

Стратегия
продвижения для
@leyla.nov

Определение цели:

- Цель :

Повысить лояльность подписчиков, Узнаваемость и сделать продажи регулярными.

Этапы достижения цели:

1. Лояльность подписчиков:

Совмещать в блоге экспертный контент (40 %), продающий (10%), хайповый (15%), информационный (5%) и развлекательный (30%).

Не забывать про развлекательный, быть не энциклопедией, а личностью

2. Узнаваемость:

Для того, чтобы повысить узнаваемость, нужно уделить большее внимание хайповому контенту. Именно он помогает роликам вируситься в соцсетях.

Также стоит помнить о якорях(подробнее о них далее).

3. Регулярные продажи:

Для регулярных продаж должны быть хорошо оформлены соцсети (в данном случае тикток и телеграм), также не забывать использовать продающий хайп

Далее обо всем будет подробнее

Анализ ниши

- Конкуренты:

Конкуренты- наша сила. У них мы подмечаем: манеру общения, сильные и слабые стороны (что нравится в нем, а что нет), упаковку, подачу, якоря, фишки и тд.

Все, что не нравится, - НЕ ИСПОЛЬЗУЕМ.

А все, что нравится, - совершенствуем и добавляем к себе, но не копируем!

- КОНКУРЕНТЫ

- <https://vm.tiktok.com/ZSeLhMJtd/>

- Что хорошо заходит:

- 1. Рубрика «модно/не модно» (шапки, пуховики, ботинки)
- 2. Лайфхаки и способы (3 способа завязать шарф, как носить скини сейчас)
- 3. Топ 3, 5 (Топ 5 обуви на осень, топ 3 прически на учебу)

- <https://vm.tiktok.com/ZSeLhLEgK/>

- Что заходит:

- 1. Юмор (когда отправляешься на поиски пуховика, как модные блогеры выглядят осенью).

На этом аккаунте очень много идей для развлекательного контента.

- <https://vm.tiktok.com/ZSeLh3Pp7/>

- Что заходит:

- 1. Лайфхаки (как сделать образ на учебу более стильным)

- 2. Обзоры на магазины (что купить в Заре)

- 3. Луки с интересными подписями (в чем бы я пошла на...)

Так к ролику уже добавляется история и смысл и люди сохраняют его, чтобы использовать в жизни.

- <https://vm.tiktok.com/ZSeLhQhAY/>

- Что заходит:

- 1. Рубрика «Актуально/Устарело»

- 2. Как одеты люди на улицах (страна) (Как раз пока ты находишься сейчас не в России, людям очень интересно смотреть за другой жизнью и сравнивать со своей)

- <https://vm.tiktok.com/ZSeLhcLYR/>

- Что заходит:

- 1. «Как выглядеть дорого?»

- 2. Фишки стиля известных людей

Получилось уже 11 рубрик для роликов. Осталось только доработать и переделать их под себя, чтобы не стать плагиатом.

Упражнение, которое поможет улучшить свои ролики:

Выписать что нравится и что не нравится у пяти конкурентов, а именно:

- Голос
- Подача
- Эмоции
- Жесты
- Монтаж
- Звук
- Съёмка
- Подписи к роликам
- Шапка профиля

Услуги и товары

- Что продают конкуренты?
- 1. вход в закрытый клуб

Формат- закрытый инстаграм акк или канал в телеграме

Взаимодействие- 5 дней в неделю публикуется контент про стиль и смежные темы, 1 день прямой эфир или ответы на вопросы.

Темы для клуба:

- обзоры и влоги из магазинов и брендов
- подборки на разные темы
- как собрать образ самостоятельно?
- вдохновение (тренировка насмотренности)
- разбор образов участников
- прямые эфиры на разные темы или с приглашением экспертов
- промокоды, скидки и акции

- 2. Консультации

Формат оффлайн и онлайн

Что входит в консультацию:

- определение вектора стиля
- проведение цветотипирования
- разбор типа фигуры
- разбор типа лица
- подбор стрижки, укладки, причесок
- подбор сета по аксессуарам и украшения
- подбор базового гардероба

