

# Виктория Жердецкая

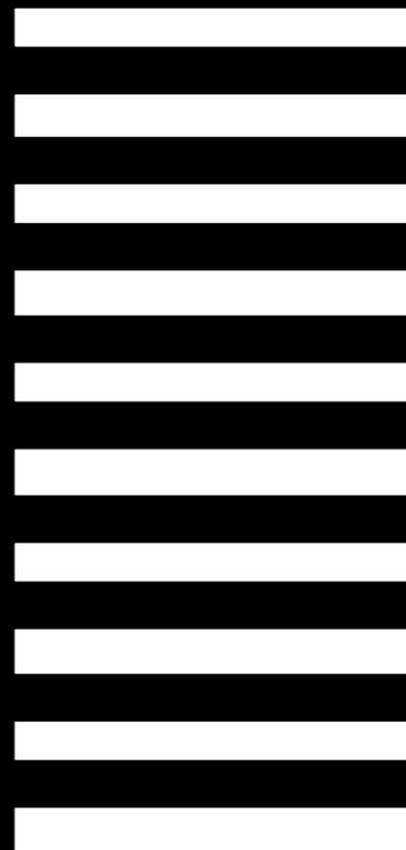
## 13+

В маркетинге, продажах и PR с 18 лет

Креативный директор  
и один из создателей  
PR-агентства «Virus»



Когда все отдыхают в школе,  
ты должен учиться...  
Когда все учатся в  
университете,  
ты должен работать...  
Когда все будут работать, ты  
будешь отдыхать.

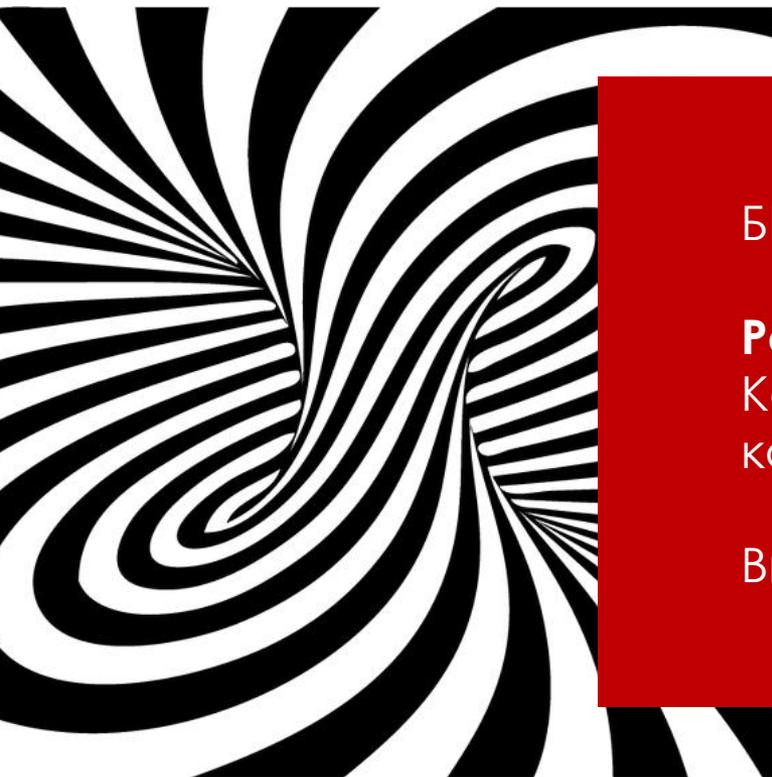




# 1001 НОЧЬ

О чем должен говорить  
Лидер мнений от  
компании?

# Обязательно посмотрите



БИЗНЕС ИНСАЙТ

**Рентабельность 360%:**

Как упаковать Лидера мнений для своей  
компании

Виктория Жердецкая





«Шуты всегда будут править  
этим миром...»\*

\*В 2019 Зеленский стал  
Президентом Украины

2600	USD	3400
3050	EUR	3950
430	RUB	550
3820	GBP Англ.фунт	5790
2640	CHF Швейц.фр.	3570
1930	CAD Канад.дол.	2740
1810	AUD Австр.дол.	7 0
4	DKK Дат.крона	590
410	NOK Норв.крон	514
	SEK Швед.крон	465
		100

ВНИМАНИЕ

Лидер мнений всегда  
привлекает к себе  
внимание...





