

**КАК СНИМАТЬ
ИНТЕРЕСНЫЕ
СТОРИИ?**



**ЧТО МЫ
СЕГОДНЯ
УЗНАЕМ?**



5 ПРИЧИН СНИМАТЬ СТОРИИ



5 ПРИЧИН СНИМАТЬ СТОРИЗ

1. Снимая сториз, вы напоминаете о себе



5 ПРИЧИН СНИМАТЬ СТОРИЗ

1. Снимая сториз, вы напоминаете о себе
2. Сториз увеличивает ваш охват и учащает выдачу ваших постов в ленте



5 ПРИЧИН СНИМАТЬ СТОРИЗ

1. Снимая сториз, вы напоминаете о себе
2. Сториз увеличивает ваш охват и учащает выдачу ваших постов в ленте
3. Сториз сближает вас с аудиторией, посредством простоты



5 ПРИЧИН СНИМАТЬ СТОРИЗ

1. Снимая сториз, вы напоминаете о себе
2. Сториз увеличивает ваш охват и учащает выдачу ваших постов в ленте
3. Сториз сближает вас с аудиторией, посредством простоты
4. Сториз повышает лояльность аудитории к вашей личности. Вас чаще видят, к вам привыкают.



5 ПРИЧИН СНИМАТЬ СТОРИЗ

1. Снимая сториз, вы напоминаете о себе
2. Сториз увеличивает ваш охват и учащает выдачу ваших постов в ленте
3. Сториз сближает вас с аудиторией, посредством простоты
4. Сториз повышает лояльность аудитории к вашей личности. Вас чаще видят, к вам привыкают.
5. Главный инструмент продаж в Инстаграм



Сториз – это лучший способ
создавать эмоциональную
связку с аудиторией и таким
образом развивать свой
личный бренд



ЛИЧНЫЙ БРЕНД **В ИНСТАГРАМ – ЭТО**



ЛИЧНЫЙ БРЕНД В ИНСТАГРАМ – ЭТО

А. Совокупность качеств человека (люблю читать книги, заниматься бизнесом, ставить цели, просыпаться утром)



ЛИЧНЫЙ БРЕНД В ИНСТАГРАМ – ЭТО

- А. Совокупность качеств человека (люблю читать книги, заниматься бизнесом, ставить цели, просыпаться утром)
- Б. Умения, компетенции и знания человека



ЛИЧНЫЙ БРЕНД В ИНСТАГРАМ – ЭТО

- А.** Совокупность качеств человека (люблю читать книги, заниматься бизнесом, ставить цели, просыпаться утром)
- Б.** Умения, компетенции и знания человека
- В.** Походка, одежда, способ общения человека.



**И всё это можно транслировать
через сториз.** Своё видение,
насуточные задачи и успехи.

**Что значит личный бренд для
человека? Люди с интересом
следят за твоей жизнью**



- Между двумя конкурентами люди выберут того, чья личность им ближе



- Между двумя конкурентами люди выберут того, чья личность им ближе
- Люди увидят, что блог — не отдельный механизм. А за ним стоит человек



- Между двумя конкурентами люди выберут того, чья личность им ближе
- Люди увидят, что блог — не отдельный механизм. А за ним стоит человек
- При смене тематики блога ты не теряешь значительную часть аудитории, потому что по большей части люди подписаны ради тебя



- Между двумя конкурентами люди выберут того, чья личность им ближе
- Люди увидят, что блог — не отдельный механизм. А за ним стоит человек
- При смене тематики блога ты не теряешь значительную часть аудитории, потому что по большей части люди подписаны ради тебя
- Ты становишься другом для аудитории



**КАКИЕ ЖАНРЫ СТОРИЗ
МОГУТ БЫТЬ?**



КАКИЕ ЖАНРЫ СТОРИЗ МОГУТ БЫТЬ?

Повседневность:

- Чем занимаешься?
- Что ешь?
- Куда ходишь?
- Что вокруг тебя?



КАКИЕ ЖАНРЫ СТОРИЗ МОГУТ БЫТЬ?

