ЧЕК-ЛИСТ

КАК ПРОЯВЛЯТЬ ЛИЧНОСТЬ В БЛОГЕ,

чтобы повышать охват и продажи

Здравствуй, меня зовут Светлана Линге и я эксперт по продающему контенту.



@lanalinge

Уже более 11 лет я помогаю клиентам развиваться в сосцетях почти без бюджета с помощью контента. Один из моих кейсов **1 млн. руб** при бюджете на рекламу всего **60 000р.**

КЕЙСЫ

Статистика моих клиентов после внедрения личности в свой контент.













Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту

В соцсетях вы конкурируете не только со своими конкурентами, но и с блогерами, на которых подписана ваша аудитория. Важно **быть интересным** в блоге и уметь **удерживать внимание.**

Чтобы блог продавал нужно вовлечение подписчиков

↓

Секрет вовлечения — это вызывать эмоции

↓

А эмоции вызывает только контент о личности

Вы будете наблюдать годами за тортами, платьями и ждать ежедневно их сторис и посты? Скорее всего, нет, т.к. человеку интересен человек. Блог, в котором есть личность, вызывает привыкание, и люди становятся лояльными и легко покупают.

Успешный продающий блог — это блог, где есть Личность. Конкурентов в нише много, **конкурентов среди личностей нет,** т.к. каждый человек уникальный. И тогда легко отстроиться и занять свое место на рынке при любой конкуренции.

Чем больше вы проявляете личность, тем больше вам доверяют, а значит больше продаж, потому что **доверие = продажи.**



Хорошая новость — у каждого есть много тем, которые можно раскрыть и много способов, как говорить о своем продукте по-разному. Жизнь каждого интересна, если знать, КАК о ней рассказать.

Плохая новость — нет шаблонов и схем, подходящих под всех, а готовые сценарии не работают, потому что **основа контента — это вы и ваша уникальность.**

Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту

Чем больше вы знаете о себе, тем лучше контент и выше продажи.

Наша задача — изучить себя и научиться рассказывать про себя и продукт увлекательно. Есть много способов самопознания. Быстрый, работающий, бесплатный и всегда под рукой — это распаковка личности.

Что такое распаковка

Распаковка — это инструмент, который в формате вопрос-ответ раскрывает человека и дает материал, из которого можно создавать цепляющий контент.

Зачем нужна распаковка

- найти любимое дело и создать продукт, отражающий вас
- раскрыть личность и сформировать лояльность
- говорить о своем продукте интересно через контент о жизни
- иметь неиссякаемый источник для регулярного контента
- вести блог в легкости и удовольствии
- упаковать блог, проявить свою уникальность
- легко продавать без шаблонных прогревов

А ещё:

- убирает синдром самозванца
- раскрывает предназначение
- делает жизнь интереснее

Задача распаковки — использовать информацию о себе в контенте для продаж и вовлечения аудитории.

Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту

Как работает распаковка личности

С помощью правильных вопросов достаём **смыслы,**
которые будем проявлять в контенте, чтобы:

- отстроиться от конкурентов
- сформировать лояльность
- создавать интерес к своей личности и своему продукту

Разберем, как раскрыть личность и экспертность в блоге,
используя инструмент распаковки.

Формула контента = Личность + Экспертность

В блоге должно быть 2 типа контента:
Про личность — ценности, характер, цели, мысли, чувства, эмоции, страхи, окружение, интересы, события.
Про экспертность — ваш путь, опыт, навыки, достижения, ошибки, методы работы, истории клиентов, информация о продукте.

И чтобы найти контент под каждый тип есть **2 вида распаковки:**

- распаковка личности
- распаковка экспертности

Ваша задача — знакомить с собой и показывать экспертность.
Для этого ответы из распаковки нужно превращать в контент.
Разберем, как это делать.

Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту

Как проявлять личность с помощью распаковки

Возьмем один из вопросов, который нужно раскрывать.
Это ценности в жизни и в работе.

Для чего нужен контент о ценностях:

- формирует ваш образ
- связывает вас с аудиторией
- создается ощущение, что ты знаешь человека, а значит, ему доверяешь.

Люди хотят окружать себя людьми, схожими с ними по ценностям. Поэтому важно транслировать их в блоге, чтобы цеплять аудиторию.

ШАГ 1. Найти свои ценности

На практикуме по распаковке я даю 5 техник, как определить свои истинные ценности. Но чтобы вы смогли начать раскрывать личность в блоге, я перечислю основные ценности. Подумайте, что для вас было важно всегда и что стало важно сейчас.

Список основных ценностей

свобода	самопознание	стабильность
комфорт	самореализация	безопасность
дружба	духовность	индивидуальность
семья	женственность	независимость
любовь	власть	эстетика, красота
саморазвитие	статус	честность

Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту

Что делать с ценностями:

1. **Выпишите все свои ценности по степени важности.**

2. **Выберите 1-3 главных ценностей, на которых в контенте будет больше акцента.**

Важно:

При выборе ценностей ориентируйтесь на свою аудиторию. Например, если в блоге мужчины инвесторы, то им может быть не интересно смотреть на детей, а значит ценность «семья» не должна быть главной или подавать её нужно через бизнес тематику – реализация с ребенком.

3. **Подберите картинки, которые отражают ценности для вас, чтобы понять, как их показать.**

Например, свобода для одних это работа на пляже, а для других проявляться и ничего не бояться.

4. **Раскрывайте эти ценности в контенте, чтобы проявлять личность в блоге.**

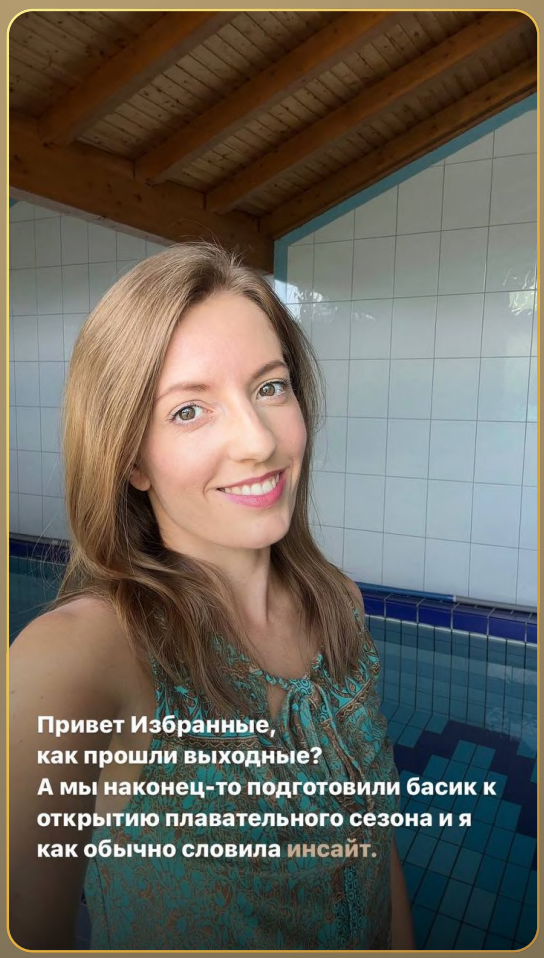
ШАГ 2. Раскрывать ценности в контенте

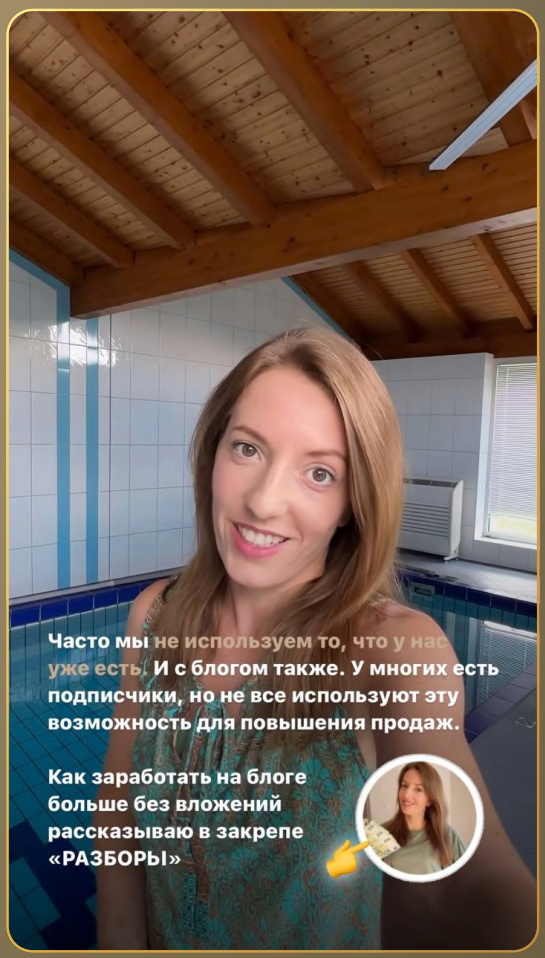
На практикуме по распаковке к каждому вопросу распаковки я даю более 5 способов, как раскрыть выявленные ответы из распаковки в блоге.

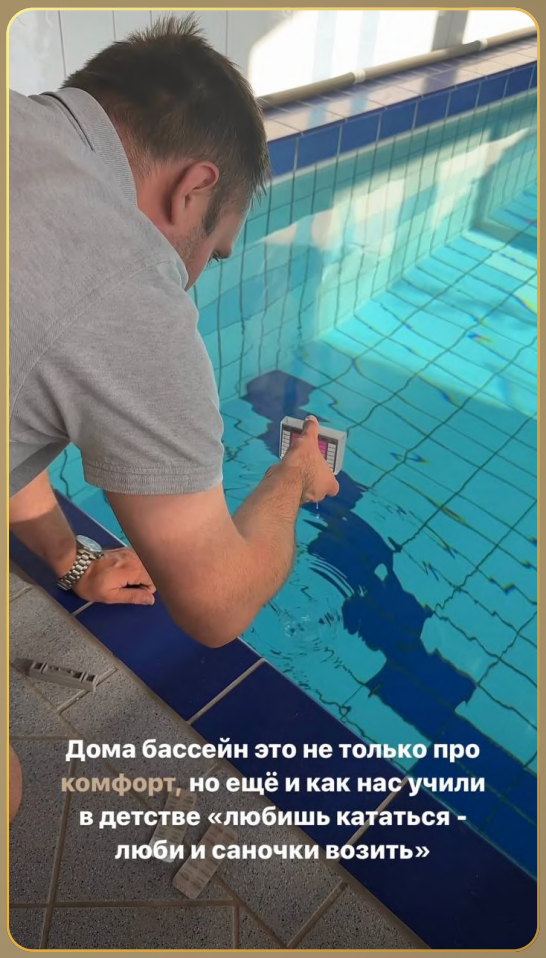
Разберем **несколько способов,** как раскрыть ценности с примерами моих сторителлингов.