&

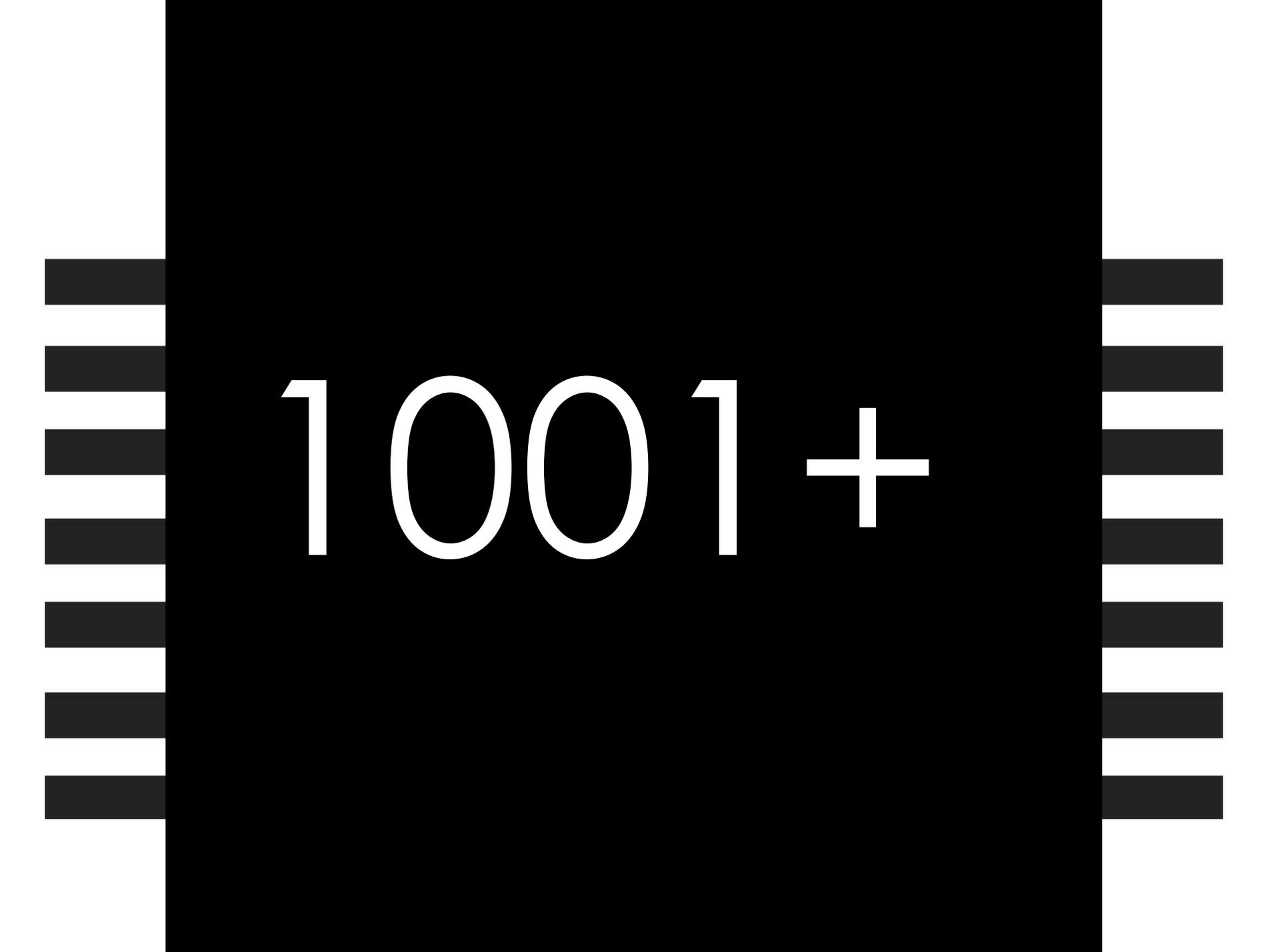


«Ловушка внимания»\*

Сказки взрослым могут  
«рассказывать»  
только очень взрослые  
и опытные личности