Повседневность:

- Чем занимаешься?
- Что ешь?
- Куда ходишь?
- Что вокруг тебя?

Полезность:

- Тематические рубрики
- Разборы обращений подписчиков
- Лайфхаки, советы, прикладная информация
- Выводы из прошедших ситуаций



ИНСТРУМЕНТЫ ИНФОТЕЙМЕНТА В СТОРИЗ

Я ПРОСТО ЗАУЧИВАЛ СЛОВА. И
СНИМАЛ ВИДЕО. ОНИ ТАКИЕ
УЖАСНЫЕ...

Выкладываем?

ДА

94%

НЕТ

6%

– провести опрос



- провести опрос
- показать какой-нибудь эксперимент



- провести опрос
- показать какой-нибудь эксперимент
- процесс какого-либо изготовления



- провести опрос
- показать какой-нибудь эксперимент
- процесс какого-либо изготовления
- юмор



- провести опрос
- показать какой-нибудь эксперимент
- процесс какого-либо изготовления
- юмор
- рассказать случай из своей жизни и сделать из него выводы (чтобы аудитория вынесла полезную для СЕБЯ информацию)



**НУЖЕН ЛИ
В СТОРИЭ
ЮМОР?**



Юмор

НУЖЕН ЛИ В СТОРИИ ЮМОР?

– чувствительность



Юмор

НУЖЕН ЛИ В СТОРИЭ ЮМОР?

- чувствительность
- неудачные дубли



НУЖЕН ЛИ В СТОРИЭ ЮМОР?

- чувствительность
- неудачные дубли
- процесс какого-либо изготовления



НУЖЕН ЛИ В СТОРИЭ ЮМОР?

- чувствительность
- неудачные дубли
- процесс какого-либо изготовления
- забавные взаимодействия
с окружающими людьми



НУЖЕН ЛИ В СТОРИЭ ЮМОР?

- чувствительность
- неудачные дубли
- процесс какого-либо изготовления
- забавные взаимодействия с окружающими людьми
- смешные лица



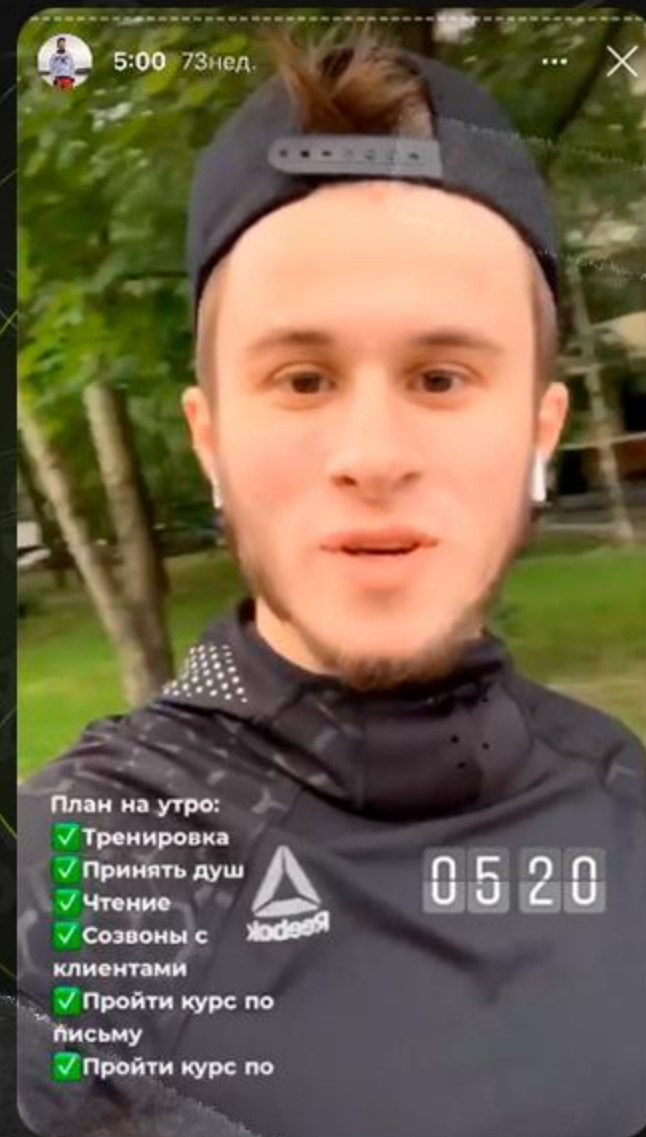
НУЖЕН ЛИ В СТОРИЭ ЮМОР?