- **Через свой дом, вещи, образ.** Расскажите, что в доме, вещах, образе отражает ваши ценности, что в этом вам важно. Например, моя ценность комфорт и выбираю удобную одежду любимых фирм независимо от цены. Т.е. не просто сделаю распаковку, которая ничего не скажет обо мне, а раскрою личность.

Пример:

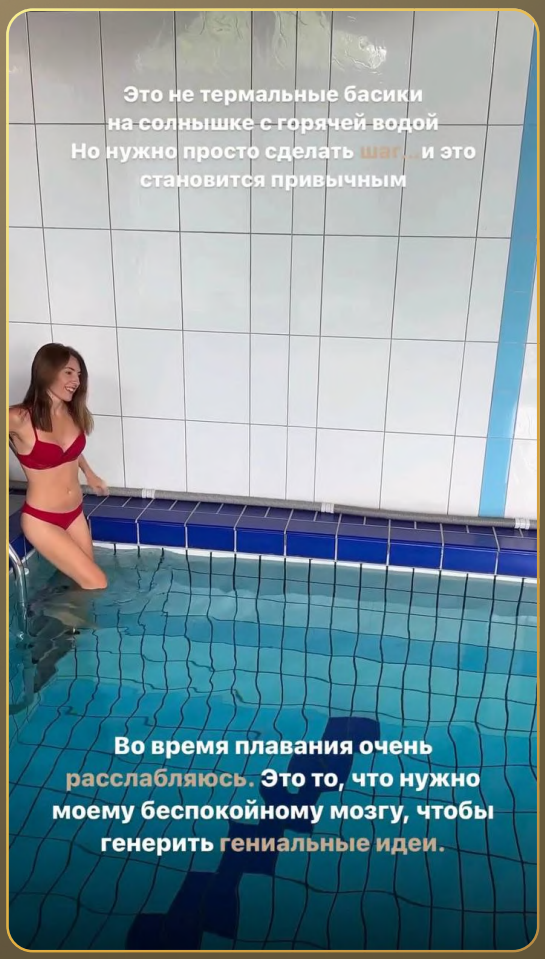




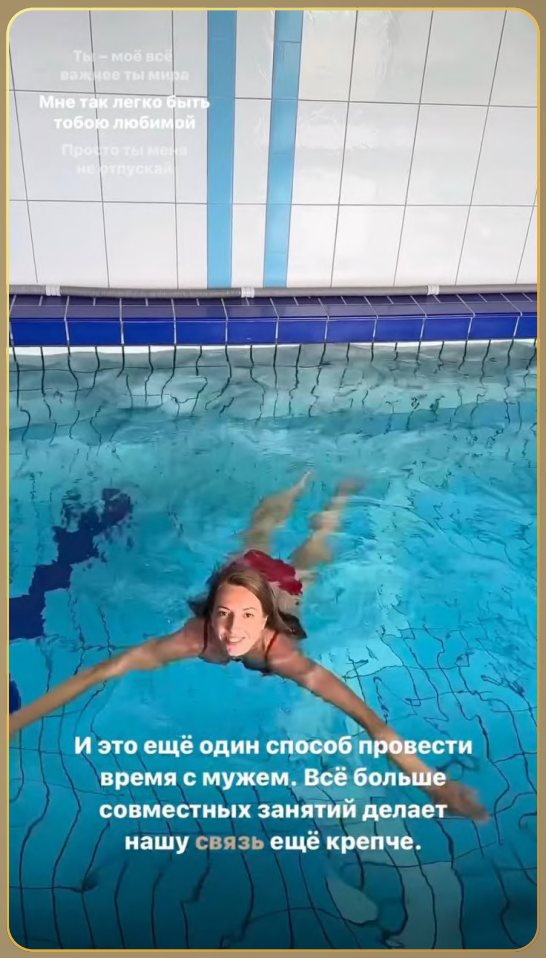






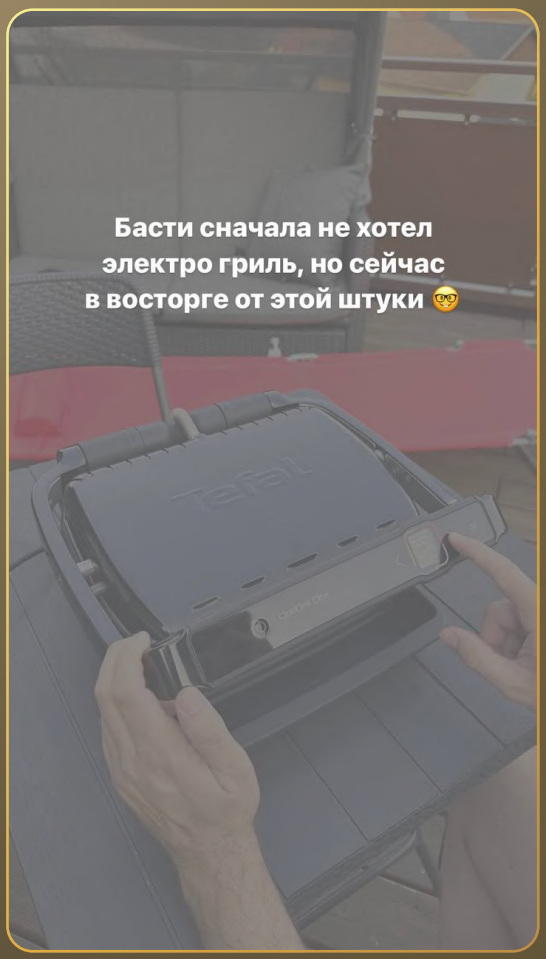


Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту









Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту







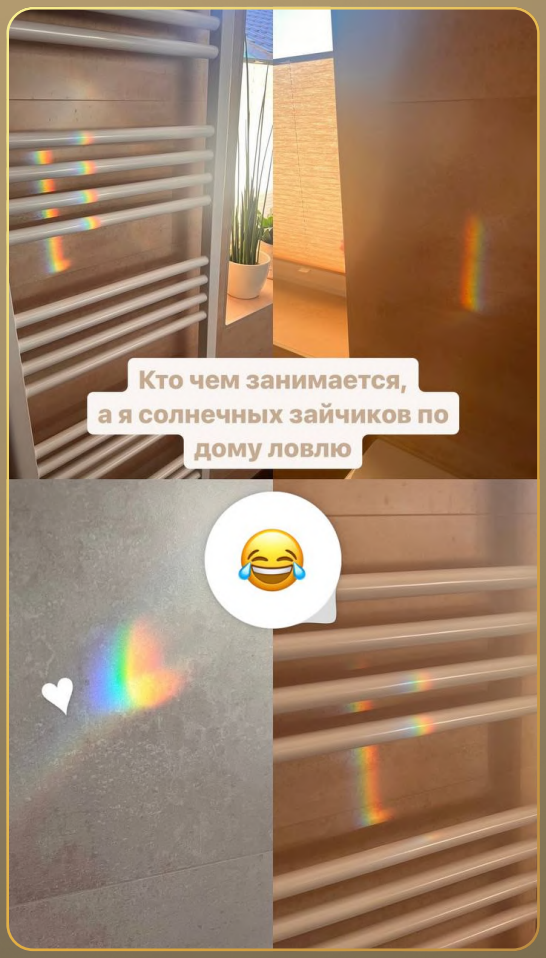
Через свой дом проявила ценности – комфорт, семья. Также раскрыла цели в сфере отношений, здоровья и показала, как их реализую.

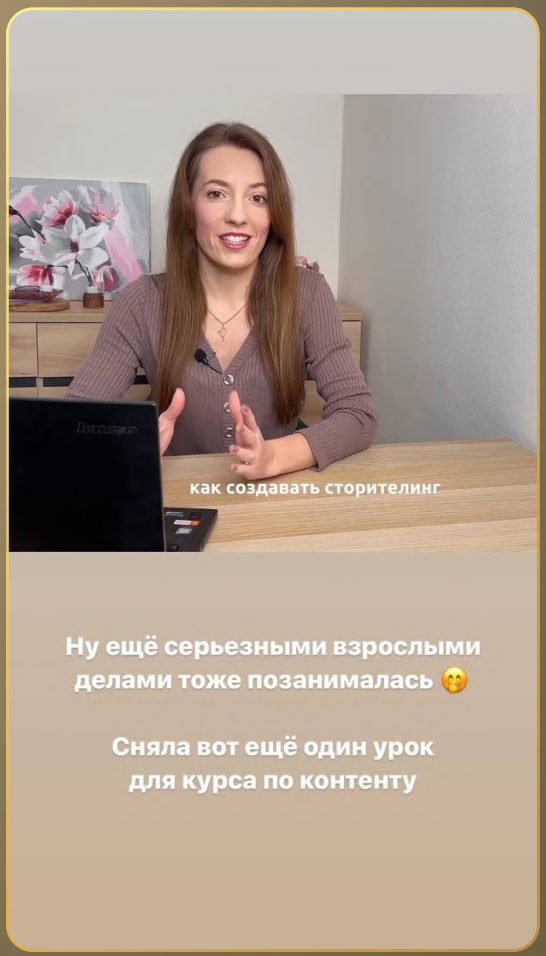
Ещё вывела на экспертные разборы. И через смысл заложила идею, что только регулярные действия приводят к результату, действия приводят к результату, а значит нужно заниматься блогом, чтобы были регулярные продажи.

Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту

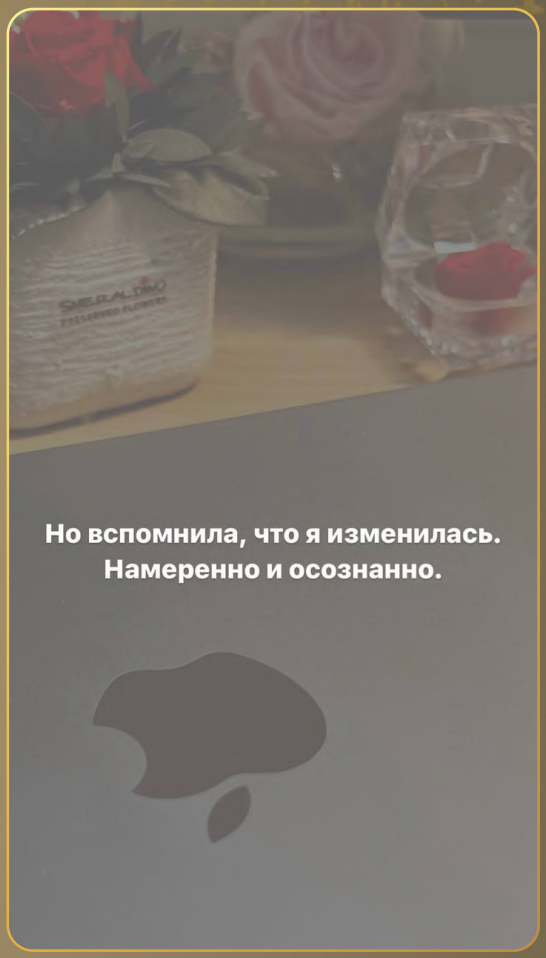
- **Через работу.** Чтобы сделать свой продукт уникальным добавьте свои ценности в продукт и расскажите, как они проявлены в вашей деятельности, как отражены в продукте и что вам важно в работе. За счет ценностей ваш продукт и ваши методы работы будут отличаться от конкурентов. Объясните, какие убеждения и ценности помогли достичь вам вашей точки Б.

Пример:

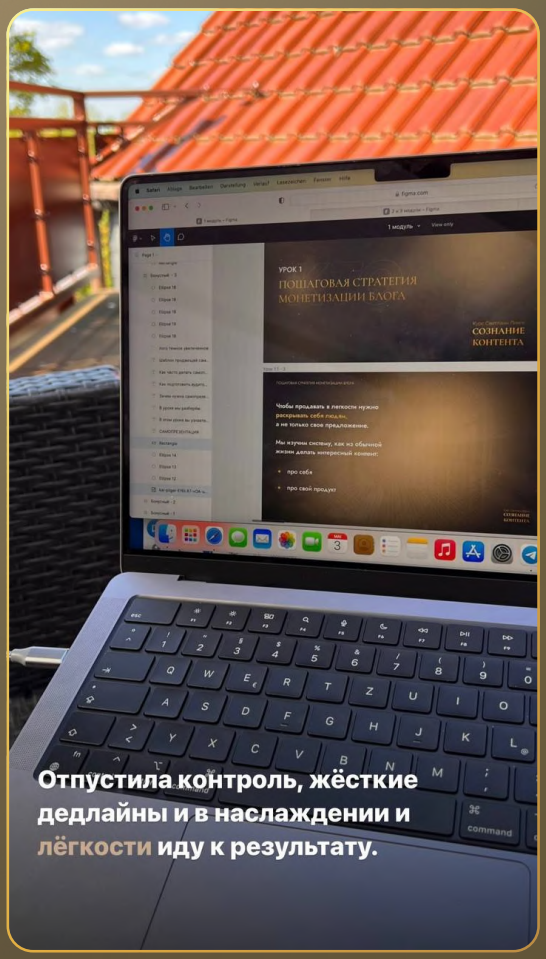






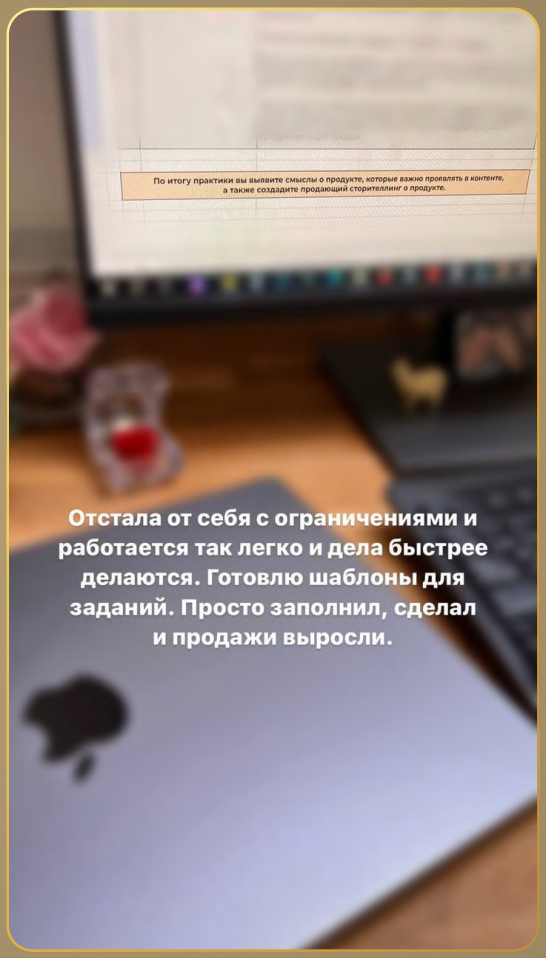


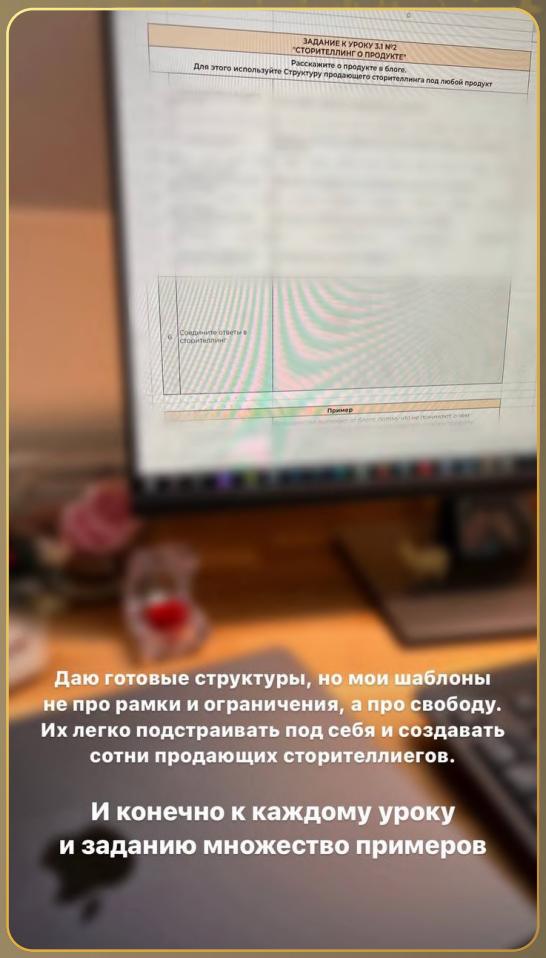


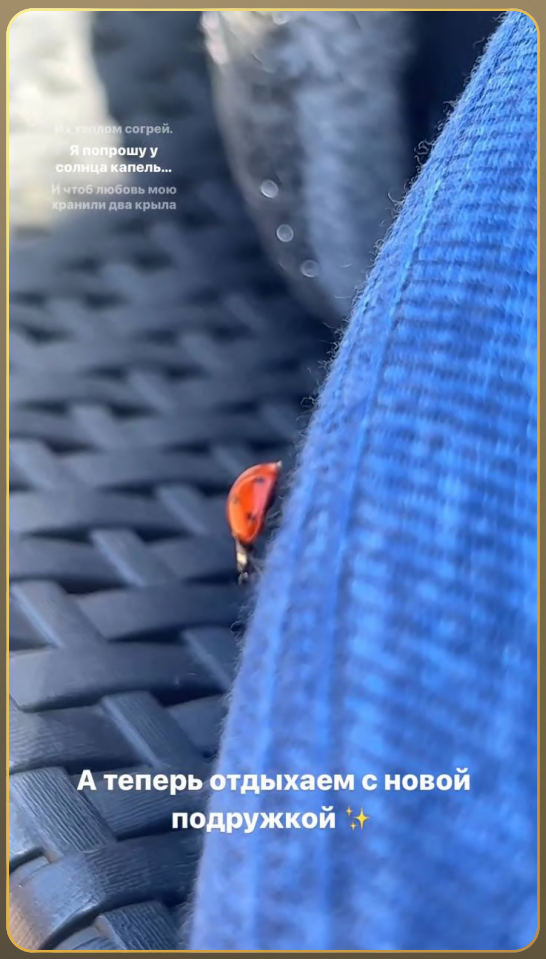


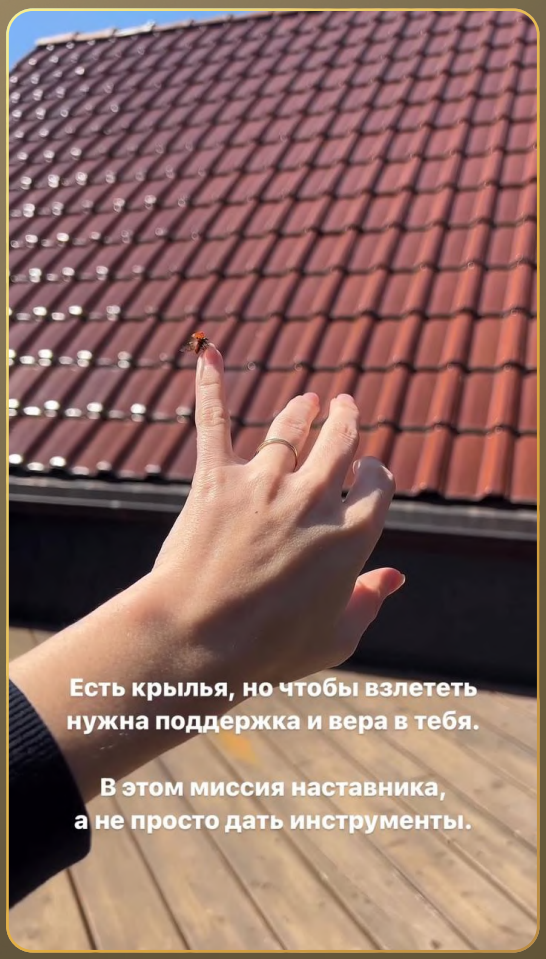
Светлана Линге

Эксперт по продающему контенту









Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту

Через работу раскрыла свои ценности – работа в легкости, проявление заботы к себе, гармония в жизни.