\*уверенность,  
которую чувствуют  
кожей все  
присутствующие  
ИНСТИНКТИВНО

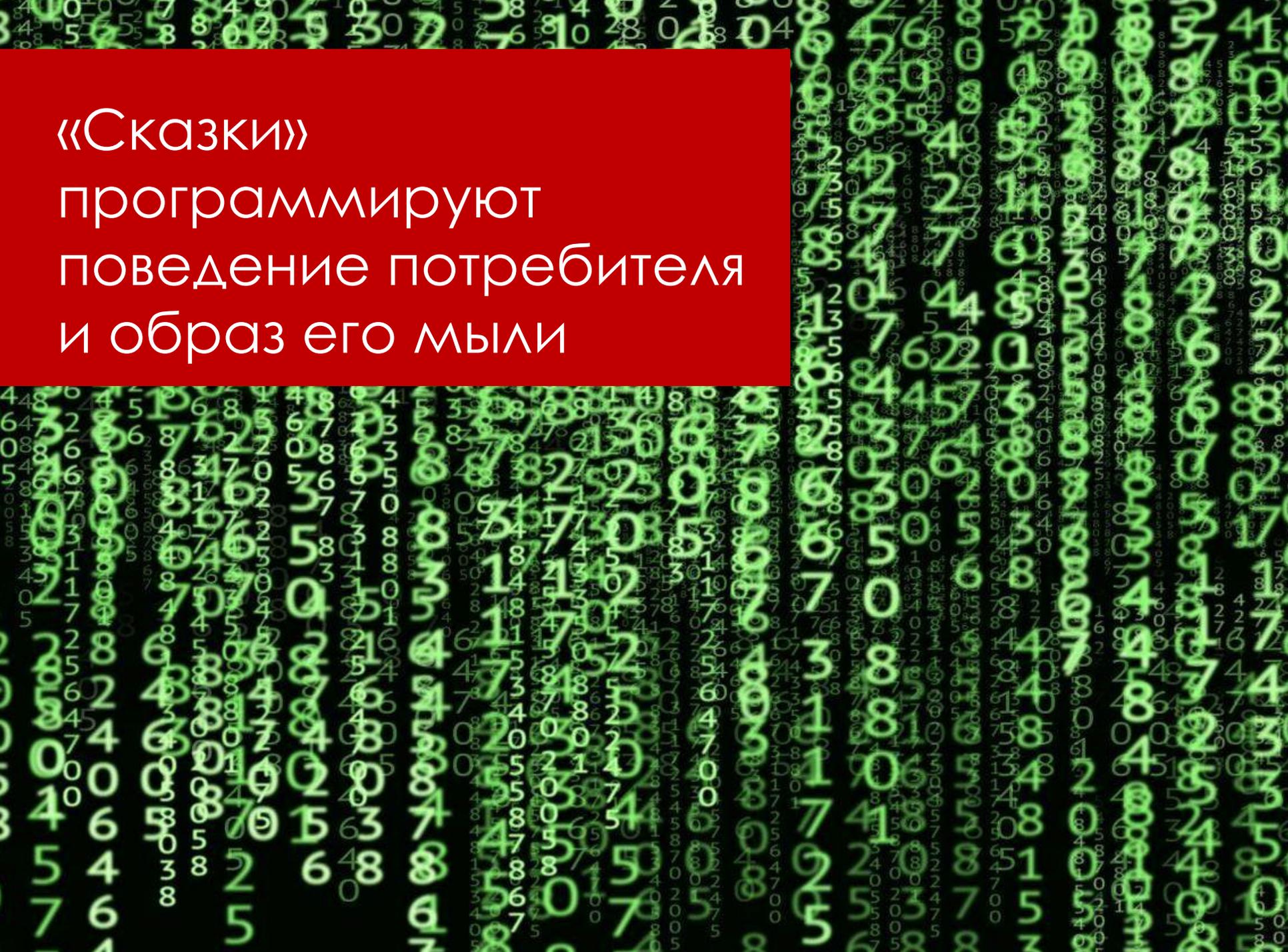


1001 +

**Общеизвестный факт:** все сказки Шахерезады «прерывались» на самом интересном месте...

**Но!** Это были не просто «сказки», это были философские сказки, как пример сценария поведения и образа мысли...

«Сказки»  
программируют  
поведение потребителя  
и образ его мысли



A decorative graphic element consisting of three horizontal rows of white zigzag lines on a black background, positioned in the upper right quadrant of the slide.

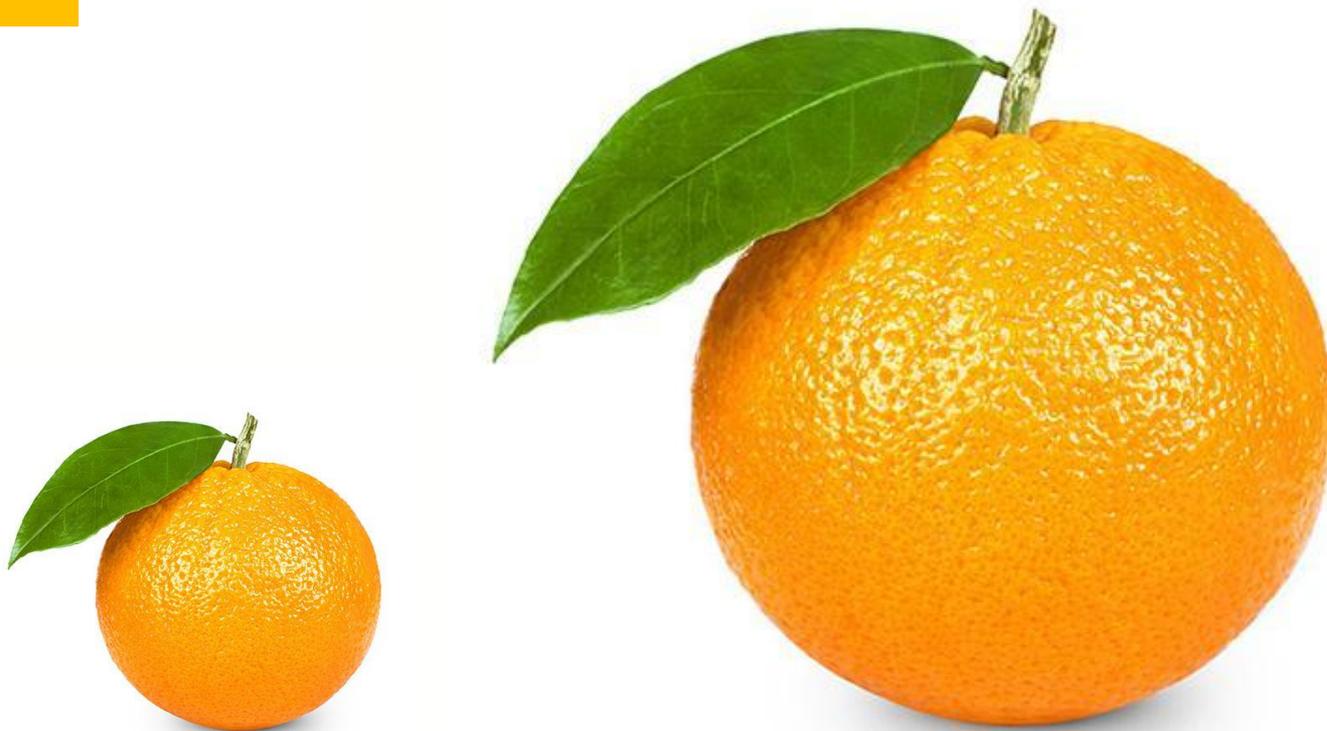
# Цель?

Разработки  
информационной  
упаковки



2

За цену в 3-5 раз дороже,  
чем у конкурентов



3

Стал счастливым!