- чувствительность
- неудачные дубли
- процесс какого-либо изготовления
- забавные взаимодействия с окружающими людьми
- смешные лица

Все это сближает
тебя с аудиторией



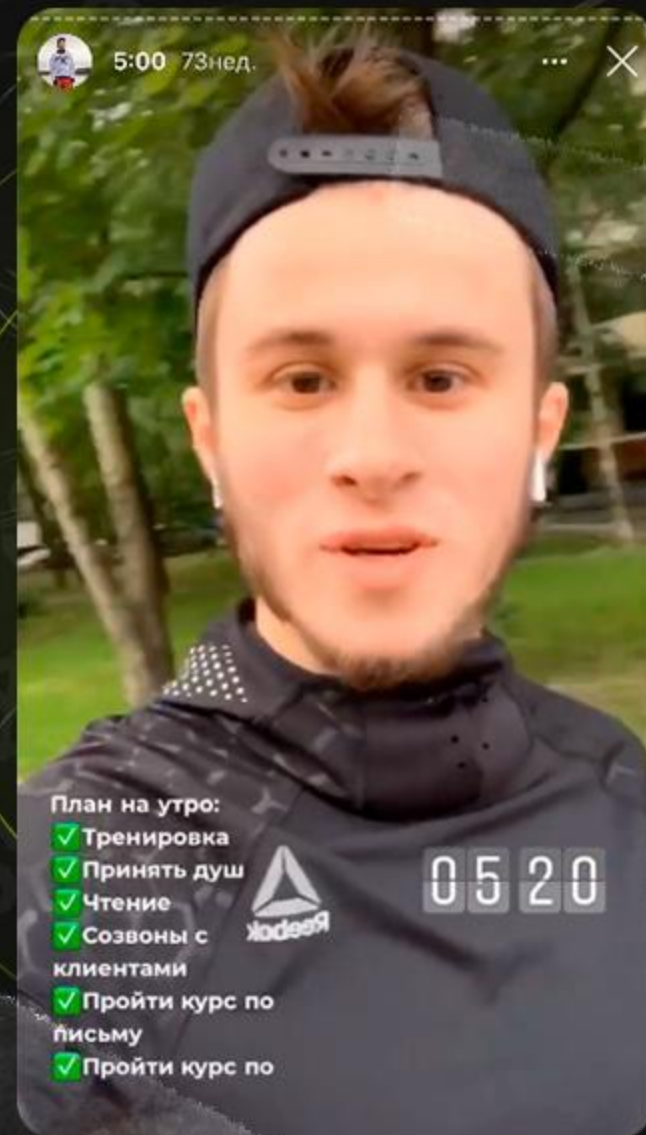
ФОРМАТЫ КОНТЕНТА В СТОРИЗ



ФОРМАТЫ КОНТЕНТА В СТОРИЗ

1. Видео

– Самый лучший формат с точки зрения удержания внимания и зрелищности



Фото

– Более статично



3. Текст

- Способ привлечь внимание и вовлечь тех, кто смотрит без звука + расставить акценты и выделить главное в повествовании



3. Текст

- Способ привлечь внимание и вовлечь тех, кто смотрит без звука + расставить акценты и выделить главное в повествовании

Фишка:

- Сделать сториз с вопросами на какую-либо тему, а потом выложить пост на эту тематику с результатами опросов.



По каким законам работают сториз?

По тем же, что фильмы и сериалы.