А также вывела на свой продукт и его выгоды.

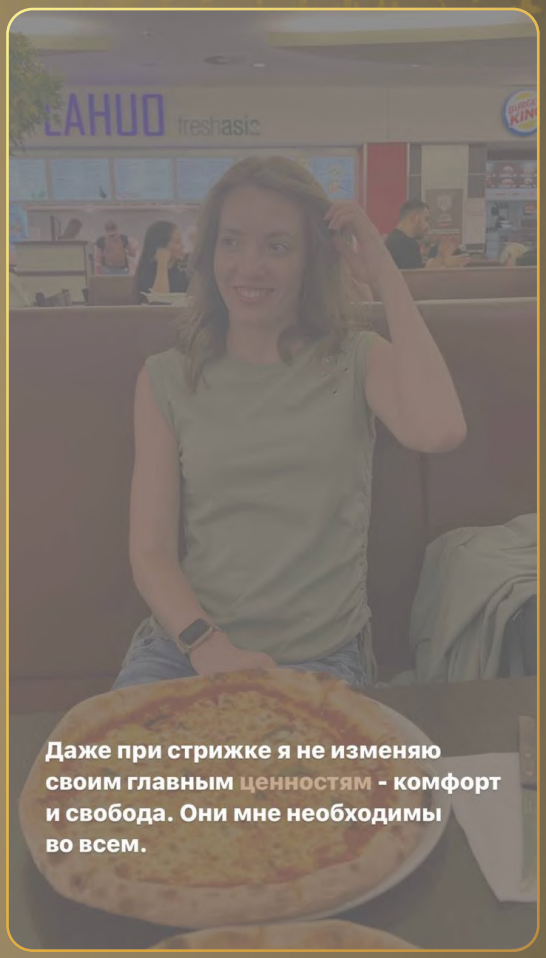
- **Через инфоповоды.** Ищите в событиях, ситуациях отражение своих ценностей и проявляйте их через них. Не просто пишите, какая у вас ценность, а объясняйте, почему это делаете, что в этом действии для вас важно, какая ценность здесь проявляется, какое у вас убеждение на счет этой деятельности, события или ситуации.

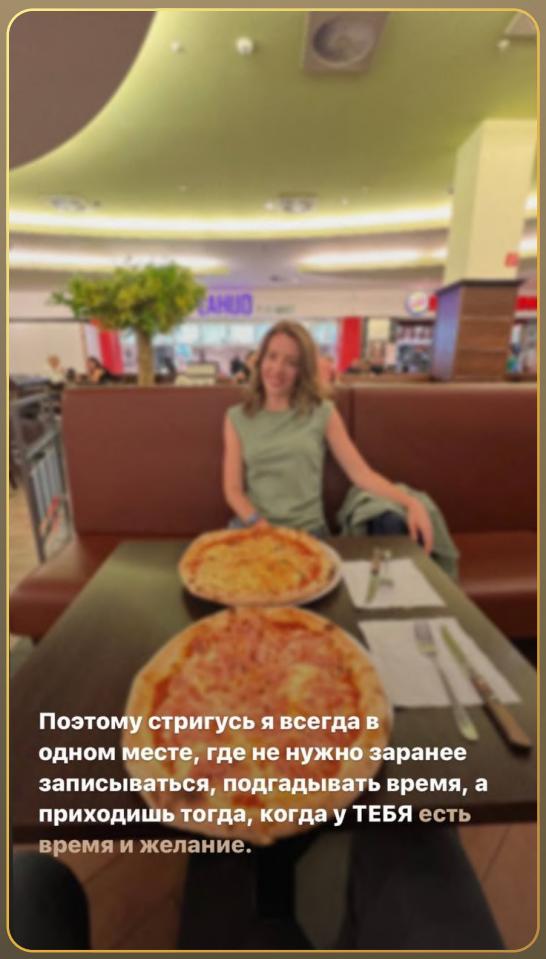
Пример:

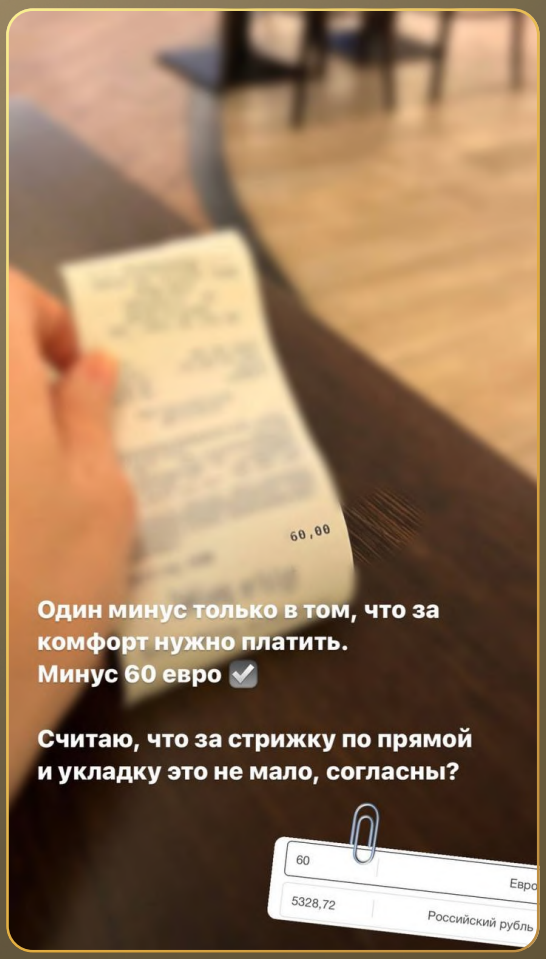




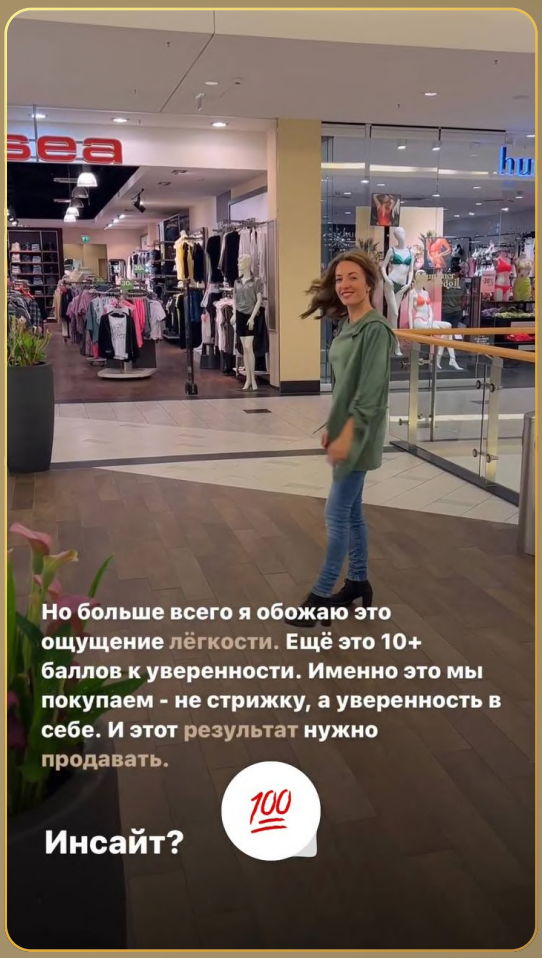


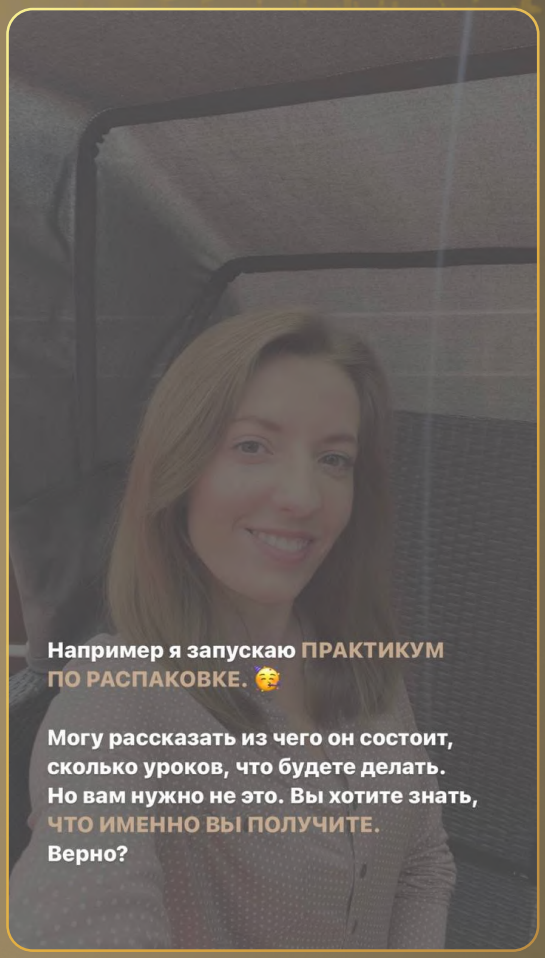


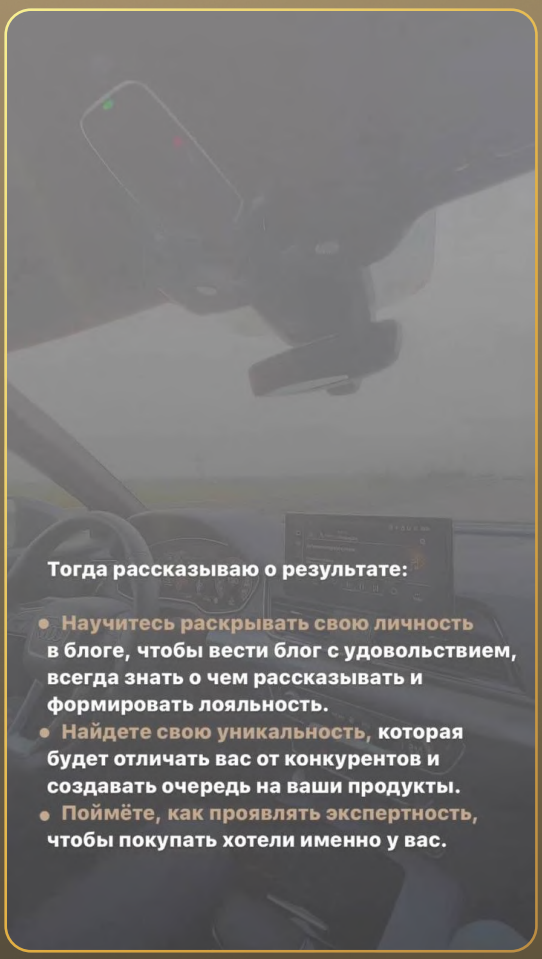




Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту









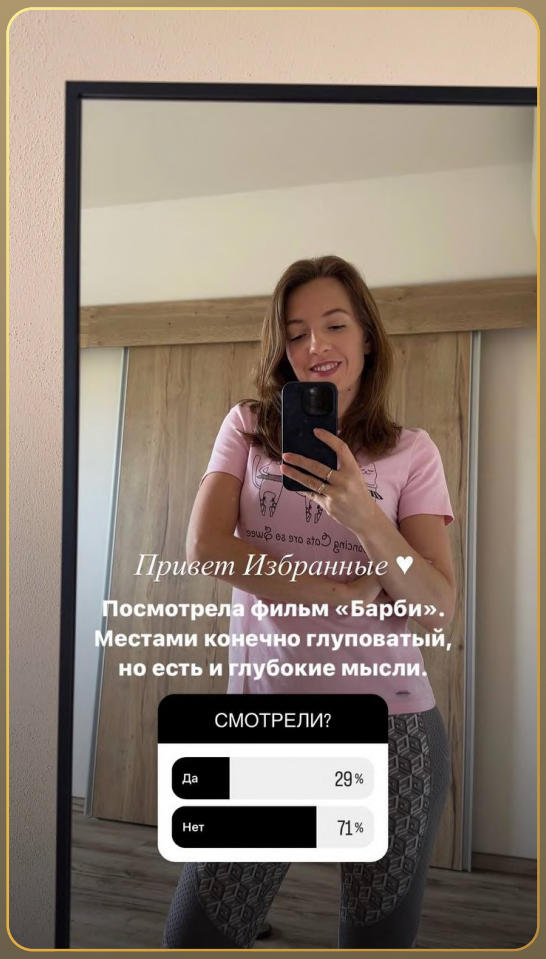
Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту

Через инфоповод – стрижку, проявила свои ценности – комфорт, свобода, легкость.

Также вывела на экспертность и поделилась полезным контентом, что продавать важно именно результат. И через наглядный пример подвела к своему продукту и раскрыла его выгоды.

Ещё считывается смысл, который заложен в сторителлинг, что я обучаю, как в легкости продавать в блоге.

Пример:

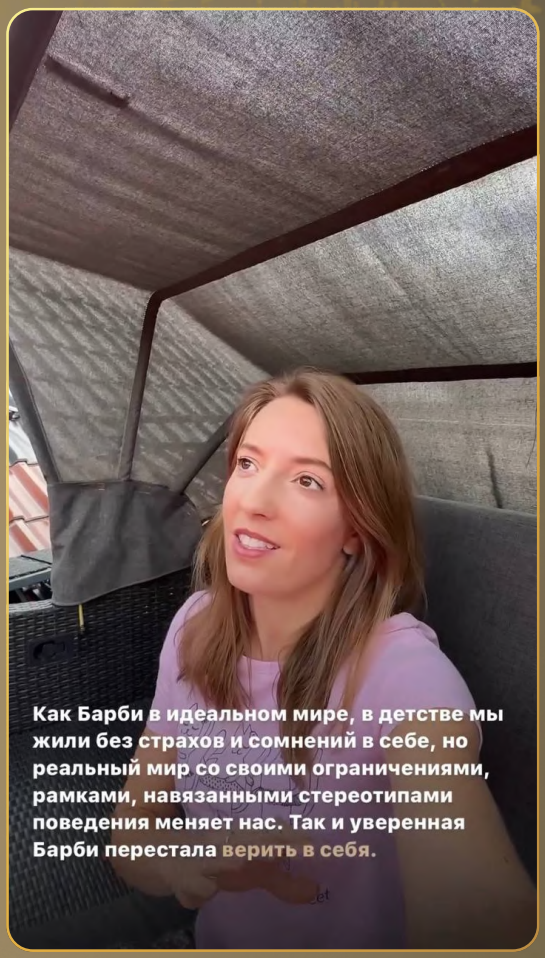




О май гад, кажется я ещё больше влюбилась в мужа 🥰



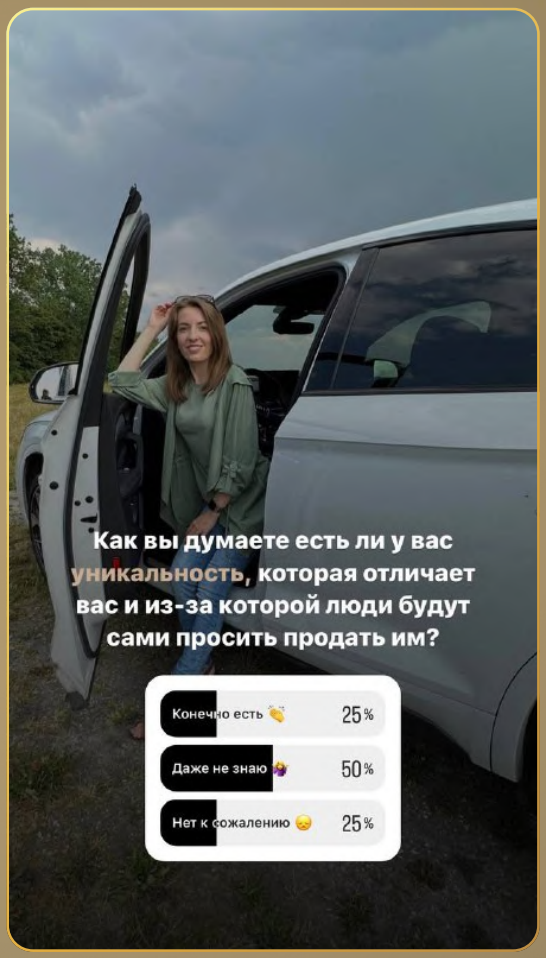
КТО ТОЖЕ ХОЧЕТ ПОИГРАТЬСЯ







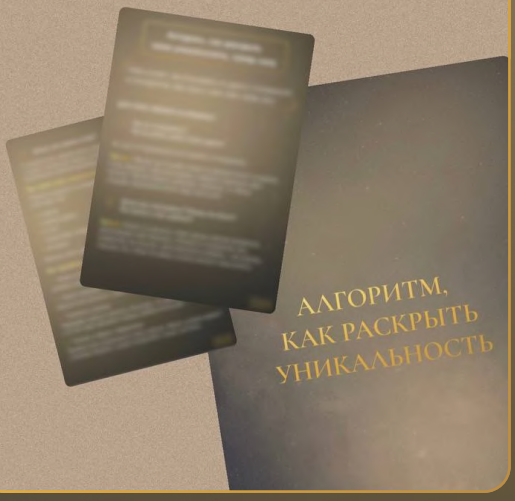
Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту

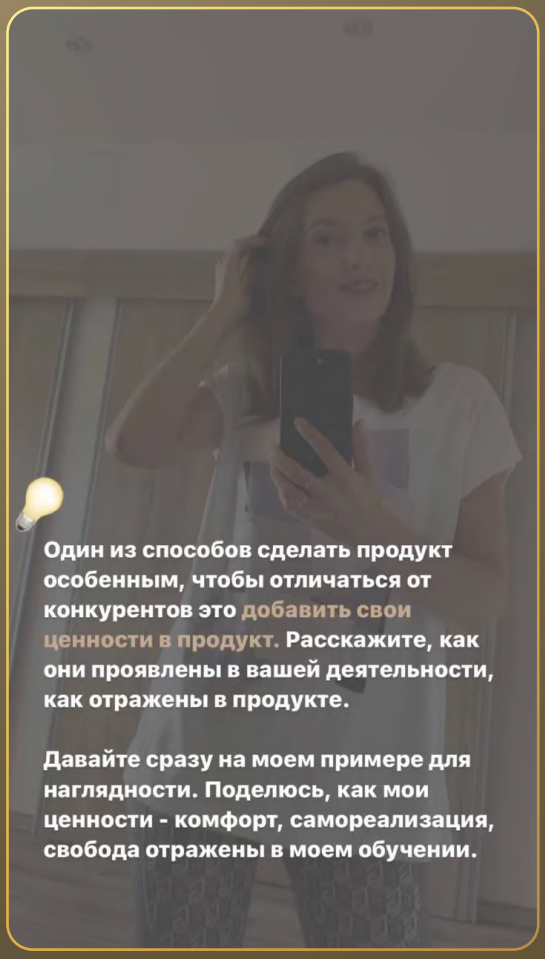




На самом деле уникальность есть у каждого.

На практикуме по распаковке я даю авторский инструмент распаковки экспертности, который позволяет каждому найти свою супер силу, за которой клиенты будут выстраиваться в очередь.





Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту

ЦЕННОСТЬ КОМФОРТ

Обучение построила так, чтобы было удобно:
- **короткие емкие уроки**
- **полезные допники**
- **задания только те, которые нужны для результата**

И в целом цель курса – дать систему, чтобы вы занимались любимым делом, продавали и вели блог в легкости без отрыва от жизни = комфортно.