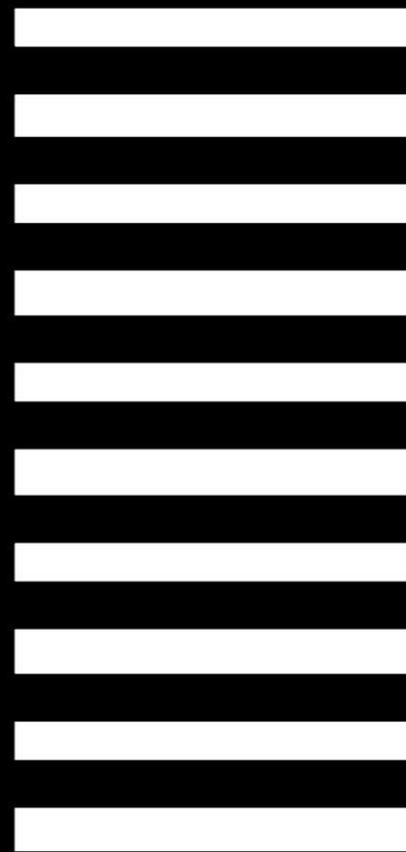


Генерируем  
1001 сценарий  
поведения

Генерировать идеи легко,  
когда ты знаешь техники



**ТРИЗ**



Формула «Эффект Шахерезады»

$$1001 = 8 * 100 + 8 * 25 + \underline{1}$$



# Его ЛИЧНАЯ история

1



# Герои сказки, как герои сценария

$$1001 = \underline{8} * 100 + \underline{8} * 25 + 1$$

1. Младенец
2. Ребенок
3. Девушка
4. Парень
5. Мужчина
6. Женщина
7. Дедушка, Старик
8. Бабушка, Старуха

**Покупатель не всегда пользователь**



**Покупатель не всегда пользователь**



Герои сказки «действуют»

$$1001 = \underline{8*100} + 8*25 + 1$$

Сценарий поведения

Герои сказки «действуют»

$$1001 = 8 * 100 + \underline{8 * 25} + 1$$

Сценарий выбора

# Герои сказки «действуют»

$$1001 = \underline{8} * \underline{100} + 8 * 25 + 1$$

1. Младенец
2. Ребенок
3. Девушка
4. Парень
5. Мужчина
6. Женщина
7. Дедушка, Старик
8. Бабушка, Старуха

1000

ГЛАГОЛОВ ДЕЙСТВИЯ

Старик закинул НЕВОД





Ребенок



ПЫЛЕСОС



# Ребенок боится пылесоса



Покупатель выбирает = мотив к покупке

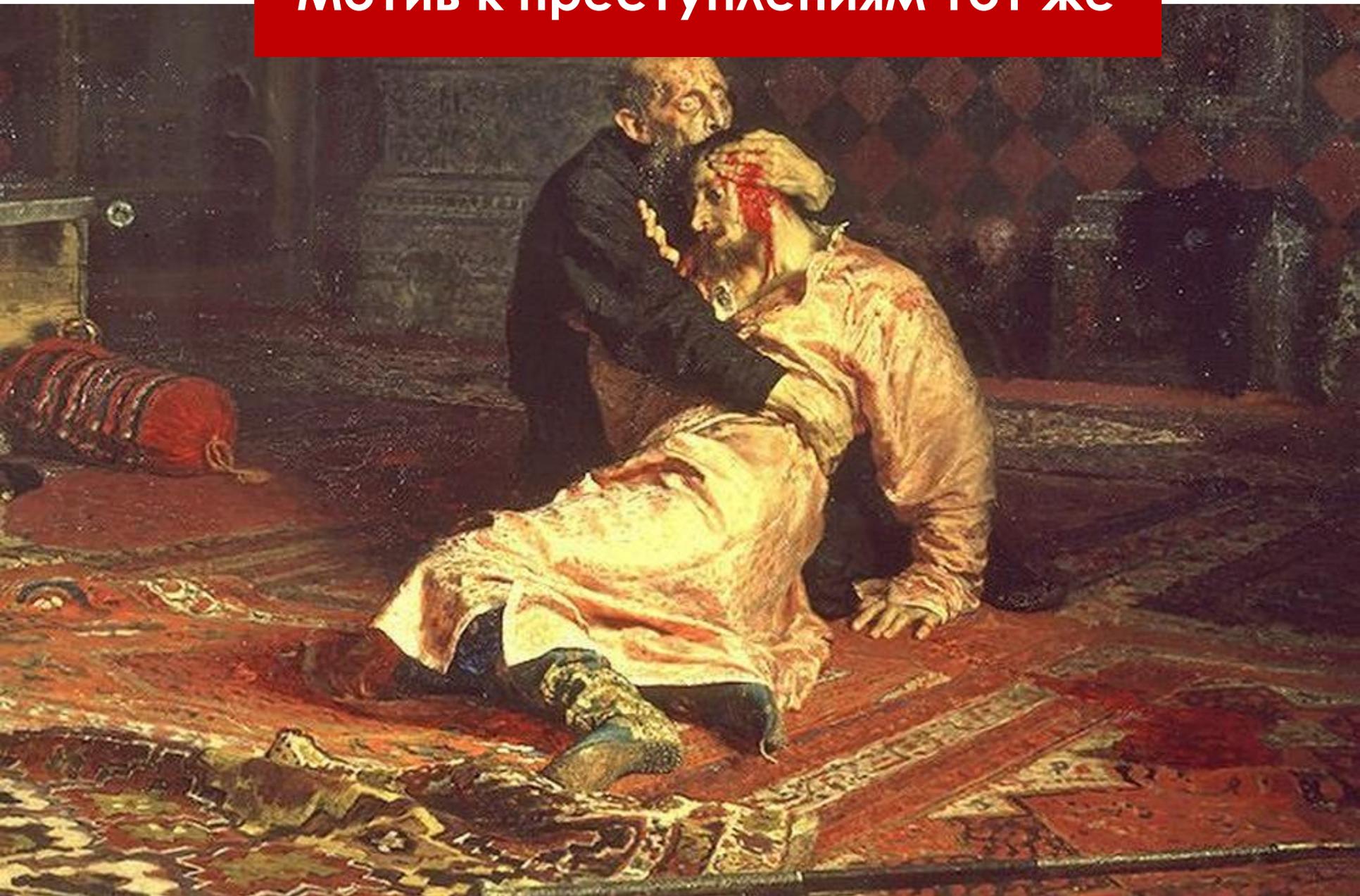
$$1001 = 8 * 100 + \underline{8 * 25} + 1$$

