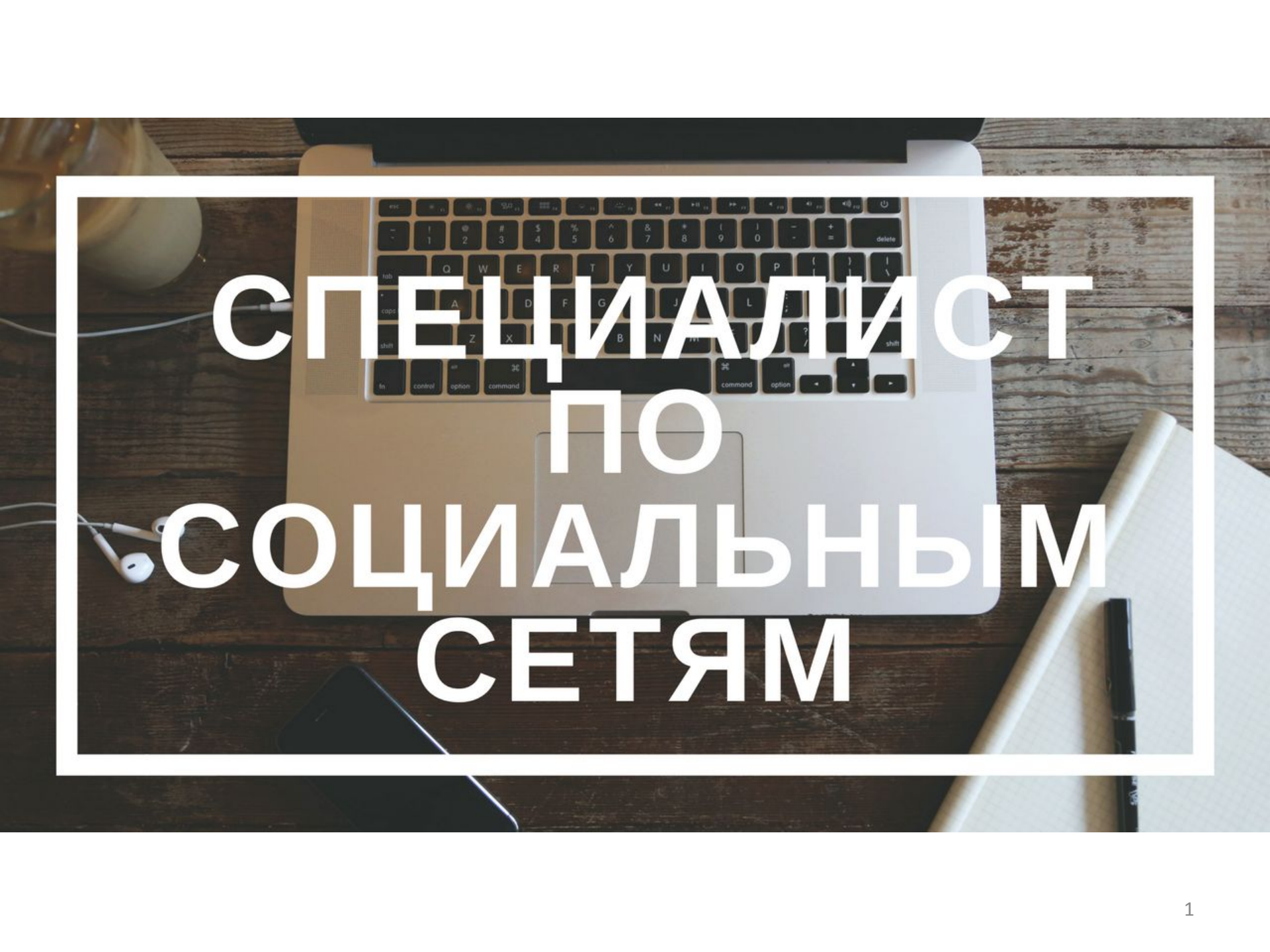


A top-down view of a laptop keyboard on a dark wooden desk. The keyboard is silver with black keys. Overlaid on the image is the text 'СПЕЦИАЛИСТ ПО СОЦИАЛЬНЫМ СЕТЯМ' in large, white, sans-serif capital letters. The text is centered and spans across the middle of the image. In the background, there are some blurred objects: a glass of water on the left, a pen and a notepad on the right, and a smartphone at the bottom left.

