

Урок 1. Работа над страницей в социальных сетях

1. Просмотреть всю страницу:

- убрать фото плохо качества, фото с пивом, сигаретой и т.д.
- убрать записи с пошлостями, ненормативной лексикой и т.д.
- убрать репосты бесплатных розыгрышей (суши, пиццы и т.д.)
- просмотреть группы, в которых состоите (без насилия и т.д.)

2. Поставить хорошее качественное фото на аватарку. Четкое, где Вас хорошо видно. Никаких мультяшных героев, кошечек-собачек быть не должно.

3. Имя должно быть простое, чтобы Вас могли легко найти.

4. Создаем альбомы и добавляем фото: семейные, командные, деловые. Чем больше личных фотографий на странице, тем больше у людей к Вам доверия.

5. О компании не пишем, про продукцию информацию не даем, т.к. изначально зовем не на продукцию, а на возможности и стиль жизни.

6. Поставить хороший позитивный статус

Урок 2. Определить, кто Ваша Целевая аудитория

Целевая аудитория – те, на кого будут направлены посты, Ваша аудитория, с кем Вам будет комфортно работать, с кем одни проблемы и ценности. Не нужно распыляться и пытаться охватить весь рынок.

Чтобы понять образ ЦА, расписать по каждому пункту:

- Пол
- Возраст
- Образование
- Семейное положение
- Какие цели
- Какие боли (самая большая проблема), потребности
- Какие интересы
- Чем занимается
- Свободное время, какое может уделять проекту
- Страсть (чем человек горит)

Проще всего на начальном этапе подойти в зеркало, посмотреть на себя и подобно себе описать ЦА. Так будете и информацию для постов подбирать по себе, и будете писать искренне, задевая проблемы людей, с такими же проблемами и ценностями, как у Вас.

Урок 3. Составить контент-план

Чтобы каждый день не думать, о чем писать на странице, нужно составить план, и будете четко знать, в какой день, о чем писать.

Контент бывает:

- Информационный
- Развлекательный
- Продающий
- Провокационный
- Вовлекающий

Продающих постов не должно быть много (не чаще одно на 7-10 постов), не нужно писать только о проекте. Люди, которые заходят на Вашу страницу, должны видеть в Вас живого разностороннего человека, которого интересно читать. Делитесь своими мыслями, эмоциями, знаниями, опытом, будьте полезны для других. Пишите, рассуждайте искренне. Не нужно грубостей, негатива. Люди должны Вам доверять. И люди захотят с Вами сотрудничать, работать.

Урок 4. Откуда брать идеи для контент-плана

1. Истории из жизни – люди любят заглядывать в «замочную скважину»
 - Идете по улице, увидели что-то, что Вас поразило, заинтересовало. Сфотографировали, рассказали в социальных сетях.
 - Вспомнили что-то интересное из прошлого – тоже поделитесь
 - Как провели выходные с семьей и т.д.
2. Опыт, ошибки. Не бойтесь описать ситуации, где Вы были не правы, что Ваше мнение поменялось и т.д.
3. Больше читайте, меньше смотрите телевизор. Чтение книг увеличит словарный запас, создаст поток мыслей.
Можно взять какую-то выжимку из книги и обыграть ее.
4. Изучить страницы успешных людей, взять у них какие-нибудь понравившиеся идеи.
5. Выберете область, в которой Вы хорошо разбираетесь, чем увлекаетесь и пишите об этом. Будьте полезны для аудитории.

Урок 5. Наполнение страницы

1. Регулярность.

У Ваших друзей и подписчиков не должно быть «информационного голода». Вы должны регулярно напоминать о себе.

Выработайте свою периодичность написания постов: не меньше 1 поста в день и не больше 3.

Распределяете посты в течение дня: например, утро-вечер либо утро-обед-вечер.

2. Согласно контент-плану пишете посты

3. Популярность набирает виде-контент. Так еще больше будет доверия к Вам. Можно записывать на разные темы и выкладывать на странице, создать канал на ютубе.

4. Подберите хештеги по теме поста

5. Продумать и составить закрепляющий пост. Чтобы человек, который зашел на страницу, сразу понял, чем Вы занимаетесь (см. урок 7). Он будет цеплять Вашу ЦА за живое.

Урок 6. Чего на странице быть не должно

1. Репосты розыгрышей
2. Репосты из групп и чужих страниц
3. Ссылки на видео с чужих ютуб-каналов. Сохраните себе
4. Чужие уникальные хештеги
5. Идентичные посты со страниц партнеров, вышестоящих наставников.
Меняйте текст, вносите что-то свое.

Урок 7. Закрепляющий пост

1. Продающий заголовок. По заголовку должно быть понятно, чем Вы занимаетесь, какую проблему решаете в тексте.
2. Небольшое вступление. Чуть более подробно описываем проблему, которую осветили в заголовке.
3. Основная часть. Описываем все возможные варианты развития событий, как можно решить проблемы.
4. Заключение. Указать, что именно Вы можете помочь решить проблему, указать, как можно с Вами связаться. То есть небольшое предложение вступить в команду.
5. Ваше живое хорошее фото.