1. Младенец
2. Ребенок
3. Девушка
4. Парень
5. Мужчина
6. Женщина
7. Дедушка, Старик
8. Бабушка, Старуха

25

МОТИВОВ К ДЕЙСТВИЮ

**Мотив к преступлениям тот же**



# ТОП-8

1. хочет любви, Хочет любить, хочет быть/стать любимым
2. хочет быть/стать счастливым
3. хочет быть/стать красивым
4. хочет быть/стать другом
5. хочет быть/стать защищенным
6. хочет быть/стать здоровым
7. хочет быть/стать свободным
8. хочет быть/стать добрым

# Ребенок боится пылесоса



## 3 мотива...

- ✓ Быть хорошими и заботливыми родителями
- ✓ Обеспечить безопасность и спокойствие своему ребенку – быть его защитником
- ✓ Самозащита от стресса (забота о себе): я не хочу переживать из-за крика своего ребенка... пылесосить то все равно надо!

**№1**

# Сказка

Что делать если ребенок боится пылесоса, а я хочу быть хорошим родителем?

**Ответ:** сценарий использования  
товара/услуги и почему нужно  
выбрать наш товар



# Предложите вариант/ пример

Удобная ручка



**№2**

# Сказка

Что делать если ребенок боится пылесоса, а я хочу обеспечить ему «звуковую безопасность»?

# Предложите решение

Низкий уровень шума

Специальные наушники для ребенка



**№3**

# Сказка

Что делать если ребенок боится пылесоса, а я не хочу переживать по этому поводу?