СПЕЦИАЛИСТ ПО СОЦИАЛЬНЫМ СЕТЯМ

Этапы тренинга

- Группа в ВК
- Наполнение группы
- Продающий пост
- Поиск работодателей
- Подведение итогов

Этап 3. Продающий пост

- Основное правила и советы по написанию постов
- Особенности продающих (рекламных) постов
- Пишем продающий пост о себе (своем бизнесе)

Как написать текст для постов в социальных сетях

- 1) Копирайтинг и рерайтинг
- 2) Продумайте пост до начала его написания
- 3) Начало в начале
- 4) Излагайте последовательно
- 5) Понятно для людей
- 6) Эмоционально
- 7) “Что? Где? Когда?” и “Почему? Зачем? Как?”
- 8) Не использовать *«ни для кого не секрет», «все знают, что...»*

Почистите текст

- 1) Убрать обобщения: *ни для кого не секрет*
- 2) Убрать избыток прилагательных: *восхитительный диван, обитый потрясающе мягкой тканью и наполненный невероятно качественным поролоном*
- 3) Убрать усложнения (канцеляриты).
Неправильно: *Он испытывал чувство радости*. Правильно: *Он радовался*

4) Избегайте использования пассивных конструкций. Неправильно: *Был обучен.*
Правильно: *Кто-то обучил его*

5) Никаких больших букв: *АКЦИЯ!*
РАСПРОДАЖА! РАБОта

6) Продолжайте чистить

Будьте осторожны с:

1) Метафорами/сравнениями:

озеро как зеркало, руки как золото

2) Фактами

3) Заимствованными словами:

“смузи”, “вейп”, “коворкинг”

Продающий пост

- 1) Бейте точно в цель. Кратко. Информативно.
- 2) Маленькие блоки
- 3) Уникальность — всегда хорошо

Советы по написанию продающего поста

- 1) Сформируйте уникальное торговое предложение УТП (ваше преимущество)
- 2) Делайте ставку на преимущество продукта, не на описание. Повесть о материале всегда успеете, а вот о преимуществе лучше заявить сразу
- 3) Задайте вопрос, поставьте проблему: *«Нет клиентов?», «Бизнес не приносит доход?»*

4) Создайте интригу: *«Хотите подробностей? Будьте добры написать мне в личку»*

5) Обращайтесь к читателю: *«Вы – владелец малого бизнеса? Читайте далее, чтобы узнать...»*

6) Провоцируйте: *«Считаете, что нельзя вывести свой бизнес в топ, не потратив денег на рекламу? Я докажу обратное»*

- 7) Маскируйте продающую основу
- 8) Ограничивайте во времени

Должно быть в каждом продающем посте

- 1) Заголовок
- 2) Суть поста
- 3) Прямой призыв к действию:
«Напишите мне письмо, чтобы узнать про бонусы», «Выбирайте! У нас огромный список, состоящий не только из...»

Более детально

- Заголовок
- Первый абзац
- Оффер (предложение)
- Для кого
- Особенности предложения
- Примеры использования
- Успешные кейсы
- Результат
- Отзывы
- Кто
- Цена тарифы
- Призыв к действию
- P.S.