- 3. Разбор гардероба онлайн/оффлайн

- определение подходящих фасонов, цветов и оттенков

- разбор имеющегося гардероба

- составление шопинг-листа по недостающим вещам

- фото всех составленных образов

- 4. Шопинг сопровождение

Формат онлайн/оффлайн

- брифинг клиента для подбора правильного гардероба
- создание презентации, где составляются все образы
- согласование образов
- документ с ссылками на все вещи

- 5. карта стиля

- презентация с формулой стиля
- консультация 1,5-2,5 часа
- определение стилистики
- подборка подходящих цветов, фасонов
- разбор и коррекция образов по фото

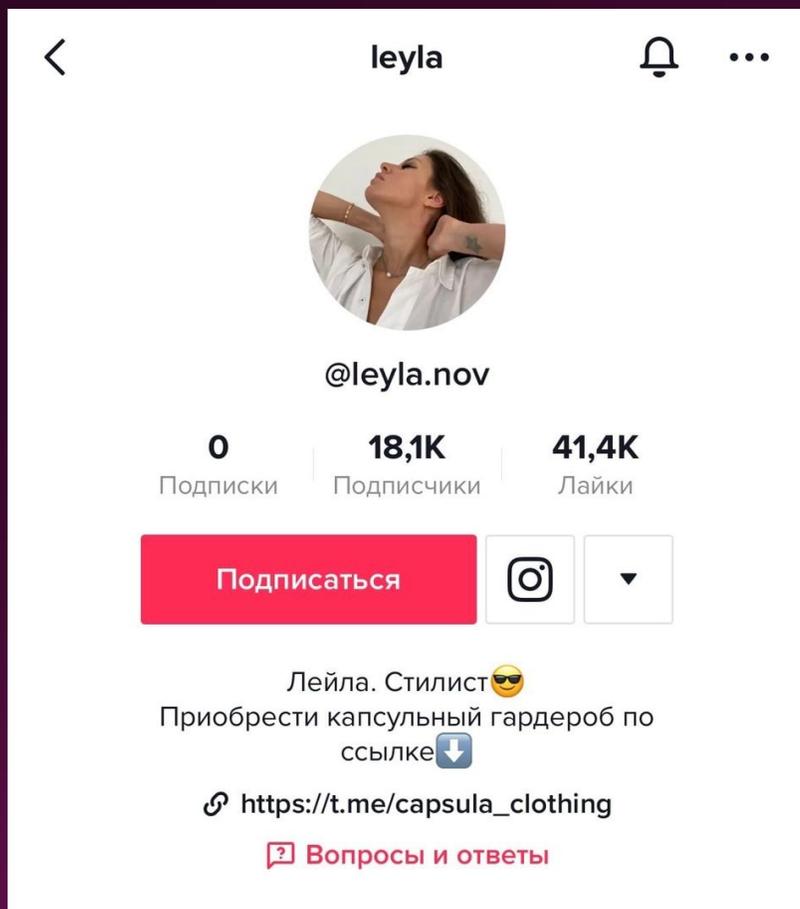
Анализ продуктов и услуг конкурентов позволяет нам улучшить свои услуги, сделать их уникальными.

Целевая Аудитория

- Я составила подробный анализ ЦА. Выделила три группы, у которых разные запросы, бюджет и проблемы.
- Ориентируясь на все эти группы, можно затронуть более широкую аудиторию. Если выбрать какую-то 1 группу, то блог получится более узким, подписчиков и узнаваемости будет меньше.
- <https://docs.google.com/spreadsheets/d/12MLPNJnlLLoZtosWcKXJGP7TfGJbwZcOKho7tzfQQ7o/edit#gid=0>
- Как использовать? В таблице выписано много проблем, страхов и запросов аудитории – это идеи для роликов и постов. Своими роликами важно закрыть эти страхи.

- Чтобы расширить свою аудиторию нужно ориентироваться не только на основную ЦА, но и на дополнительную.
- Дополнительные темы у стилиста:
 - 1. Прически, лайфхаки, макияж- то, что дополняет образ
 - 2. Стильные фото, позы для фотосессий
 - 3. Эстетичные видео и фото
- Снимая ролики на смежные с нишей темы, придет дополнительная аудитория, которая в будущем сможет что-то купить.