# Предложите заботу

Пылесос как игрушка

Детский пылесос

Комплект игр





КР.РУ | Общество

Семья с маленькими детьми изучает  
робот-пылесос и робот – мойщик окон



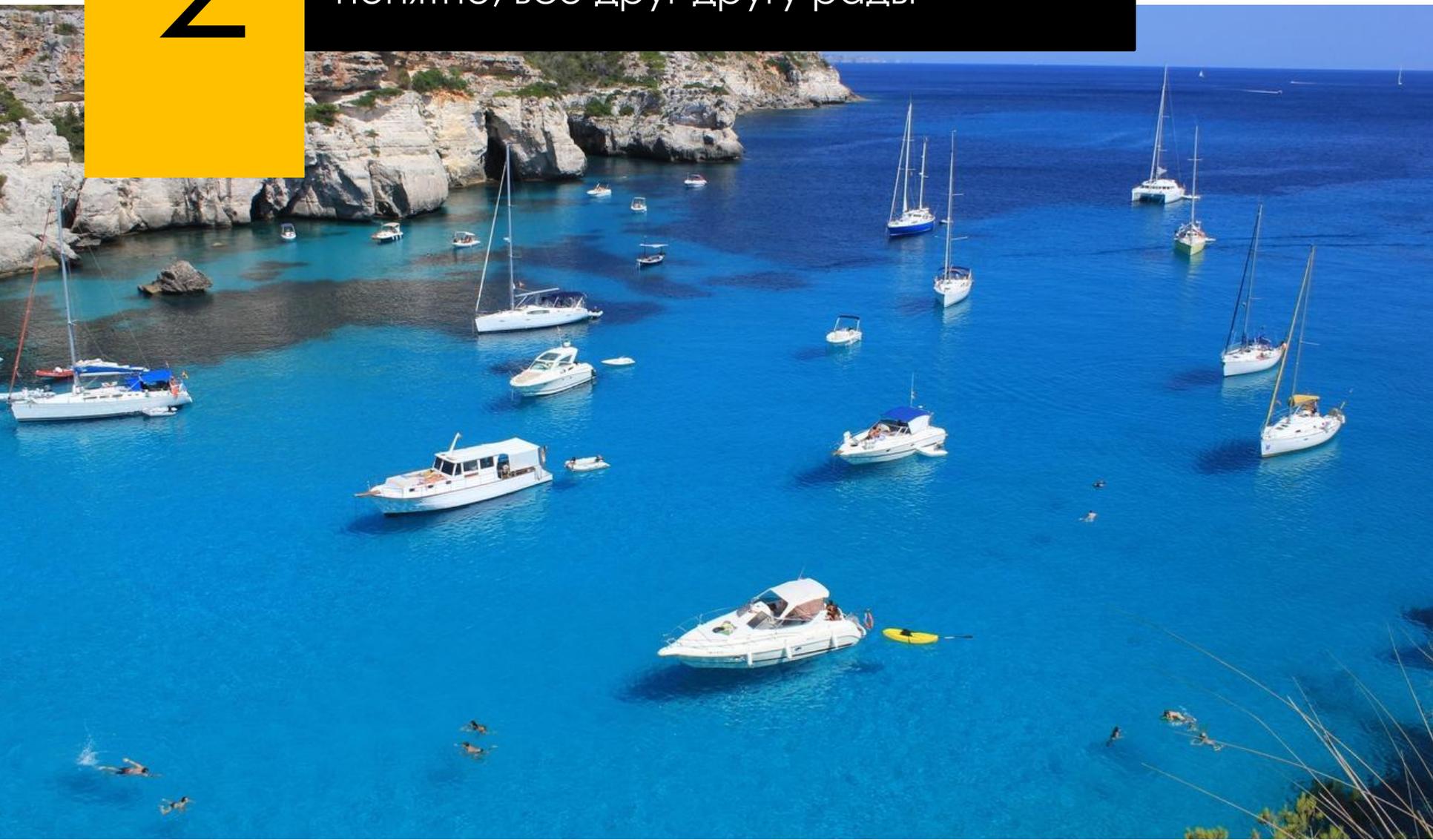
1

«Гавань» доступной информации для клиентов, в которой можно свободно «плавать» или что-то изучить подробно



# 2

К вам должны хотеть попасть в «гавань»: красиво, уютно, все понятно, все друг другу рады



# A1

594x841

**Формат=время**

# A3

297x420

# A5

148x210

# 7

105

# 8

74

# A6

105x149

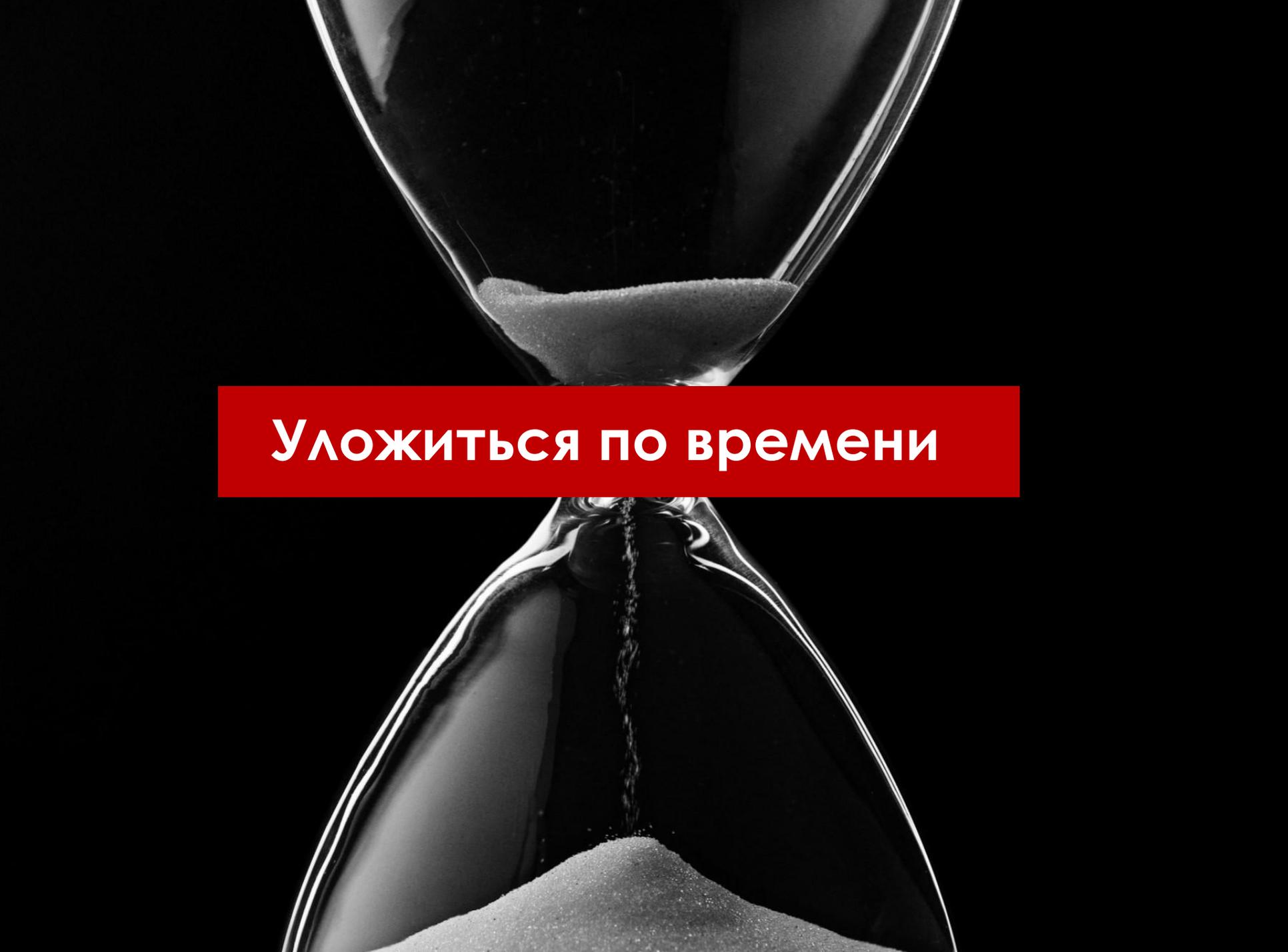
# A4

210x297

# A2

420x594



A black and white photograph of an hourglass. The top bulb is mostly empty, with a small amount of sand at the bottom. A stream of sand is falling from the narrow neck into the bottom bulb, which is partially filled. The background is black.