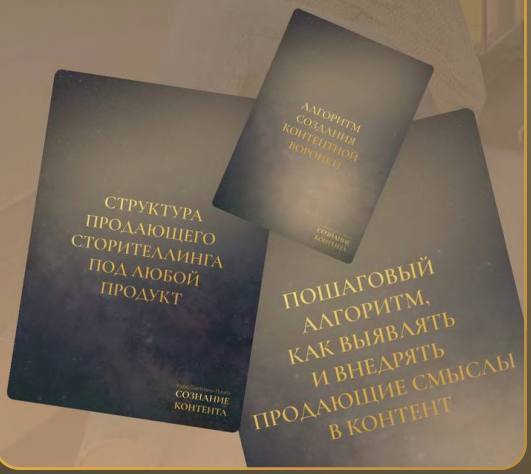


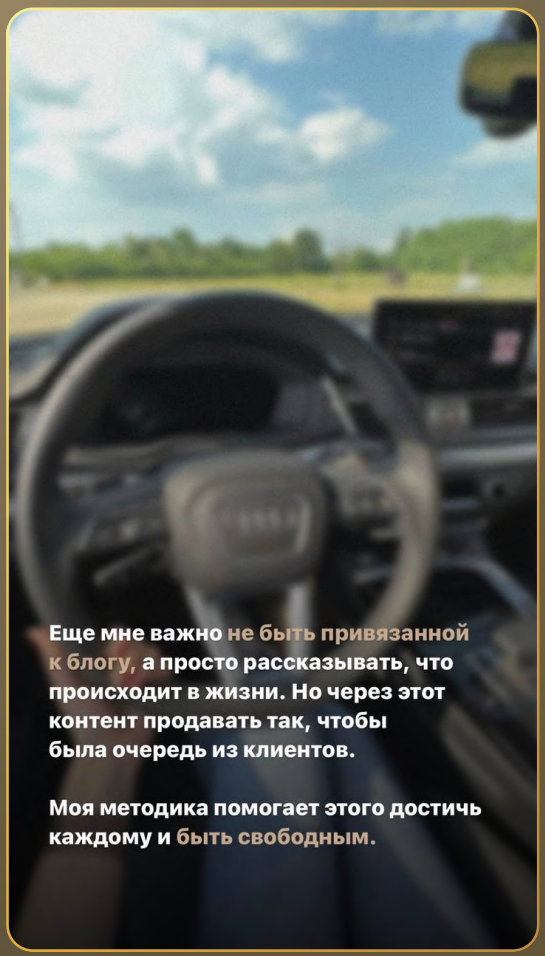
ЦЕННОСТЬ САМОРЕАЛИЗАЦИЯ

Я реализую свой потенциал – передаю накопленные знания и опыт и этим помогаю ученикам реализоваться и зарабатывать на любимом деле.

ЦЕННОСТЬ СВОБОДА

У меня есть четкие алгоритмы, как легко создавать контент из любых событий в своей жизни. Но нет жёстких шаблонов, которые ограничивают и загоняют в рамки, т.е. не лишают свободы.

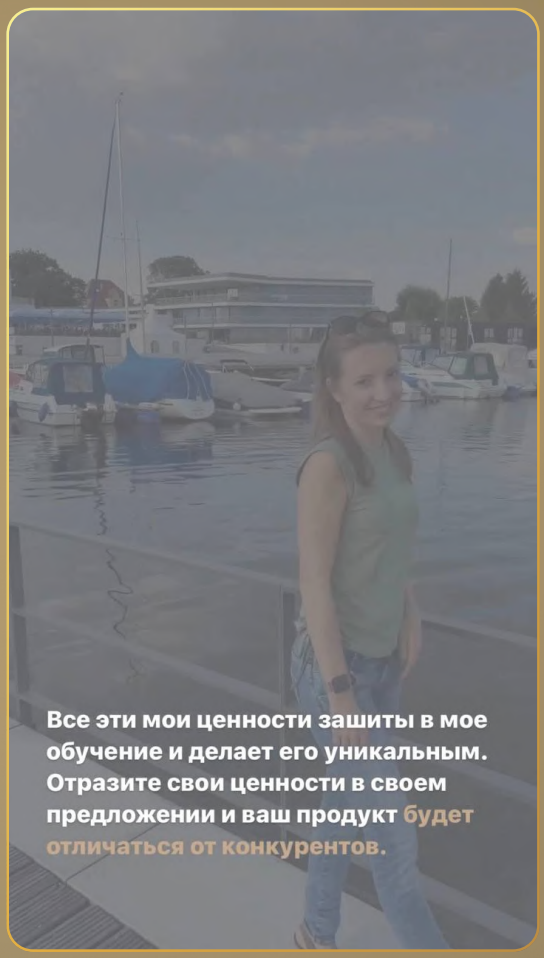


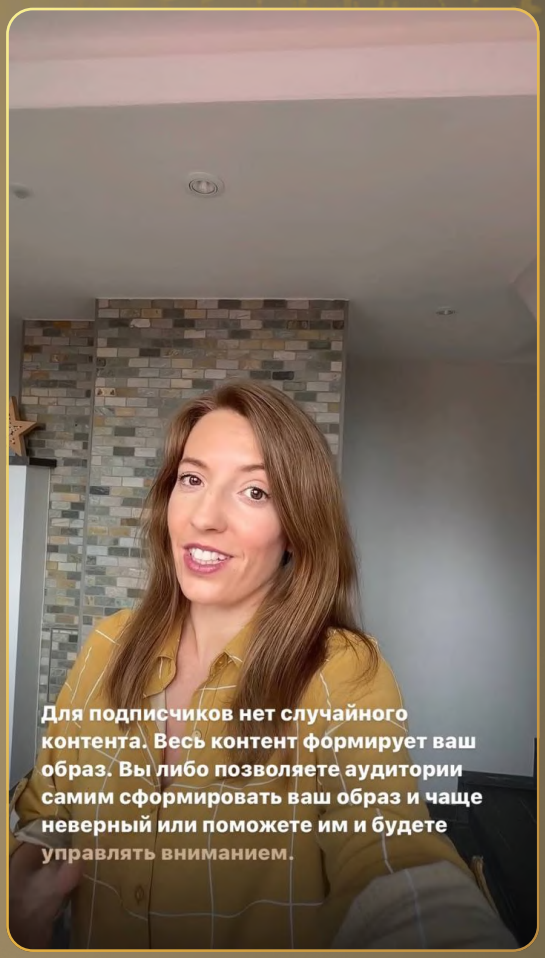


Еще мне важно не быть привязанной к блогу, а просто рассказывать, что происходит в жизни. Но через этот контент продавать так, чтобы была очередь из клиентов.

Моя методика помогает этого достичь каждому и быть свободным.

Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту







Через инфоповод — просмотр трендового фильма, раскрыла свои ценности — комфорт, свобода, самореализация.

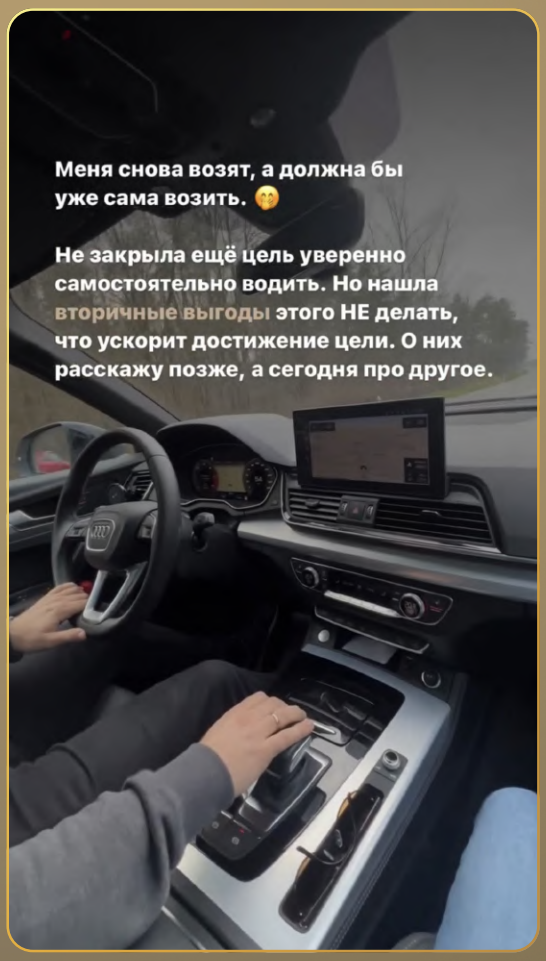
Ещё вывела на экспертность и поделилась пользой, а также подвела к продукту и раскрыла его выгоды.

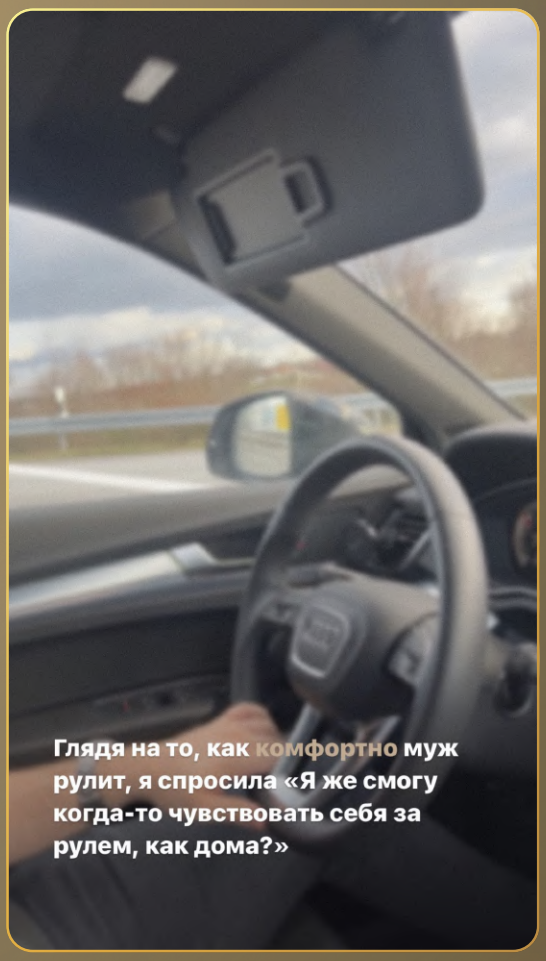
Ещё считывается смысл, который заложила в сторителлинг про веру в себя и этим закрыла частое возражение клиентов «Не получится».

Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту

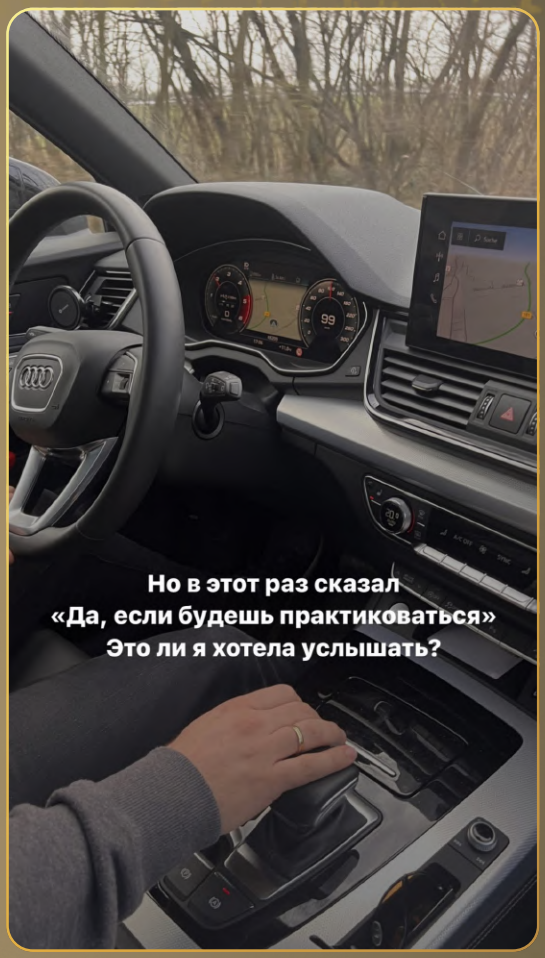
- **Через рассуждения.** Расскажите про что эта ценность для вас, что вам дает эта ценность, почему она для вас важна, в чем вам помогает или мешает эта ценность/убеждение и что вы делаете, когда эта ценность проявляется в жизни.

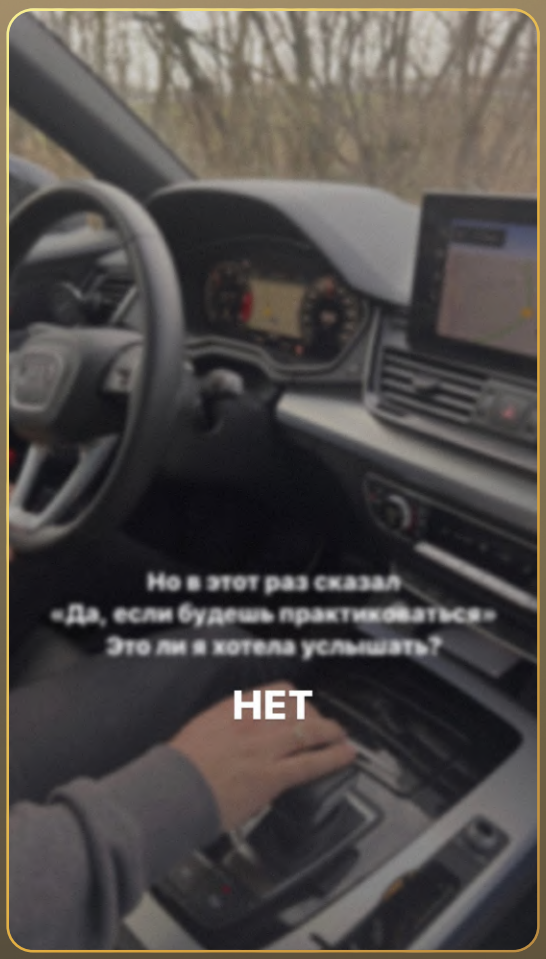
Пример:





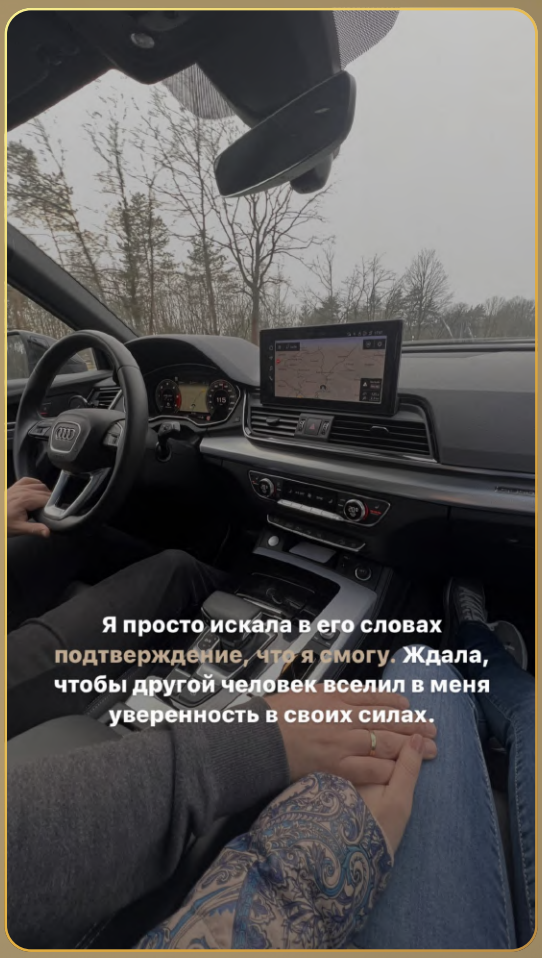




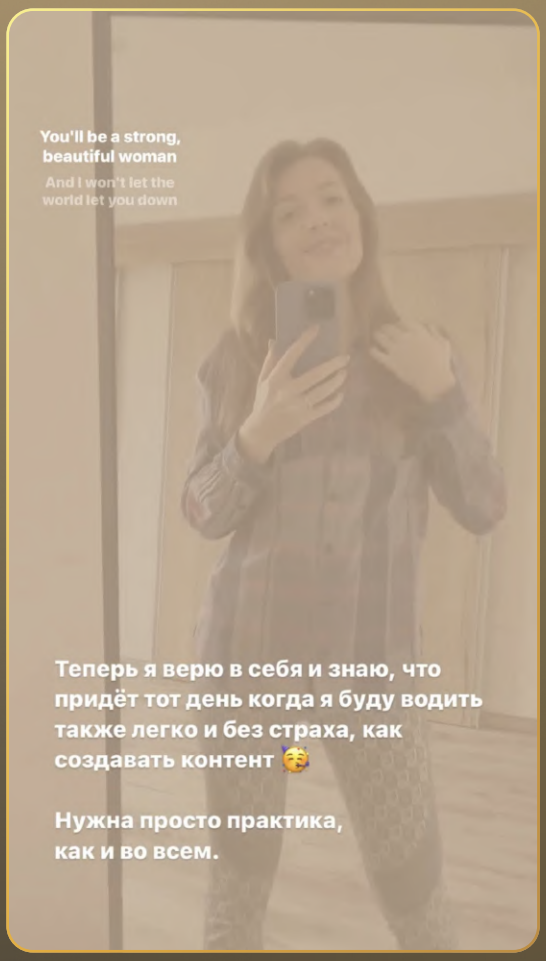




Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту





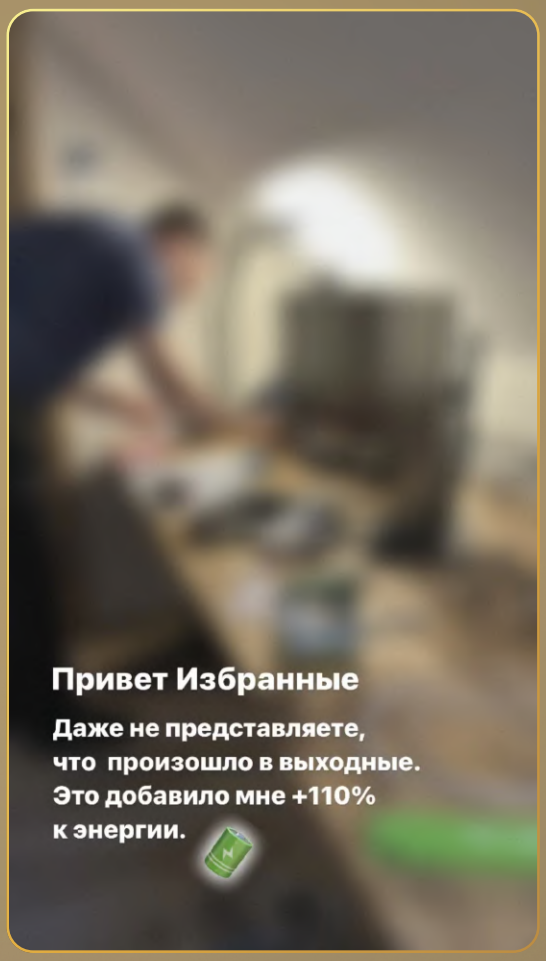


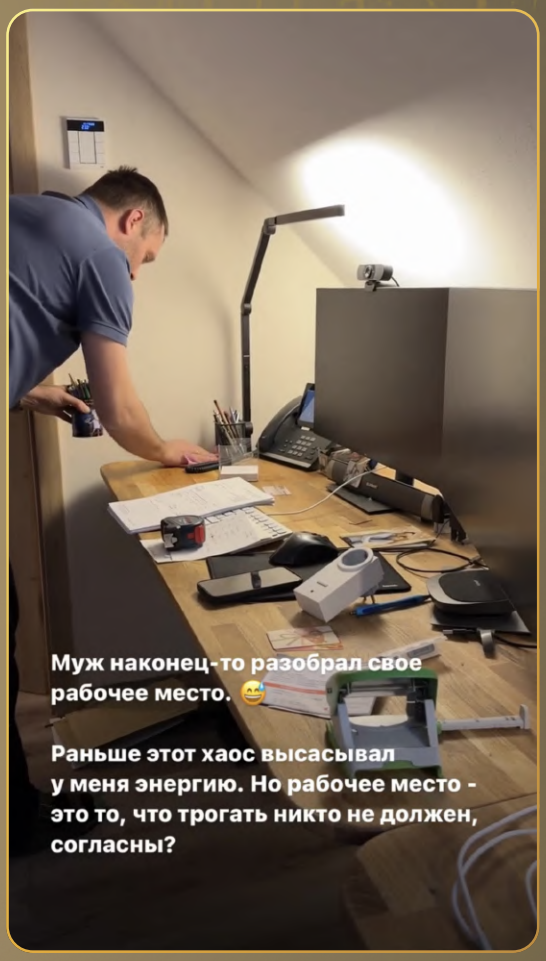
Через поездку и свою рефлексию раскрыла ценности — комфорт и вывела на свою экспертность, что легко создаю контент.