Упаковка аккаунта:



- Имя (жирная строка): сфера, по этой строчке нас ищут.

Меняем на: Стилист | Капсульный гардероб (если не хватит символов, то просто КАПУСУЛЫ)

Имя пользователя оставляем, хорошее

Описание: 1 строчка пример: Уччу быть стильным и не терять уникальность/ Все секреты стилистов здесь

2 строчка. Бесплатный канал про стиль и ссылка

- Советую сделать 1 бесплатный канал, где будут посты про стиль и немного подборок, этот канал будет заменять инстаграм и сторис. В нем будут прогревы, через него будут покупать.
- Что может быть в этом канале:
 - модные советы, лайфхаки (можно дублировать полезные видео из тт)
 - разборы образов на разные случаи жизни
 - Ссылки на какие-то базовые вещи
 - Бесплатные разборы подписчиков
- Если бесплатный канал не подходит, то тогда следует оформить либо сайт либо таплинк, где будет расписана вся информация:
 - Кто я?
 - Мои услуги
 - Результат
 - Цены

Образ в соцсетях

- У стилиста проблем с образом быть не может)) я посмотрела ролики в тт, на всех роликах внешний вид- огонь!
- Но все же немного поговорим именно про тикток.
- Для того, чтобы тебя лучше запоминали зрители, нужно иметь якоря. Якорь- фишка, которая будет выделять среди других людей. Это может быть помада, фон, подвеска, серьги, прическа и тд.
- Проанализировав профиль, мне кажется, что якорями у тебя могут быть: темная помада, прическа (уложенные распущенные волосы) и очень крутая стена.
- Необязательно использовать их в каждом ролике, да еще и все вместе. Где-то это может быть стена, где-то прическа и помада, где-то только прическа. Не все подписываются с первого раза, кому-то нужно увидеть 2-3 раза в рекомендациях, чтобы подписаться. Якоря помогут сделать образ более запоминающимся.

Контент-план

- Ссылка на контент-план
- https://docs.google.com/spreadsheets/d/12hG5L6d25G9Zc1yoiAXGpz2l4Za-TFnm8_pWbusKIdl/edit#gid=0
- Время в нем написано примерное, первые три раза выложить по времени и посмотреть в какие часы ролики заходят лучше, дальше стараться выкладывать ролики именно в это время.
- Порядок роликов лучше не менять, тк это протестированный порядок, так ролики лучше залетают

Рубрики для роликов

- Что вообще снимать стилисту?
 - Модно/Устарело, Тренды/Антитренды
 - Разборы образов звезд, героинь фильмов/сериалов
 - разборы подписчиков (редко) они присылают фото в директ, а в видео ты исправляешь ошибки
 - Тренды и юмор, адаптированные под нишу
 - лайфхаки, tutorиалы
 - обзоры магазинов
 - готовые капсулы
 - переодевашки с классным монтажом
 - как одеваются люди в США (и любых других странах)

Бонус

- ИДЕАЛЬНАЯ ФОРМУЛА ДЛЯ РОЛИКА
- ВИДЕО ДОЛЖНЫ БЫТЬ КОРОТКИЕ ПРОСТЫЕ как для 8 летнего ребёнка
 - Идеальный ролик
 - 9-15 сек
 - Субтитры
 - Одна микротема
 - Мелодия на фон
- Идеальный сценарий — это когда есть интрига. Метод ступенек:
 - 1) Заголовок. (Хайповый)
 - 2) Спускаетесь ниже- призыв подписаться
 - 3) Короткая информация (держите интригу).
 - 4) Выдаёте ответ.

• Шаблонных хайповых заголовков:

- ◦ Выбрось это немедленно
- ◦ Это убивает твоё здоровье / красоту
- ◦ Три причины, почему...
- ◦ Лайфхак, как сделать...
- ◦ А ты знал(а), что...
- ◦ Почему до сих пор никто не делает этого
- ◦ Как я обманул(а) клиента / девушку
- ◦ Тебе точно это нужно
- ◦ Как я без этого жил(а) раньше
- ◦ Ты будешь в шоке
- ◦ Вы точно этого не знали
- ◦ Это никогда не сработает

- Спорим, ты не сможешь / не знал / не умеешь...
- Факты о...
- Знаете, что сегодня произошло?
- Наконец-то это случилось!
- **ВНИМАНИЕ** интересный факт (или другую фразу)
- Прекрати это делать
- Раскрою секрет...
- Вся правда о...
- Никогда не делай этого...
- На этом нельзя экономить!

