



МАСТЕР-КЛАСС

«Тексты для личного бренда»

Автор Татьяна Ермошкина

ОБО МНЕ...

- ▣ Я – журналист с 14-летним опытом.
- ▣ Лауреат премии «Молодое перо» (Москва)
- ▣ 3 года, как ИП и работаю, как копирайтер, журналист, редактор интернет-медиа, ментор онлайн-школ

Что переломило мое желание работать в офисе?

Рождение дочери. И 1,5 месяца в реанимации....



ВРЕМЯ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО МАРКЕТИНГА

Текстов не очень много хороших. Но они – основа для продвижения вашего бизнеса. Никакой рекламный бюджет не спасет, если на странице не будет контента....

Маркетинг с человеческим лицом. Мы покупаем у людей. Мы ищем людей, которые нам нравятся и именно у них покупаем. Задумайтесь...? А?



Что такое личный бренд?

Зачем он вам?

Сегодня мы сделаем несколько шагов для построения личного бренда.

Тексты – это платформа. Не красивые фоточки и репосты чужих публикаций, а свои – искренние, глубокие и экспертные тексты.



Что такое личный бренд?

Зачем он вам?

Сегодня мы сделаем несколько шагов для построения личного бренда.

Тексты – это платформа. Не красивые фоточки и репосты чужих публикаций, а свои – искренние, глубокие и экспертные тексты.

Да. Ок! Но с чего начать?



Для начала осознать барьеры

- 1. Синдром другого – кто-то, но не я!
- 2. Проблема слепого пятна
- 3. Синдром начинающего
- 4. «Болезнь Гамлета»: быть или не быть. Писать или не писать.
- 5. Черт я устала. Переоценка таланта и вдохновения.

Просто DO IT!



А ЗАТЕМ ИХ РАЗРУШАТЬ...

Но для начала важно ответить себе на вопрос:
«Зачем?»

Ницше: «Если у тебя есть «зачем», ты выдержишь
любое как!»



ТЕКСТ...

Текст – это самый сильный инструмент в саморазвитии, не только в продвижении личного бренда. Вы очень многое можете, даже без денег... С помощью текстов. Просто нужно делать правильные действия в правильном направлении.



КАК МЫ ПОКУПАЕМ?

Сложные продукты (коучинг, психологию, тренерство, бух.услуги, фотографы, психологи, педагоги, рукодельницы, художники и т.д):

Нам интересно:

- Как он добился успеха?
- Каких взглядов придерживается?
- Какая философия? Во что верит? Что читает? Какой опыт?
- Где учится?

Личная симпатия играет роль. Федор Овчинников «До-До пицца»



СТАНЬТЕ СВОИМ ДЛЯ СВОИХ

Станьте Федором Овчинниковым для своих людей!

Образуйте вокруг себя «свое племя».



ПРАКТИКА №1: ДЕЛАЕМ ШАПКУ

Правила:

В основе шапки – ваша личность.

Призма главной темы/обещания +ценности и
интересы.

Из нее должно быть понятно, что вы делаете.

1. Кто по профессии? Кто написал эти тексты?



ПРАКТИКА №1: ДЕЛАЕМ ШАПКУ

- Формула: понятно + интересное: яркие факты, эмоция и слоган.

Нужно сделать минимально жизнеспособный продукт.
Ваша шапка меняется со временем.



ПЛАН ДЕЙСТВИЙ В ЦИФРАХ

Какой план на ближайший месяц?

Сколько постов напишите?



Три типа текстов для личного бренда

Делать, делать, делать каждый день! И тогда вы увидите отдачу очень скоро.



ГЛАВНЫЕ ОШИБКИ В СОЦСЕТЯХ

1. **Бессистемность:** бесцельные тексты, политика, шутки, любые информповоды, которые не имеют к вам никакого отношения.
2. **Репортажность:** поздравляю с 8 марта, зима близко, я на конференции, отчет событий.
3. **Нерегулярность:** от случая к случаю



3 ТИПА ТЕКСТОВ

1. Личные: о вас, о ваших ценностях
2. Экспертные: демо-посты, которые показывают, что вы - профи
3. Продающие: продают платные и бесплатные услуги.



ЛИЧНЫЕ

1. Влюбляют, располагают, оставляют рядом с вами людей с похожими ценностями

ТО ДО

Расскажите историю

- Как вы стали тем, кем стали
- Как вы пришли в профессию
- Какой личный опыт совпадает с личным опытом ваших читателей
- Что вас ранило
- Как изменилась жизнь вашего клиента после встречи с вами (вашим продуктом)



3 ИДЕИ ДЛЯ ЛИЧНЫХ ПОСТОВ

1. Личный пост – история преодоления (вас выбирают, потому что вы – это вы, работает как продающая история)
2. Личный пост – «да, я такая!»(на нашей странице самое интересное – это мы сами)
3. Личный пост-победа (ситуация, «что со мной не так»)
4. Пост- «таблетка» от хейтеров (да, я такая)



ЭКСПЕРТНЫЕ ПОСТЫ

Это как пробник помады или духов 😊 Демо-версия вас, триггер, что вы разбираетесь в теме, указывает на узкую специализацию, формируют образ эксперта



ЭКСПЕРТНЫЕ ПОСТЫ

1. Истории клиентов (не отзывы, а истории)
2. Метафоры продают!
3. Демо-пост (ваш опыт, делитесь им, а не пересказывайте статьи гуру, расскажите, в чем вы разбираетесь лучше других)
4. Пост-позиция



ПРОДАЮЩИЕ ПОСТЫ

Продают ваши бесплатные или платные услуги.

