



Контент-Маркетинг

Пошаговое руководство создания



Вступление:

Я знаю, что данное руководство работает и применяю его ежедневно, формируя контент для своих клиентов и подписчиков.

Но есть одно важное правило - Вам нужно взять лист бумаги и ручку и прямо сейчас прописать всю схему.

Я серьёзно, не откладывайте на потом, это Вам точно пригодится уже сегодня.

- Артём Нестеренко



Для того, чтобы выдаваемый Вами контент привлекал внимание аудитории - Вам необходимо качественно его создавать и правильно преподносить.

Главный критерии контента – это его полезность для Вашей целевой аудитории.



Для определения направленности контента Вам в первую очередь нужно задать себе такие вопросы:

Чего больше всего хочет Ваша аудитория?

Какие у неё проблемы?

Чего они боятся больше всего?

Как я могу им помочь?



Ответив на эти вопросы Вы уже можете прорабатывать чек-лист создания контента:

- 1) Какой смысл контента?
- 2) Как мой контент может оставить Отпечаток в голове?
- 3) Заголовок (50% успеха).
- 4) Постоянство и Последовательность.
- 5) Цифры.
- 6) Фото или картинки.
- 7) Контент должен быть такой, чтобы Человек был готов за него заплатить.
- 8) Ключевые слова – захваты.
- 9) Контент должен быть просто ОФФИГЕННЫЙ.
- 10) Что в моем контенте заставит Поделиться с другими?



Теперь переходим к следующему этапу - размещение контента.

Давайте для этого определим виды постов, это поможет Вам создавать разные категории Вашего контента, чтобы захватывать более широкую аудиторию и при этом не становится монотонным.



Какие бывают посты:



1) Обзор.

2) Семья, отношения, личное.

3) Интригующие (Мои любимые).

4) Полезные.

5) Вовлекающие.

6) Провоцирующие.

7) Пиарные (продукт).

8) Вызов на что-то, результат.

9) Философские.

10) Поучающие (сверху-вниз).

11) Веселые-смешные.

12) Стеб.

13) Обучающие.



**И в заключение хочу дать
Вам ещё несколько советов:**



1) Основывайте свой контент на мощном личном опыте (если он есть).

Приведите примеры.

2) Уникальность! Расскажите о какой-то новинке в Вашей нише. Возможно, Вы делаете что-то и оно работает, но этим не пользуются конкуренты. Сильная тактика, но иногда попасть в цель очень сложно!

3) Актуальность. Используйте самую актуальную информацию. Глупо рассказывать людям, как установить Windows 98...

4) Излагайте информацию просто и понятно, чтобы даже 10-ти летний ребенок понял, о чем идет речь.

5) Попробуйте преподнести все в необычном формате. Используйте интересные картинки/фото, манеру рассказа, делайте необычные конкурсы и т.д.

6) Разоблачение уникальных вещей. Расскажите Вашей аудитории то, что скрывают конкуренты.

7) Всегда создавайте интригу в Вашем контенте. Создавайте формат контента, когда все заканчивается тем, что у зрителя дикое желание узнать что будет дальше.