а может быть 10-летней плотной девочкой, уплетающей ватрушки и конфеты.

Данное задание дает возможность принять себя и увидеть сильные и светлые стороны в «темных» субличностях. Приятного путешествия к себе!

Пример заполненной таблицы, мы привели ниже

В каких жизненных ситуациях она приходит к вам на помощь и служит опорой?			
Когда надо перезагрузиться, отвлечься	Когда нарушаются личные границы. В ситуации стресса. В экстренных ситуациях, когда вопрос жизни и смерти. Когда надо отбросить эмоции и решать, что делать и делать несмотря ни на что	Когда нужно выйти из зоны комфорта, прийти в новую компанию	Когда нужно узнать что-то новое. Найти путь, собрать информацию, расширить горизонты видения
В какой поддержке она нуждается?			
В поддержке (чтобы шли вместе с ней)	В любви, в объятьях, чтобы она могла расслабиться и отдохнуть	Чтобы выслушали	В тормозе, чтобы ее не заносило и она случайно не улетела с обрыва
В какого рода внимание ей необходимо?			
Похвала и благодарность. Говорили, какая она молодец. Говорили спасибо	Забота. Укутать, принести кофе, вкусняшки, погладить. Дать ощущение стабильности и спокойствия	Аплодисменты, крики, оры, взоры на нее, внимание, поклонение	Признание. Медальки, грамоты, таблички, кубки
Её образ			
Девушка 20-25 лет. В белой рубашке, джинсовых шортах, соломенной шляпе, сандалиях, с распущенными волосами и улыбкой, танцующая в кабриолете на фоне моря	Женщина лет 30-35. В джинсах, футболке и пиджаке. Стрижка каре, очки, сумка, черные балетки, часы, телефон	Девочка в гадах или кедах, косухе, джинсах, цепочкой на бедре, рокерскими перчатками, ярким макияжем и дерзким взглядом	Женщина лет 30-35 в треках, шортах, футболке, в бандане и с рюкзаком за спиной. На руках перчатки с обрезанными пальцами

Что это за часть личности?			
Я - миллионерша (20-25, взрослый с детской искринкой)	Я - женщина (внутренний взрослый)	Я - блогер (подросток-бунтарь во всей красе)	Я - путешественница (тоже ребятаенок в душе =))
Какая она?			
Веселая, задорная, яркая, доброжелательная, улыбчивая, светящаяся, радостная, зажигательная	Серьезная, стильная, презентабельная, немного холодная и отстраненная	Яркая, дерзкая, наглая, запоминающаяся, не лезет за словом в карман, говорит, что думает, но иногда не думает, что говорит	Авантюристка, любопытная, постоянно лезущая куда-то. Шило в попе
В чем ее смысл?			
Радоваться жизни	Она трезвый ум и холодный расчет	Бросать вызов миру. обращать на себя внимание	Она расширяет границы
В чем ее сила?			
В том, что она радуется всему, умеет наслаждаться каждым моментом жизни, светится и зажигает других	Может решать, делать выбор, брать ответственность без лишней эмоциональности	В смелости и решительности	Любознательность и любопытство. Интерес, который пересиливает страхи
В чем ее уязвимость?			
Может быть слишком открыта миру, могут предать	Не считается с чужим мнением, может слишком остервенело отстаивать свою точку зрения или защищать идею/меня	Не всегда думает о последствиях	Не просчитывает риски

## Урок 3. Как использовать данную таблицу в дальнейшей работе

На самом деле вся работа была проделана для того, чтобы из всего списка субличностей выбрать 1-3, которые будут транслироваться в блоге. И самое кайфовое, что со временем эти личности могут меняться, а блог при этом будет служить инструментом для терапии и личностного роста. Ведь личностный рост напрямую влияет на финансовый и карьерный

Что же нас надо сделать, чтобы применить информацию в блоге?

### Задание (займёт 1-1,5 часа)

1. Выберите 1-3 субличности, которые хотите транслировать своим потенциальным клиентам

*Пример:*

*Я – миллионерша*

*Я – блогер*

*Я – женищина*

2. У каждой из субличностей, выпишите ощущения и чувства, которые с ней ассоциируются.