Уникальность

- В чем уникальность услуги?

Мои предложения:

Чат с месячной подпиской, в которой будет только актуальная информация и БОНУС 1 раз в неделю ты будешь разбирать образы 1-3 (по желанию) человек (рандомно). Такого я почти ни у кого не увидела.

Второе уникальное предложение: при покупке капсул недельный доступ в чат в подарок!

- В чем твоя уникальность как эксперта?
- 1. работаю не по шаблонам
- 2. помогаю определить уникальный и неповторимый стиль
- 3. стилист из Америки (звучит очень громко и хорошо выделяет среди остальных, можно использовать ближайшие месяцы)
- 4. помогаю не быть, как все

План действий на месяц:

1. 3-4 раза в неделю публиковать ролики в тт, в которых будет анонсирован канал в тг или акк в инст с фишками по стилю (желательно бесплатный с лайтовой информацией) примеры:

- <https://vm.tiktok.com/ZSeLX3GGB/>
- <https://vm.tiktok.com/ZSeL42gxC/>
- <https://vm.tiktok.com/ZSeLXWxQg/>

2. в этом канале или акк начать делать прогрев к продаже основного канала

3. Запуск основного канала

4. Анонсировать основной канал в роликах в тт и в бесплатном продукте

Воронка продаж

- Вирусные видео, хайп и польза
- Перелив в телеграм канал (с помощью роликов, как на предыдущем слайде, либо с помощью подписи «в шапке профиля ссылка на канал с бесплатной информацией по стилю»)
- Лид-магнит (в данном случае это телеграм канал с полезной информацией по стилю)
- Прогрев в телеграм канале (здесь важно добавить личность, то есть прогреваем не только текстом, но и голосовыми и видео-кружочками)
- Продажи

Прогрев к продаже канала

Его можно делать как в сторис, так и в телеграм канале

- День 1. «Сегодня начинаю работу над новым продуктом по стилю, это будет БОМБА! Сейчас собираю всю самую актуальную информацию специально для вас»
- День 3. Опрос «что бы вы хотели знать про стиль» «Хочу, чтобы мой продукт был полезен и информативен для каждого, напишите все ваши вопросы, страхи и ошибки, связанные со стилем.»
- День 5. «Очень много обратной связи получила от вас, очень часто пишут вот такой страх (скрин), давайте разберем его подробнее – разбор, решением которого становится твой продукт

- День 7. «Сейчас поняла, что этот бесплатный канал – это меньше 10% моего продукта, над которым я сейчас работаю, будет столько информации и столько бонусов для всех
- День 9. Зачем это людям? Рассказать, что они получают в этом продукте(именно результат) пример: «Этот продукт поможет каждому найти свой стиль, так как я буду давать классные упражнения для определения своего стиля, а также будет много информации как подбирать фасоны, цвета, расскажу все про цветотипы! Эта информация полезна абсолютно каждому и неважно кем вы работаете, какой у вас тип телосложения.
- День 11. скрины сообщений, где люди хвалят твой стиль или просят совета (можно из разных соцсетей). «Так приятно слышать такие слова в свой адрес, вижу вашу отдачу и очень хочу всем помочь, именно поэтому я и создаю свой продукт, который кардинально изменит ваш образ и не только!

- День 13. анонс «Уже заканчиваю работу над продуктом, скоро я вам все расскажу, не пропустите, ведь первые 3 человека получат от меня классный подарок!»
- День 15. «сегодня я дам всю информацию по своему новому продукту! Вы как? Готовы?»

Ну и дальше презентация своего продукта:

- Что это?
- Для кого подойдет?
- Что вы получите?
- Какие бонусы будут?
- Цены
- И сделать подарок : «первые три человека, которые купят Доступ в канал получат разбор трех образов от меня!