**Уложиться по времени**

An hourglass with black sand is shown in the background, with the top and bottom bulbs visible. The sand is falling from the top bulb into the bottom bulb.

# ТОП-10

Личное выступление – минимум 30 минут

Видео обучающее – от 15 минут

Видео интригующее – не более 60 сек.

Аналитика/статья – минимум 4000 знаков

Книга – от 15 страниц

Брошюра /журнал– от 3 до 25

страниц/разворотов

Лендинг – минимум 5 «прокруток»

Рассказ (текст) в Инстаграмм – до 3 минут

Видео в Инстаграмм - до 30 сек.

Личная презентация – минимум 10 минут



В какой  
последовательности  
рассказывать  
«сказки»?



Задача рекламы и PR помочь  
сделать **ПРАВИЛЬНЫЙ** выбор

Задайте разные сценарии «погружения»  
в информацию как последовательность  
«сказок» от Лидера мнений:  
короткий/длинный



Задайте 2 сценария «погружения» в  
информацию как последовательность  
«сказок» от Лидера мнений:  
короткий/длинный

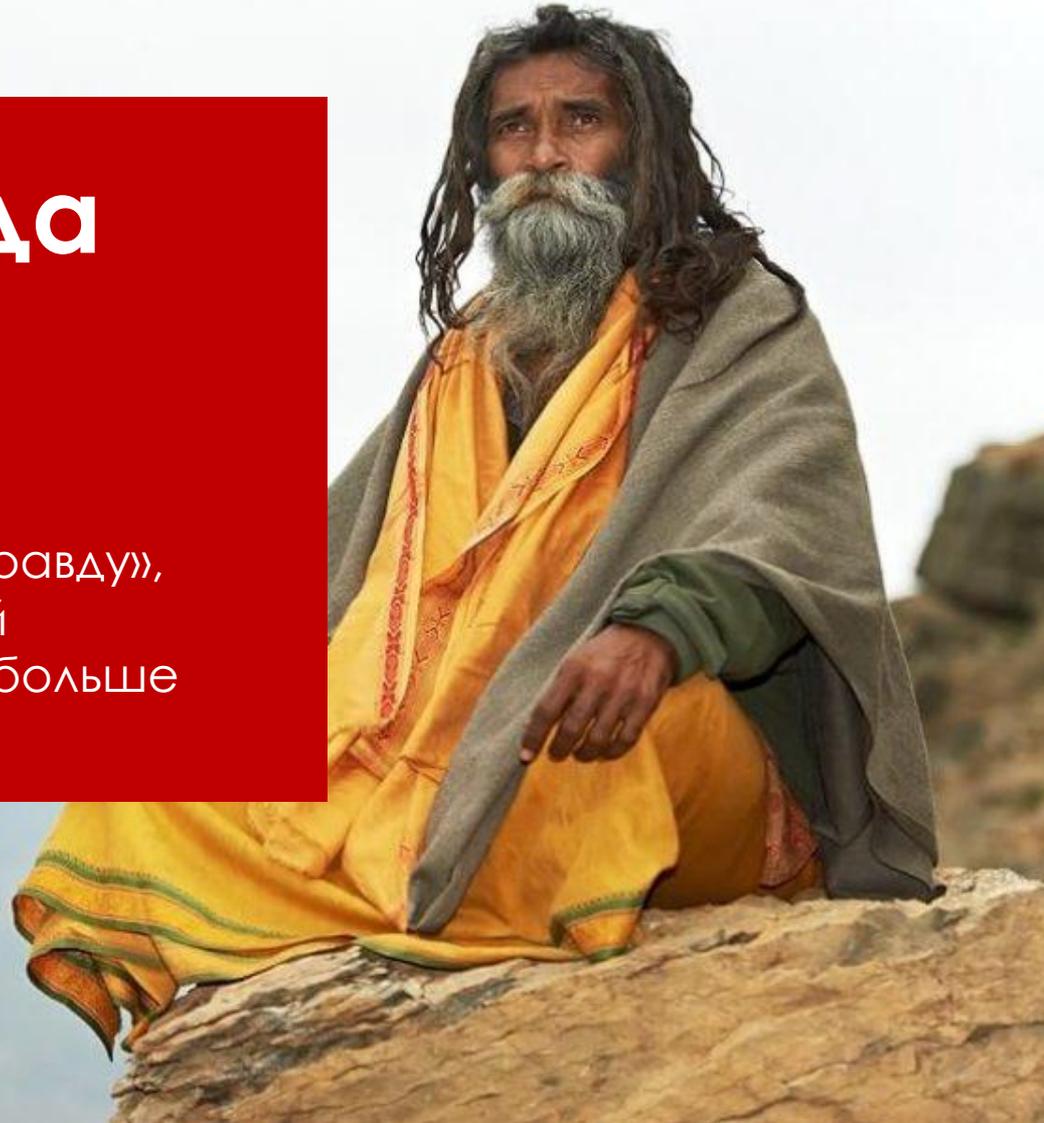
От 3-х до 5 касаний

От 5-х до

15 касаний

# Истина и правда Субъективны\*

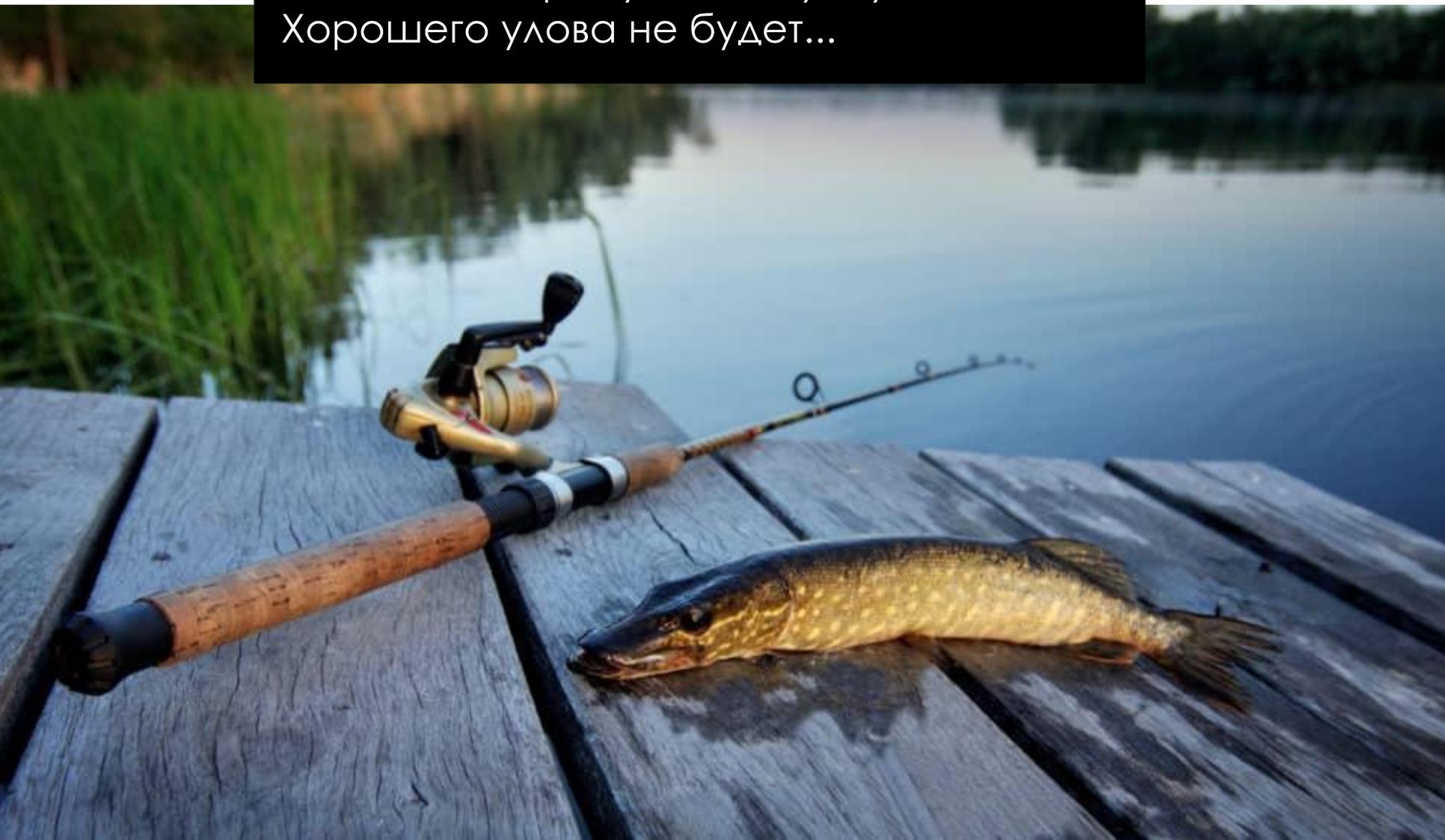
Чем больше людей знаю «вашу правду»,  
тем больше она кажется правдой  
Чем больше информации – тем больше  
доверия.



# Метафора

- красноречие, остроумие
- навык вовлекать , интриговать