*Например, Я – миллионерша, девушка 20-25 лет. В белой рубашке, джинсовых шортах, соломенной шляпе, сандалиях, с распущенными волосами и улыбкой, танцующая в кабриолете на фоне моря ассоциируется у меня с безопасностью, радостью и свободой.*

*Я – Миллионерша – свобода, радость, безопасность*

*Я – блогер – дерзость, наглость, уверенность в себе*

*Я – женищина – ответственность, строгость, уверенность в себе*

3. Из списка получившихся ассоциаций оставьте 5.

Мы оставили: свобода, радость, уверенность, ответственность, дерзость

4. Для каждой из ассоциаций ответьте на вопросы:

– какой это цвет?

– какой это звук?

– какой это запах?

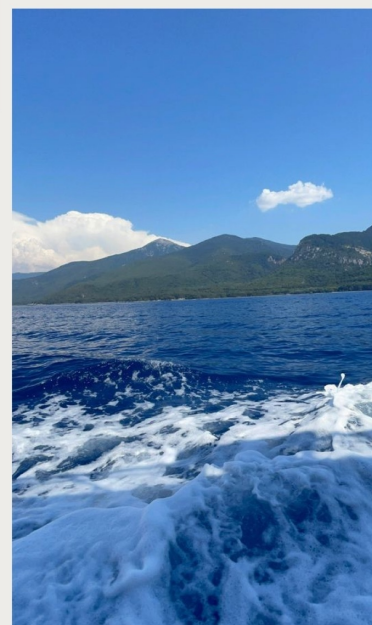
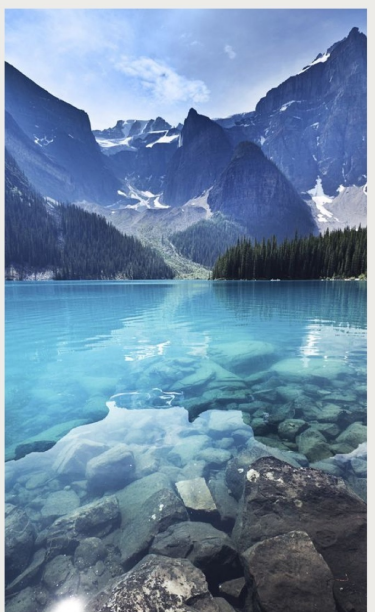
– какой это вкус?

– какой образ?

Ощущение	Какой цвет	Какой звук	Какой запах	Какой вкус	Какой образ
Свобода	Небесно голубой	Шелест листьев и шум моря	Запах моря и свежескошенной травы	Мороженого	Горы, небо, море, лето, волны, ветер, солнце, пляж
Радость	Желтый, оранжевый	Смех	Апельсинки	Конфет или мороженого	Смеющаяся девушка
Дерзость	Черный, изумрудный	Шаги или цепи	Мужского одеколona	Прожаренного стейка	Байкера, brutального мужчины
Ответственность	Серый, черный, темно-синий	Звонок, указка по доске	Мела	Свежего овощного салата	Учительницы
Уверенность в себе	Синий, голубой	Тишины	Леса	Хвои	Природы. Лес, озеро, сосны

5. Для каждой ассоциации подберите 15 картинок на пинтересте:

## Свобода



## Радость



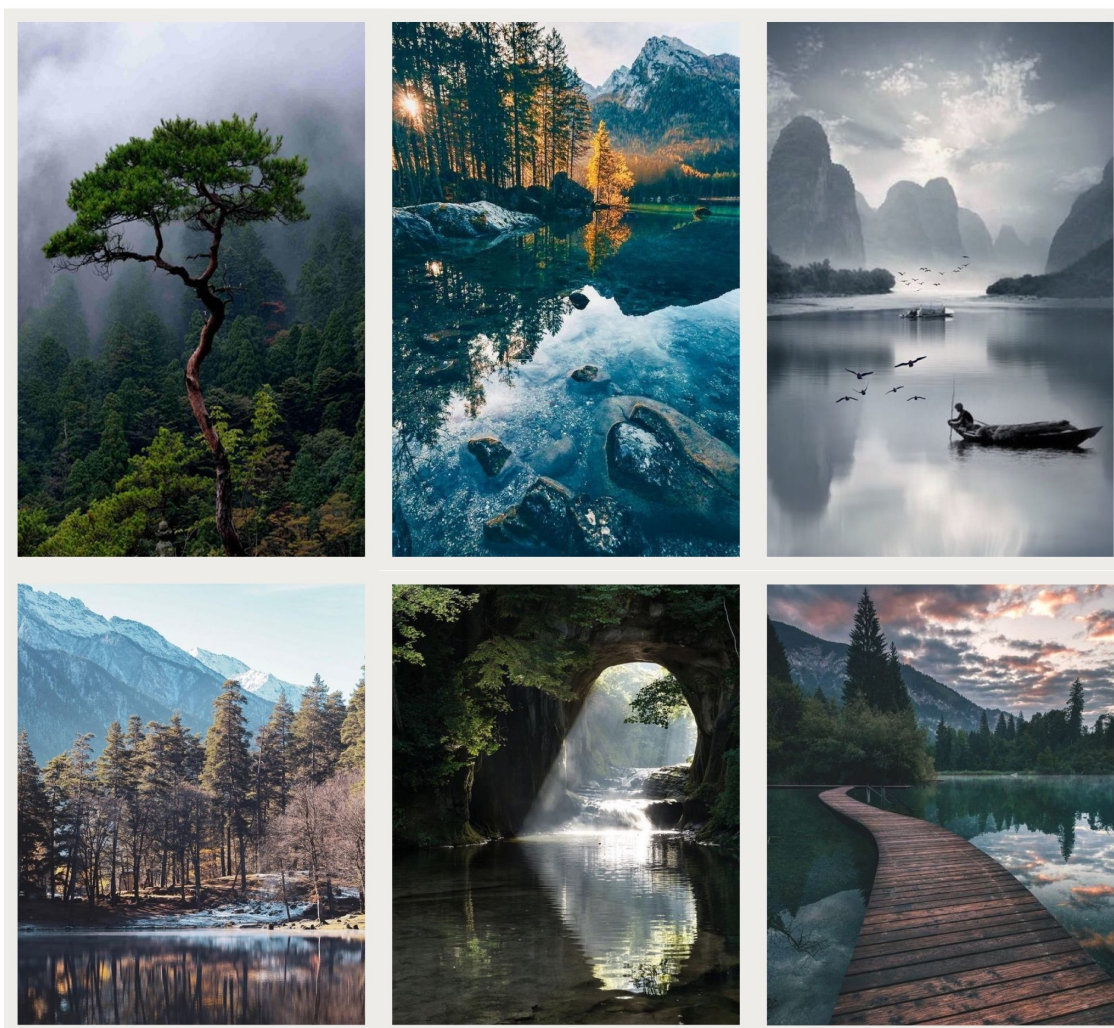
## Дерзость



## ОТВЕТСТВЕННОСТЬ



## Уверенность



Используйте данные цвета, звуки, запахи, вкусы и образы в своей работе и жизни. Составьте на её основе визуал социальных сетей, улучшите обстановку в офисе, добавьте необходимые запахи и звуки. Понятно, что из 5 нужно будет правильно миксовать все пять.

С помощью влияния на все органы чувств, вы будете вызывать и закреплять необходимые ассоциации у потенциальных клиентов. И при повторе данных звуков, запахов, цветов, вкусов и образов в стороннем месте в их памяти будете возникать именно вы.

А как использовать получившиеся образы и цвета в визуальной концепции изучайте на наших интенсивах «Визуальное оформление».

Пусть ваш бизнес будет приятен для вас и окружающих!

И мы с вами не прощаемся! Всегда будем рады видеть вас в нашем аккаунте и на встречах Клуба!

### **\*\*\* Контент-план и продающие посты \*\*\***

Здравствуйте, меня зовут Ольга Негашева.

Родом я из маленькой деревни Пермского края, что находится в середине России перед Уральскими горами. Еще в детстве у меня появился интерес к продажам и текстам.

Сельский Дом культуры и школа, где работали мои родители, давали мне возможность реализации любых моих задумок. С юности я была юнкором районной газеты «Светлый путь» и до сих пор иногда там публикуюсь. А любовь к продажам была заложена мне местными ярмарками, на которых мы продавали свои изделия и трассой с сезонной продажей ягод и грибов.

Но больше всего мне нравилось наблюдать за людьми и расширять свой круг знакомств.

И скажу я вам, что самое важное в продажах – это не знание маркетинговых уловок и экономических и аналитических формул, самое важное – это коммуникация. Продажа состоится тогда, когда вы сможете донести ценность своего продукта до другого человека.

Учитесь общаться, понимать других людей и доносить до них то, что вам нужно, тогда и будут продажи. А мы поможем вам в этом на страницах данного Гайда.

## **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.