Сториз = фильмы. Контент план нужно
выстраивать по принципу разнообразия.



**ДЛЯ ЭТОГО
ЧЕРЕДУЕМ**



ДЛЯ ЭТОГО ЧЕРЕДУЕМ

1. План съемки (крупность,
композиция, ракурс)



ДЛЯ ЭТОГО ЧЕРЕДУЕМ

1. План съемки (крупность, композиция, ракурс)

– Со стороны



– Селфи



– В зеркало



СЕЙЧАС Я НОВИЧОК. У
МЕНЯ НЕТ АБСОЛЮТНО
НИКАКИХ ЗНАНИЙ В
СТАРТАПАХ

1/2

2. Жанр съемки (разговорное видео, текст, видеопанорама, фото)



i

Свет

2. Жанр съемки (разговорное видео, текст, видеопанорама, фото)

Люди любят смотреть на настоящие, живые лица других людей. Такие, какие мы видим перед собой, при живом общении.



i

Свет

2. Жанр съемки (разговорное видео, текст, видеопанорама, фото)

Люди любят смотреть на настоящие, живые лица других людей. Такие, какие мы видим перед собой, при живом общении.

Тем не менее, для сториз важны:



i

Свет

2. Жанр съемки (разговорное видео, текст, видеопанорама, фото)

Люди любят смотреть на настоящие, живые лица других людей. Такие, какие мы видим перед собой, при живом общении.

Тем не менее, для сториз важны:

– Свет



i

Свет

Сравните что приятнее смотреть



– Фон



Действие

i

– Фон

– **Качественная картинка**
(Отсутствие шумов и артефактов)

И помните, действие в кадре – самый
мощный инструмент привлечения внимания.



Действие

i

– Фон

– **Качественная картинка**
(Отсутствие шумов и артефактов)

И помните, действие в кадре – самый
мощный инструмент привлечения внимания.

Лучше пусть в кадре что-то происходит,
чем ничего не происходит.



Действие

i

**КАКОЕ МОЖЕТ БЫТЬ
ДЕЙСТВИЕ В КАДРЕ?**



КАКОЕ МОЖЕТ БЫТЬ ДЕЙСТВИЕ В КАДРЕ?

1. Не просто говорить, а что-то при этом
делать (рассказывать и мазать крем,
говорить что-то и готовить, и т.д.)



КАКОЕ МОЖЕТ БЫТЬ ДЕЙСТВИЕ В КАДРЕ?

1. Не просто говорить, а что-то при этом **делать** (рассказывать и мазать крем, говорить что-то и готовить, и т.д)
2. Менять ракурсы в течение одной сториз



КАКОЕ МОЖЕТ БЫТЬ ДЕЙСТВИЕ В КАДРЕ?

1. Не просто говорить, а что-то при этом **делать** (рассказывать и мазать крем, говорить что-то и готовить, и т.д)
2. Менять ракурсы в течение одной сториз
3. Снимать как что происходит



СТОРИЕ ДЛ БИЗНЕСА



СТОРИЕ ДЛЯ БИЗНЕСА

Повседневность:



СТОРИИ ДЛЯ БИЗНЕСА

Повседневность:

– внутренняя кухня бизнеса: производственные моменты, как все работает изнутри, как вы общаетесь с партнёром и клиентами.



СТОРИИ ДЛЯ БИЗНЕСА

Повседневность:

- внутренняя кухня бизнеса: производственные моменты, как все работает изнутри, как вы общаетесь с партнёром и клиентами.
- процесс производства, закупки, упаковки товара, подготовки услуги и т.д



СТОРИИ ДЛЯ БИЗНЕСА

Повседневность:

- внутренняя кухня бизнеса: производственные моменты, как все работает изнутри, как вы общаетесь с партнёром и клиентами.
- процесс производства, закупки, упаковки товара, подготовки услуги и т.д
- знакомство с самим предпринимателем, рассказа о его мотивации, о истории развития его компании, о сложности с которыми он сталкивается.