Начинаем рекламировать себя

- 1) Приглашаем друзей в группу
- 2) Просим поделиться своим продающим постом

В результате мы можем

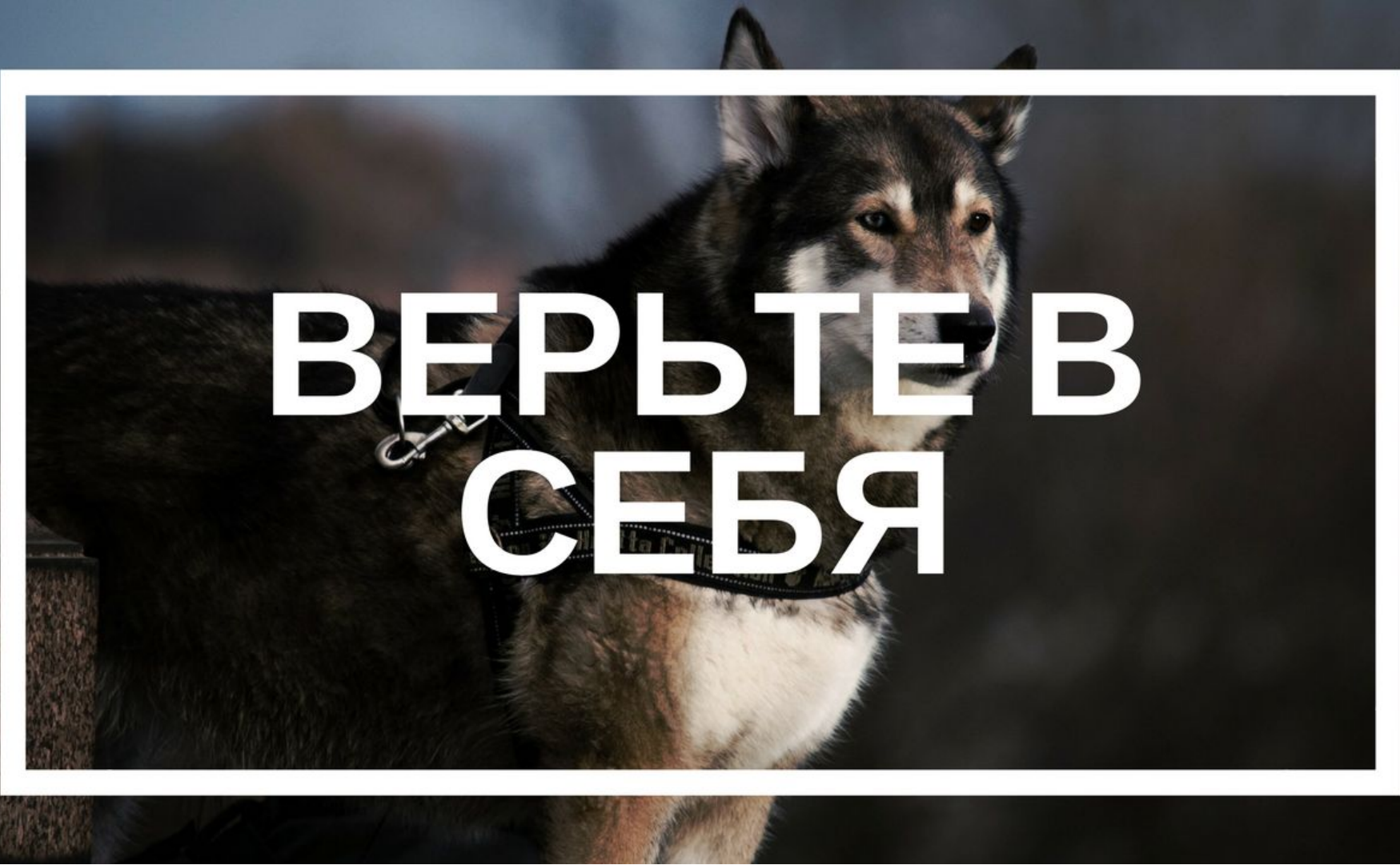
- Написать читабельный и грамотный пост
- Написать продающий пост и рекламное сообщение
- Рассказать своему окружению, чем мы занимаемся

Домашнее задание

- Написать продающий пост о себе (своем бизнесе)
- Рассказать друзьям о своей группе и попросить поделиться постом

На следующем занятии

- Этап 4. Поиск работодателей
- Приведение в порядок личной страницы
- Как зарабатывать на SMM больше 1000\$
- Поиск вакансий через ВКонтакте и рассылка сообщений потенциальным работодателям



**ВЕРЬТЕ В
СЕБЯ**