- навык располагать к себе и убеждать
- навык «обходить» убеждения и возражения

Вы экономите на спиннинге, если не создаете информационную упаковку для вашего продукта или услуги. Хорошего улова не будет...



# Чек-лист

- Кто это такой и почему я должен его слушать? Что в нем уникального?

Биография или опыт (резюме)



# Чек-лист

- Узнайте что важно вашему клиенту, если он выбирает товар/услугу из вашей категории

МОТИВЫ...

# Чек-лист

- Ответьте на его вопрос: Почему этот товар или услуга улучшает жизнь или бизнес вашего клиента?

В сказке!



# Бонус

Защита от накруток



18.000

Мы не знаем, почему это не продается без скидков



21,018,345 views

Мы не знаем, почему вас не узнают на улице



90K

Мы не знаем, почему все эти люди купили у вашего конкурента



150

Мы не знаем, почему никто не пришел...



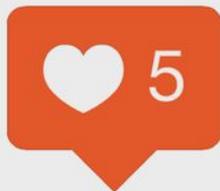
35,1 млн подписчиков

Мы не знаем, почему они не покупают у вас

Вы собрали аудиторию  
«паразитов», а не  
покупателей... Зачем вам это?



Срочно «скорую»!  
Срочно опросить аудиторию  
Срочно отписать лишних



5 клиентов  
Частота покупок:  
1 раз в месяц  
Средний чек: 15.000 руб.  
Продажи без скидок!

Виктория  
Жердецкая

**Удачи!**

Будьте первыми, кто это  
реализует в своем бизнесе!