Полезное:



Полезное:

– запоминающиеся истории создания бизнеса



Полезное:

- запоминающиеся истории создания бизнеса
- лайфхаки



Полезное:

- запоминающиеся истории создания бизнеса
- лайфхаки
- объявления о новинках, скидках, конкурсах



Полезное:

- запоминающиеся истории создания бизнеса
- лайфхаки
- объявления о новинках, скидках, конкурсах
- голосование (какой цвет выбрать, как бы вы поступили на моем месте и тп)



**ПОЧЕМУ ВАМ
НЕОБХОДИМО
ИСПОЛЬЗОВАТЬ
ИСТОРИИ?**



ПОЧЕМУ ВАМ НЕОБХОДИМО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИСТОРИИ?

– Потому что благодаря историям люди
обретают связь с вами, запоминают,
сопереживают, вдохновляются,
рекомендуют.



ПЯТЬ ПРИНЦИПОВ СТОРИТЕЛЛИНГА



ПЯТЬ ПРИНЦИПОВ СТОРИТЕЛЛИНГА

1. Не делать слепо



ПЯТЬ ПРИНЦИПОВ СТОРИТЕЛЛИНГА

1. Не делать слепо
2. Индивидуальность и искренность



ПЯТЬ ПРИНЦИПОВ СТОРИТЕЛЛИНГА

1. Не делать слепо
2. Индивидуальность и искренность
3. Причина, а не действие. Важно не то, что вы делаете в истории, а почему вы это делаете?



4. Эмоциональные траектории (У аудитории должен быть интерес к истории)



4. Эмоциональные траектории

(У аудитории должен быть интерес к истории)

Интерес – это события или соперник, которые угрожают герою или его цели – они качают аудиторию на эмоциональных качелях и заставляют сопереживать в неудачах и радоваться достижениям.

Человек ставит себя на место героя и думает, как бы он поступил в этой ситуации.



4. Эмоциональные траектории

(У аудитории должен быть интерес к истории)

Интерес – это события или соперник, которые угрожают герою или его цели – они качают аудиторию на эмоциональных качелях и заставляют сопереживать в неудачах и радоваться достижениям.

Человек ставит себя на место героя и думает, как бы он поступил в этой ситуации.

5. Вовлеченная аудитория чувствует сопричастность к событию, если она может участвовать в ней.

Что ждет историю в будущем?



Сториз = сериал



Сториз = сериал

- Целью любого сериала является – привлечь к экранам на длительный период зрителя и удерживать его интерес эпизод за эпизодом!



Сториз = сериал

- Целью любого сериала является – привлечь к экранам на длительный период зрителя и удерживать его интерес эпизод за эпизодом!
- Сегодня инструменты Инстаграм позволяют создавать истории в формате сериала не просто повествовательными, а интерактивным.



Сториз = сериал

- Целью любого сериала является – привлечь к экранам на длительный период зрителя и удерживать его интерес эпизод за эпизодом!
- **Сегодня инструменты Инстаграм** позволяют создавать истории в формате сериала не просто повествовательными, а интерактивным.
- Интерактив – это, когда люди вовлекаются в историю. Становятся участниками.



Сториз = сериал

- Целью любого сериала является – привлечь к экранам на длительный период зрителя и удерживать его интерес эпизод за эпизодом!
- **Сегодня инструменты Инстаграм** позволяют создавать истории в формате сериала не просто повествовательными, а интерактивным.
- Интерактив – это, когда люди вовлекаются в историю. Становятся участниками.
- Целью любого сериала является привлечь к экранам на длительный период зрителя и удерживать его интерес эпизода за эпизодом.



**Все истории основаны на базовых
ценностях человечества:**



Все истории основаны на базовых ценностях человечества:

Удовольствие аудитории в историях доставляет два аспекта:



Все истории основаны на базовых ценностях человечества:

Удовольствие аудитории в историях доставляет два аспекта:

- Узнавание сюжета – через вечные ценности, возможность самоидентификации и эмоционального вовлечения (сопереживания) через героя.



