



ЧЕК-ЛИСТ

ПРОДАЮЩИХ ЭЛЕМЕНТОВ В КОНТЕНТЕ



t.me/vasileva_storitelling

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
НА МОЙ КАНАЛ В TELEGRAM



Когда я разбираю аккаунты своих студентов и клиентов, я вижу, что **обычно используют 1 продающий элемент в контентной единице** — например пост или цепочка сториз — или 2-3, но которые повторяются из раза в раз, что приводит к **"баннерной слепоте"**.

Внимание читателя замыливается, он их пропускает и не реагирует на них, а значит — **не покупает**.

Плюс **контент становится однообразным**, а прогрев и **продажи очевидными и предсказуемыми** для аудитории. И тогда часто во время продаж **охваты падают**, а аудитория закатывает глаза **"фуууу снова прогрев"**.

ЕДИНИЦЕЙ КОНТЕНТА Я НАЗЫВАЮ:



пост в одной из ваших соцсетей



цепочку сториз на день



письмо в рассылке

Я делаю продающий контент с **2015** года и как продюсер вижу, почему **важно использовать несколько продающих элементов** в 1 единице контента:

- **Люди читают по диагонали**
- **Разные продающие элементы зацепят разных людей. Если не среагируют на один, то среагируют на другой**
- **Каждый продающий элемент так или иначе прогревает на покупку. Чем больше продающих элементов, тем больше прогреется аудитория, быстрее дойдет до покупки**

Каждый продающий элемент в единице контента - как один из крючков репейника,
НЕ ЗАЦЕПИТ ОДИН - ЗАЦЕПИТ ДРУГОЙ.

ПРИМЕРЫ ПРОДАЮЩИХ ЭЛЕМЕНТОВ

01

ЭЛЕМЕНТ:

КАК ВЛИЯЕТ:

**СТИЛЬ
МАСТЕРСТВА**

**КОГДА ВЫ ДЕМОНСТРИРУЕТЕ И НАГЛЯДНО
РАЗЪЯСНЯЕТЕ, ЧЕМ ВАШ ПОДХОД
ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ДРУГИХ – ЭТО ВАС
ВЫДЕЛЯЕТ И ПРОДАЕТ**



02

ЭЛЕМЕНТ:

КАК ВЛИЯЕТ:

**ТРИГГЕР
АВТОРИТЕТА**

**КОГДА ВЫ ПОКАЗЫВАЕТЕ, ЧТО ВЫ
АВТОРИТЕТНЫЙ СПЕЦИАЛИСТ ЧЕРЕЗ ОПЫТ,
СОТРУДНИЧЕСТВО С ЛИДЕРАМИ МНЕНИЙ,
БОЛЬШОЙ СТАЖ, УНИКАЛЬНЫЙ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ, ЛЮДИ ВИДЯТ
В ВАС СПЕЦИАЛИСТА, КОТОРОМУ МОЖНО
ДОВЕРЯТЬ**



03

ЭЛЕМЕНТ:

КАК ВЛИЯЕТ:

МЕТОДИКА

ЕСЛИ У ВАС ЕСТЬ МЕТОДИКА - ЗНАЧИТ, У ВАС ЕСТЬ ТЕХНОЛОГИЯ ДОВЕДЕНИЯ ДО РЕЗУЛЬТАТА. ПОДПИСЧИКИ СЧИТЫВАЮТ ЭТО КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ТОГО, ЧТО С ВАМИ ОНИ СМОГУТ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО РЕШИТЬ СВОЮ ПРОБЛЕМУ



04

ЭЛЕМЕНТ:

КАК ВЛИЯЕТ:

**СТРАСТЬ
К СВОЕМУ
ДЕЛУ**

ПОМНИТЕ, КАК В ШКОЛЕ ВЫ НЕНАВИДЕЛИ ФИЗИКУ ИЛИ ИСТОРИЮ, А СЕЙЧАС ЗАСМАТРИВАЕТЕСЬ РОЛИКАМИ НА ЮТУБ ПО ЭТОЙ ТЕМЕ? И СКУЧНЫЙ ПРЕДМЕТ СТАНОВИТСЯ ЛЮБИМЫМ ЧЕРЕЗ ТО, КАК ГЛУБОКО И ОБЪЕМНО ПОДАЕТ ЕГО АВТОР.

КОГДА ВЫ ПОКАЗЫВАЕТЕ СВОЮ ЛЮБОВЬ К ДЕЛУ, ПОДПИСЧИКИ ВОСПРИНИМАЮТ ЭТО КАК ТО, ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ ИНТЕРЕСНО И ГЛУБОКО ОБЪЯСНИТЬ ПРЕДМЕТ.



ЭЛЕМЕНТ:

КАК ВЛИЯЕТ:

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
ВЫЗОВЫ**

ЕСЛИ ВЫ РАССКАЗЫВАЕТЕ, С КАКИМИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ ВЫЗОВАМИ СТОЛКНУЛИСЬ И КАК ИХ УСПЕШНО РАЗРЕШИЛИ, ПОДИСЧИКИ ВИДЯТ, ЧТО ВЫ ЭКСПЕРТ С БОЛЬШИМ БЭКГРАУНДОМ И ОПЫТОМ РЕШЕНИЯ СЛОЖНЫХ ПРОБЛЕМ.