Не бойтесь продавать, если вы до этого писали все правильно, у вас уже хотят купить. Не используйте шаблоны продающих постов, креативьте.



ПРОДАЮЩИЕ ПОСТЫ

Продают ваши бесплатные или платные услуги.

Не бойтесь продавать, если вы до этого писали все правильно, у вас уже хотят купить. Не используйте шаблоны продающих постов, креативьте (рассказывайте истории, используйте образы, метафоры и сравнения).



ПОДВЕДЕМ ИТОГ

Личные посты показывают вас как личность.

Помогают определиться «свой-чужой»

Экспертные истории показывают, что вы – профи.

Показывают, зачем к вам можно прийти.

Продающие тексты – нативные тексты, полезные посты приучают покупать.



ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ №2

«Пост – знакомство»

Люди любят рассказывать что-то о себе, поэтому эта модель универсальная. Воспользуйтесь ей!

1. Шапка-объяснение (все, что вы делаете – объясняйте - 2-3 предложения)
2. Задаем простую структуру с элементами игры. «А теперь давайте делиться! Скажите:
 - Чем вы занимаетесь по жизни?
 - Что вас заряжает?
 - В чем хотите стать гуру в следующем году.
 - (свои вопросы)
3. Начните с себя (в чем вы круты, за чем к вам можно обратиться, что вы хорошо делаете, опишите на языке клиента)
- 4 . Напоминание вопроса.



ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ №3: ПИШЕМ ТЕКСТ ЗА 10 ШАГОВ



ТЕМА: «ОДИН ИЗ САМЫХ ВАЖНЫХ УРОКОВ МОЕЙ ЖИЗНИ»

Можно ее менять: «Как я в первом классе поняла, что такое любовь», «Как я поняла, что проигрывать нестрашно», «Как я увидела мир глазами фотографа». Можно сделать акцент на экспертность, но лучше сейчас просто расслабиться и написать личный пост.



ШАГ №1: ВСПОМИНАЕМ

- Что это был за урок?
- Что вы поняли?

Записываем 1-2 предложений....

- Ты можешь больше!
- Бойся, но делай!
- В каждом провале защита победа.



ШАГ №2: ЧТО ВЫ ДУМАЛИ ОБ ЭТОМ?

- Какая точка зрения у вас была по этому вопросу до того, как вы получили урок?

Напишите 3-5 предложений....



ШАГ №3: ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ?

- Что изменило ваше понимание?
- Что именно произошло?
- Найдите свою точку перемены.
 - Ситуация из жизни
 - Разговор с другом
 - Кино
 - Тренинг
 - Книга

Напишите 3-5 предложений...



ШАГ №4: ЧТО ВЫ ПОЧУВСТВОВАЛИ?

- Что вы при этом почувствовали?

Если не писали о чувствах шагом ранее, напишите 1-2 предложения



ШАГ №5: В ЧЕМ ЦЕННОСТЬ УРОКА?

Напишите 1-2 предложения



ШАГ №6: ЧТО ВЫ СТАЛИ ДЕЛАТЬ ИНАЧЕ?

Напишите 3-5 предложений....



ШАГ №7: ВСЕ ЛИ БЫЛО ГЛАДКО?

Скорей всего, нет 😊 Напишите, какие «призраки прошлого» вас догоняли?

Напишите 3-5 предложений.



ШАГ №8: ПОВТОРИТЕ СВОЙ ВАЖНЫЙ УРОК

Напишите 1-2 предложения.



ШАГ №9: А НАПОСЛЕДОК Я СКАЖУ...

Что вы хотите сказать напоследок? Напишите 1-2 предложения...Красивое окончание. Жирная точка



ШАГ №10: ВОПРОС ЧИТАТЕЛЮ

Проявите заботу и интерес к своему читателю. Как бы вам ни казалось, что вопросы под постами — прошлый век. Это не так. Каждому человеку хочется поделиться чем-то своим. И чем точнее вы зададите вопрос, тем лучше.

О чем хотите вы хотите спросить читателя?

Вопрос должен быть тематически связан с текстом.

- А какой главный урок получили вы?
- А вы цените свое время? Как к этому пришли?



СОБИРАЕМ ТЕКСТ!

1. Что это был за урок? Что вы поняли?
2. Какая точка зрения у вас была по этому вопросу до того, как вы получили урок?
3. Что изменило ваше понимание? Что именно произошло? Найдите свою точку перемены.
4. Что вы при этом почувствовали?
5. В чем для вас ценность этого урока?
6. Что вы стали делать иначе?
7. Но не все было гладко. Какие призраки прошлого вас догоняли?
8. Повторите один из самых важных уроков своей жизни
9. Что вы хотите сказать напоследок?
10. О чем хотите спросить читателей?



СЛУШАЕМ ТЕКСТЫ....

Алгоритм один – тексты и истории разные!