Все истории основаны на базовых ценностях человечества:

Удовольствие аудитории в историях **доставляет два аспекта:**

- Узнавание сюжета – через вечные ценности, возможность самоидентификации и эмоционального вовлечения (сопереживания) через героя.
- Новизна элементов – разные герои, события и детали = новая история.



**Инструменты, держащие
внимание** (используются в сериалах)



Инструменты, держащие внимание (используются в сериалах)

Рекап – повтор уже показанного материала. (Обычно воспоминания персонажа о произошедшем ранее)



Инструменты, держащие внимание (используются в сериалах)

Рекап – повтор уже показанного материала. (Обычно воспоминания персонажа о произошедшем ранее)

Клиффхэнгер – приём в создании сюжетной линии, в ходе которой герой сталкивается со сложной дилеммой или последствиями своих или чужих поступков, но в этот момент повествование резко обрывается оставляя развязку открытой.



В почти во всех сериалах концовках заканчивается на очень сильно интриги, когда эмоциональная шкала смотрящего повышена до предела. Этот приём используется авторами, чтобы увеличить вероятность того, что зрители будут заинтересованы в продолжении в надежде узнать, чем закончилась история.

– Игра Престолов



ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ ТРАЕКТОРИЯ



ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ ТРАЕКТОРИЯ

Пример:

Я мог рассказать, как мы продавали на 8 марта цветы и с какими проблемами столкнулись.

Но я показывал это с чувствами и эмоциями.
Говорил с осевшим и уставшим голосом.



**КОНФЛИКТ МОЖЕТ БЫТЬ
ВНУТРЕННИМ ИЛИ ВНЕШНИМ**



КОНФЛИКТ МОЖЕТ БЫТЬ ВНУТРЕННИМ ИЛИ ВНЕШНИМ

Внутренний конфликт – борьба с собой, внутренние противоречия, цель героя расходится с его моральными установками или поведением



КОНФЛИКТ МОЖЕТ БЫТЬ ВНУТРЕННИМ ИЛИ ВНЕШНИМ

Внутренний конфликт – борьба с собой, внутренние противоречия, цель героя расходится с его моральными установками или поведением

Внешний конфликт (антагонист) – борьба с обстоятельствами, государством, обществом, соперником, цель героя расходится с целью соперника.



ХАРАКТЕР ГЕРОЯ



ХАРАКТЕР ГЕРОЯ

Характер героя проявляется
через его поступки, а не описание
характера или внешние характеристики



ХАРАКТЕР ГЕРОЯ

Характер героя проявляется
через его поступки, а не описание
характера или внешние характеристики

Какое решение принимает герой?
Как он мыслит и действует, когда
кругом препятствия?



АРХЕТИПЫ

Архетип героя – идеальный собирательный образ. в каждом человеке может быть 2-3 и более архетипов



АРХЕТИПЫ

Архетип героя – идеальный собирательный образ. в каждом человеке может быть 2-3 и более архетипов

Архетип антагониста (соперника) – архетип противоположный архетипу героя.



АРХЕТИПЫ

Архетип героя – идеальный собирательный образ. в каждом человеке может быть 2-3 и более архетипов

Архетип антагониста (соперника) – архетип противоположный архетипу героя.

Архетипы помогут определить доминирующую черту характера героя и антагониста, а также их слабости – «Тени» архетипа



БАЗОВЫЕ ЦЕННОСТИ

Выбор базовых ценностей это то, что воспримет любая аудитория.



БАЗОВЫЕ ЦЕННОСТИ

Выбор базовых ценностей это то, что воспримет любая аудитория.

Потому что на самом деле работает не сама история, а то, как она представляется и анализируется аудиторией.



БАЗОВЫЕ ЦЕННОСТИ

Выбор базовых ценностей это то, что воспримет любая аудитория.

Потому что на самом деле работает не сама история, а то, как она представляется и анализируется аудиторией.