БЛАГОДАРЯ ЭТОМУ ОНИ ВОСПРИНИМАЮТ ВАС КАК ДОРОГОГО СПЕЦИАЛИСТА.



ЭЛЕМЕНТ:

КАК ВЛИЯЕТ:

**ЛИЧНЫЕ
КАЧЕСТВА**

ПРАВИЛЬНО ВЫБРАННЫЕ ДЛЯ ДЕМОНСТРАЦИИ В КОНТЕНТЕ ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА ДЕЛАЮТ ВАС НЕ ОЧЕРЕДНЫМ СПЕЦИАЛИСТОМ, КАКИХ СОТНИ И ТЫСЯЧИ, А МАСТЕРОМ СО СВОИМ АВТОРСКИМ ПОДХОДОМ И СТИЛЕМ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ.



07

ЭЛЕМЕНТ:

КАК ВЛИЯЕТ:

СУПЕРСИЛА

ШЕРЛОК ЛУЧШЕ ВСЕХ РАССЛЕДУЕТ ПРЕСТУПЛЕНИЯ И К НЕМУ ЗА ПОМОЩЬЮ ОБРАЩАЕТСЯ ДАЖЕ СКОТЛАНД ЯРД, ДОКТОР ХАУС ЛУЧШЕ ВСЕХ ЛЕЧИТ И СТАВИТ САМЫЕ ТОЧНЫЕ ДИАГНОЗЫ.

ЧТОБЫ ПОКАЗАТЬ, ЧТО ВЫ ОДИН ИЗ ЛУЧШИХ СПЕЦИАЛИСТОВ В СВОЕЙ НИШЕ, ПРОДЕМОНСТРИРУЙТЕ СУПЕРСИЛУ



08

ЭЛЕМЕНТ:

КАК ВЛИЯЕТ:

УРОВЕНЬ ЦА

ЕСЛИ ВЫ ДО СИХ ПОР НАХОДИТЕСЬ В ИЛЛЮЗИИ, ЧТО ВАША АУДИТОРИЯ — ЭТО ВСЕ, ЗАБУДЬТЕ ОБ ЭТОМ. КАК ДУМАЕТЕ, КОМУ БОЛЬШЕ ПЛАТЯТ — ТЕРАПЕВТУ ОБЩЕЙ ПРАКТИКИ ИЛИ ХИРУРГУ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИМСЯ НА ОПЕРАЦИЯХ НА ГЛАЗА? ЧЕТКО ТРАСНЛИРУЯ, С КАКИМ ЯДРОМ ЦА ВЫ ХОТИТЕ РАБОТАТЬ, ВЫ ПОДНИМАЕТЕ СВОЮ ЦЕННОСТЬ КАК СПЕЦИАЛИСТА, КОТОРЫЙ НЕ БЕРЕТ КОГО ПОПАЛО, К КОТОРОМУ МОЖНО ПОПАСТЬ В РАБОТУ ЧЕРЕЗ СТРОГИЙ ОТБОР/КАСТИНГ.



ЭЛЕМЕНТ:

КАК ВЛИЯЕТ:

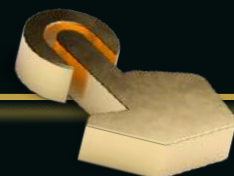
ОФФЕР

УДЕЛИТЕ ВРЕМЯ ТОМУ, ЧТОБЫ
СФОРМИРОВАТЬ ЧЕТКИЙ И ПОНЯТНЫЙ
ОФФЕР, КОТОРЫЙ ДОЛЖЕН СЧИТЫВАТЬСЯ
В КАЖДОЙ ВАШЕЙ ЕДИНИЦЕ КОНТЕНТА.
ПОДПИСЧИК ДОЛЖЕН ЧЕТКО ПОНИМАТЬ,
ЧТО ЕМУ НУЖНО СДЕЛАТЬ. ЭТО ПОВЫШАЕТ
КОНВЕРСИЮ.



**ЕСЛИ ХОТИТЕ ПОСМОТРЕТЬ,
КАК НА ПРАКТИКЕ ПРИМЕНЯТЬ ПРОДАЮЩИЕ
ЭЛЕМЕНТЫ В ПОВСЕДНЕВНОМ КОНТЕНТЕ
И ПРОГРЕВАТЬ АУДИТОРИЮ ВСЕГДА**

**ПРИХОДИТЕ НА МОЙ 3Х ДНЕВНЫЙ МАРАФОН
ПО ПРОДАЮЩЕМУ КОНТЕНТУ**



☪ НЕ ЗАБУДЬТЕ ПОДПИСАТЬСЯ ☪
НА МОЙ ТГ-КАНАЛ

t.me/vasileva_storitelling



ТАМ НАГЛЯДНО ВИДНО,
КАК Я ЧЕРЕЗ ТАКИЕ ЖЕ ИНФОПОВОДЫ ПИШУ
О СВОИХ ПРОДУКТАХ И ПРОДАЮ ИХ
НА 30 МЛН В ГОД



ТАК ЖЕ МЕНЯ МОЖНО
НАЙТИ В **INSTAGRAM**