Ценности и оппозиция ценностей героя и антагониста:

- Добро - Зло
- Любовь - ненависть
- Здоровье - Болезнь
- Бедность - Богатство
- Честность - алчность



Часто герой и антагонист
используется крупными брендами
в своих рекламных кампаниях



Представьте, что вы режиссер:



Представьте, что вы режиссер:

Заранее определите, какие выводы люди будут делать, когда смотрят вашу историю.



Представьте, что вы режиссер:

Заранее определите, какие выводы люди будут делать, когда смотрят вашу историю.

- Что они должны почувствовать?



Представьте, что вы режиссер:

Заранее определите, какие выводы люди будут делать, когда смотрят вашу историю.

- Что они должны почувствовать?
- Какие эмоции будет у них вызывать ваша история?



Представьте, что вы режиссер:

Заранее определите, какие выводы люди будут делать, когда смотрят вашу историю.

- Что они должны почувствовать?
- Какие эмоции будет у них вызывать ваша история?

Истории формируют взгляды и представления людей.



**КАК НАЙТИ
СВОИ ИСТОРИИ?**



Кто я?

- Все истории из прошлого, определяющие вашу личность
- Через что вы прошли, каким человеком были в детстве, какие у вас есть достижения?
- Какие цели у героя?
- Расскажите, почему вы делаете то, что делаете?
- Что вас к этому привело? (какие события и мысли)



Кто я?

- Все истории из прошлого, определяющие вашу личность
- Через что вы прошли, каким человеком были в детстве, какие у вас есть достижения?
- Какие цели у героя?
- Расскажите, почему вы делаете то, что делаете?
- Что вас к этому привело? (какие события и мысли)

Уроки жизни

- Расскажите о ваших наставниках (это также могут быть и книги)



**ЛИНИИ БЛОГА,
КОТОРЫЕ РАСКРОЮТ
ВАС КАК ЛИЧНОСТЬ:**



ЛИНИИ БЛОГА, КОТОРЫЕ РАСКРОЮТ ВАС КАК ЛИЧНОСТЬ:

Транслируйте:

1. То, что сейчас происходит (показать, как проходит день, неделя, ключевые события)



2. Переживания и мысли (показать откуда
идут переживания, раскрыть линию)



2. Переживания и мысли (показать откуда идут переживания, раскрыть линию)

3. Рассказ о цели (почему вам важна эта цель, что стоит за её выполнением)



4. Какое ваше состояние (показывайте все стороны вашего состояния честно перед аудиторией)



РАНЬШЕ, КОГДА Я ХОТЕЛ
НАБРАТЬ ВЕС — У МЕНЯ
ЭТО НЕ ПОЛУЧАЛОСЬ. И
ВЕРА, ЧТО Я ЭТО СДЕЛАЮ
У МЕНЯ ПАДАЛА

4. Какое ваше состояние (показывайте все стороны вашего состояния честно перед аудиторией)

5. Шутки, которые поймут только ваши (например, произошла ситуация и вы её иногда упоминаете в сторис и сближаетесь с аудиторией)



БАТТЛ 🔥



РАНЬШЕ, КОГДА Я ХОТЕЛ
НАБРАТЬ ВЕС — У МЕНЯ
ЭТО НЕ ПОЛУЧАЛОСЬ. И
ВЕРА, ЧТО Я ЭТО СДЕЛАЮ
У МЕНЯ ПАДАЛА

4. Какое ваше состояние (показывайте все стороны вашего состояния честно перед аудиторией)

5. Шутки, которые поймут только ваши (например, произошла ситуация и вы её иногда упоминаете в сторис и сближаетесь с аудиторией)

6. Поддержание линии (например, вы неделю рассказываете разные способы нахождения клиентов, потом способы работы с клиентами и тп)



РАНЬШЕ, КОГДА Я ХОТЕЛ
НАБРАТЬ ВЕС — У МЕНЯ
ЭТО НЕ ПОЛУЧАЛОСЬ. И
ВЕРА, ЧТО Я ЭТО СДЕЛАЮ
У МЕНЯ ПАДАЛА

ФОРМАТЫ ПОЛЕЗНЫХ СТОРИС ДЛЯ РЫСКРЫТИЯ ЭКСПЕРТНОСТИ:



ФОРМАТЫ ПОЛЕЗНЫХ СТОРИС ДЛЯ РЫСКРЫТИЯ ЭКСПЕРТНОСТИ:

1. Демонстрация собственной деятельности
(что ты сейчас делаешь, чем занят большую
часть времени)



2. Пошаговый план к своей цели
(документируй свой путь)



2. Пошаговый план к своей цели
(документируй свой путь)

3. Скрин полезных статей по теме
(если твой блог про питание
– рекомендуй книги по питанию,
если по маркетингу – маркетинг)



4. Экспертный вопрос-ответ



5. Отчеты по плану (что сделано, что нет)

54 нед.

Кам Вильям Давидов
Исмаил, невероятно благодарен тебе за этот проект. Это был самый лучший курс, который я когда-либо проходил. Как ты и говорил, ты был с нами 24/7, 7 дней в неделю. Я сначала не хотел участвовать, думал во втором потоке поучаствую, и я до этого тебе спрашивал про проект и результаты, и ты мне потом написал, подманил ли я. И тогда я решился пройти это. За это тебе огромное спасибо, что написал мне, хотя и других желающих было много.
Я пока выпустил только 1 пост, но с него пришли мне 100 подписчиков. Без тебя я еще долго не осмелился бы выпустить этот первый пост.
До этого проекта я вообще не знал, что такое FB, как ее развивать, но после прохождения курса я начал понимать. Как ты и говорил, ты дал мне урок, а не рыбу.
До прохождения курса я и так думал, что тебе можно доверять, ты давал просто огромную ценность в своих блогах. И да, FB реально решает 🙌

Исмаил, проект очень мне помог, помог достичь.
В рамках проекта и особенно очень много бесплатных курсов по разным темам, это на самом деле очень направленно, что ты был полезен не только мне, но и другим людям. Ты не только помог мне, но и другим людям. Ты не только помог мне, но и другим людям. Ты не только помог мне, но и другим людям.

Ты дал мне много знаний, опыта, умения, которые ты мне не давал, потому что не предоставляешь это не себе. Как говорится, пока не попробуешь, не знаешь. Поэтому я считаю, что ты очень хороший ты да, особенно ты касаешься все грамотности, дисциплины и качества работы человека, но моя ошибка не была. Ты только спрятал там поддержку и включил ее в общий курс, что получил доступ к проекту. Это был отличный 3-й шаг. Я только знал, что FB это самый лучший сайт, и если научиться что-то такое, что действительно...

Исмаил, это было нечто 🙌🙌🙌
Я полностью поменял свое отношение к своему бренду. Ты говорил, что проект будет продолжаться неделю, но в итоге он продолжался 3 недели! Я жил этим проектом, особенно первым постом, а в тот день не спал всю ночь. Я не мог уснуть, представлял, что будет, когда я выложу новый пост. Это были 3 самые лучшие недели работы над собой, над своим личным брендом. Я не знаю как, но когда я запустил проект, на следующий день я полностью поменял свою жизнь, я начал дисциплину, энергию и прочее! Я начал полностью работать над собой. Видимо энергия была такая мощная! Видимо, это было чуть-чуть +100 подписчиков за 3 дня, миллион лайков и куча поддержки от тебя, Исмаил. Скажу честно, это лучше, во что я когда-либо вкладывал деньги. То, как ты поменял меня, не передать словами. Мне очень повезло, что тогда я все-таки решил взять в долг и оплатить проект!

Очень мало времени до конца скидок (00:00)

Если вы уже давно были моими клиентами. Если бы я вам дал тот результат, который люди получают. Если бы вы почувствовали мой сервис и качество продукта. То сейчас и минуты не думали бы. А сейчас...

5. Отчеты по плану
(что сделано, что нет)

6. Рекомендации книги,
каналов по теме



5. Отчеты по плану
(что сделано, что нет)

6. Рекомендации книги,
каналов по теме

7. Видео-нарезка консультации
или урока где вы в виде эксперта