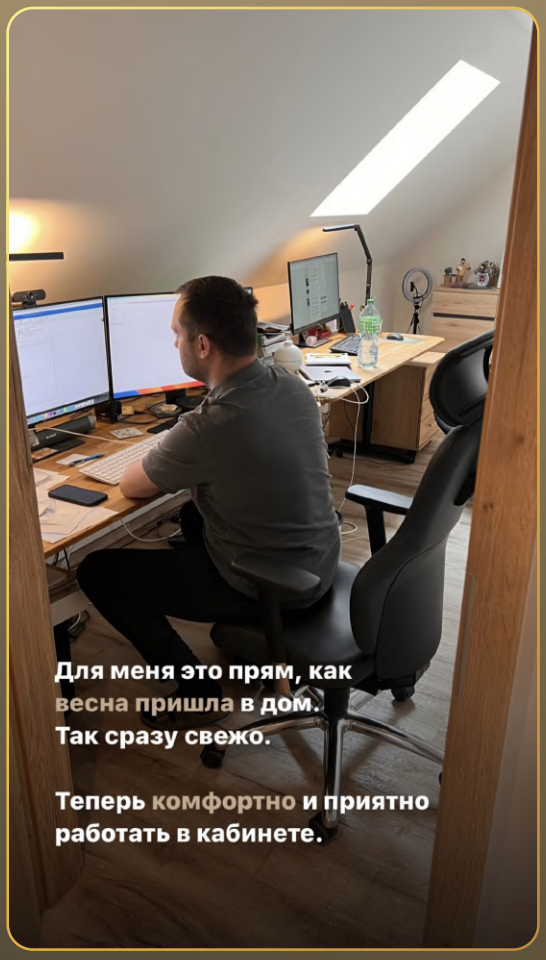
И ещё через свою историю закрыла возражение, которое может возникать у моих клиентов «Не уверена, что получится».

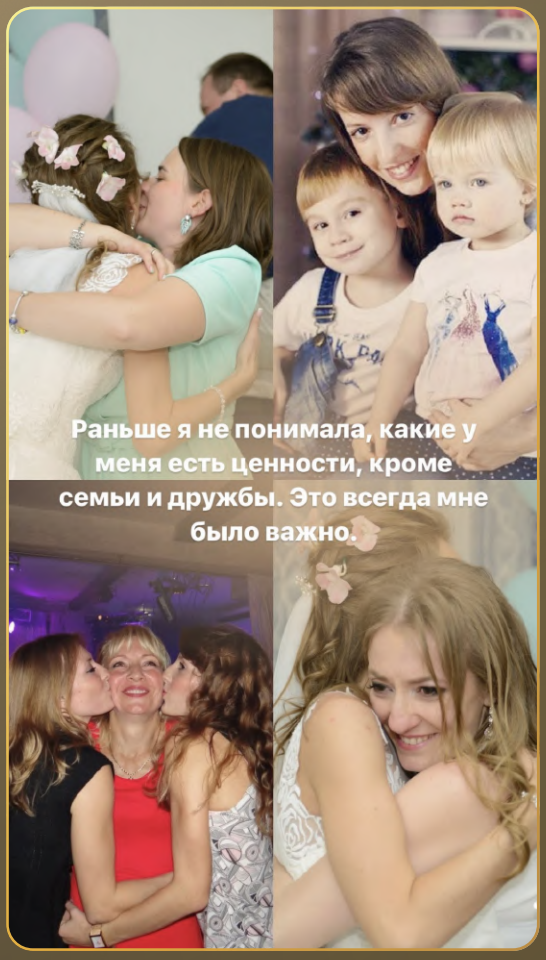
Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту

Пример:

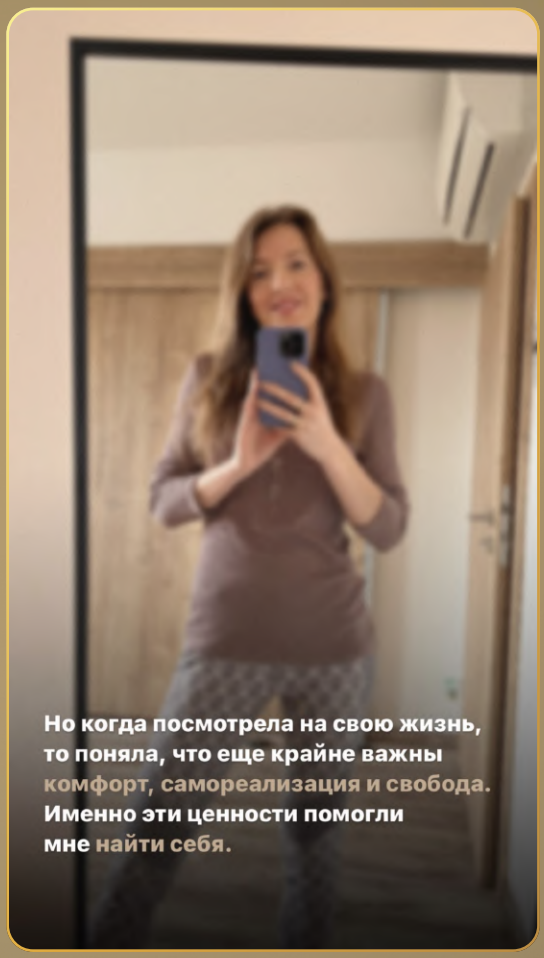


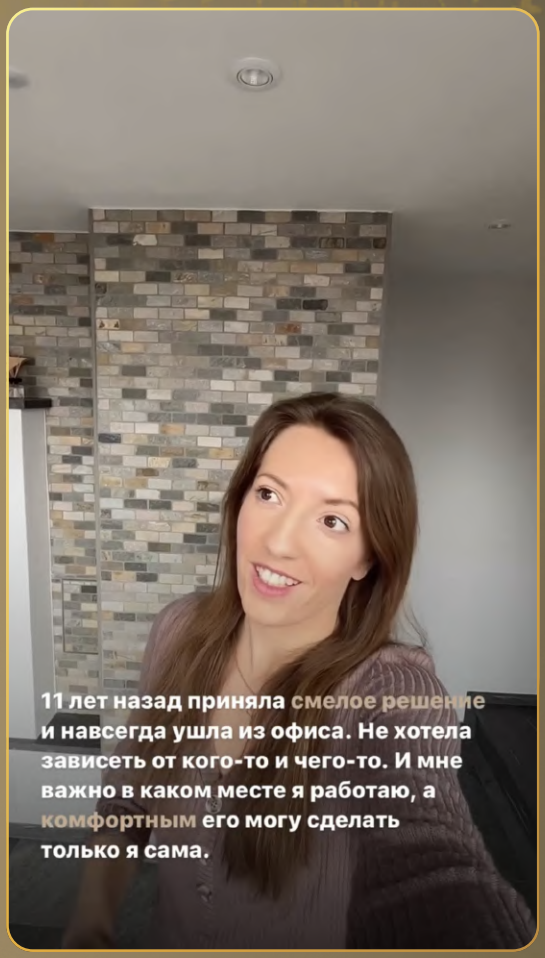


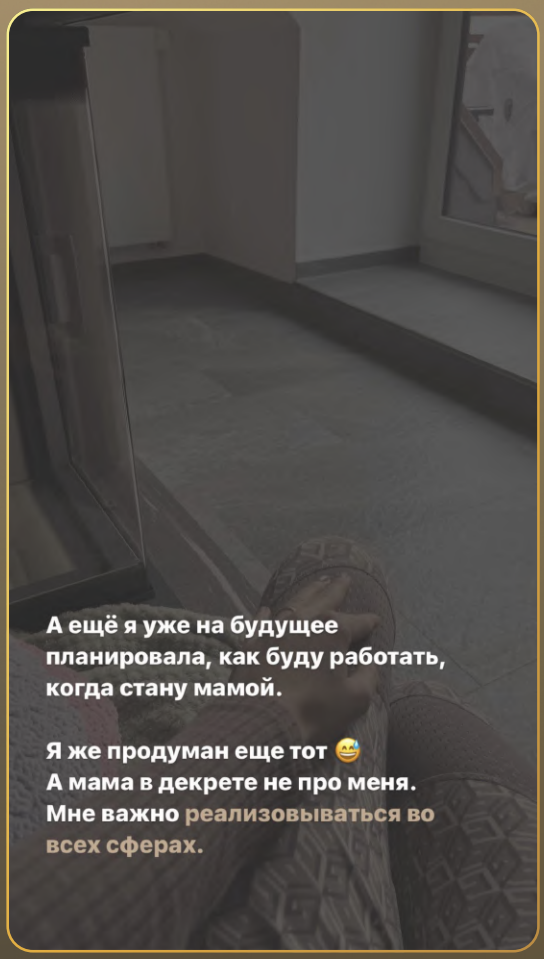




Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту

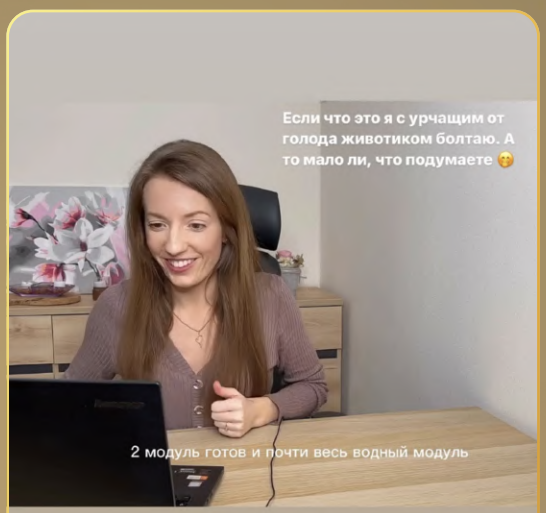






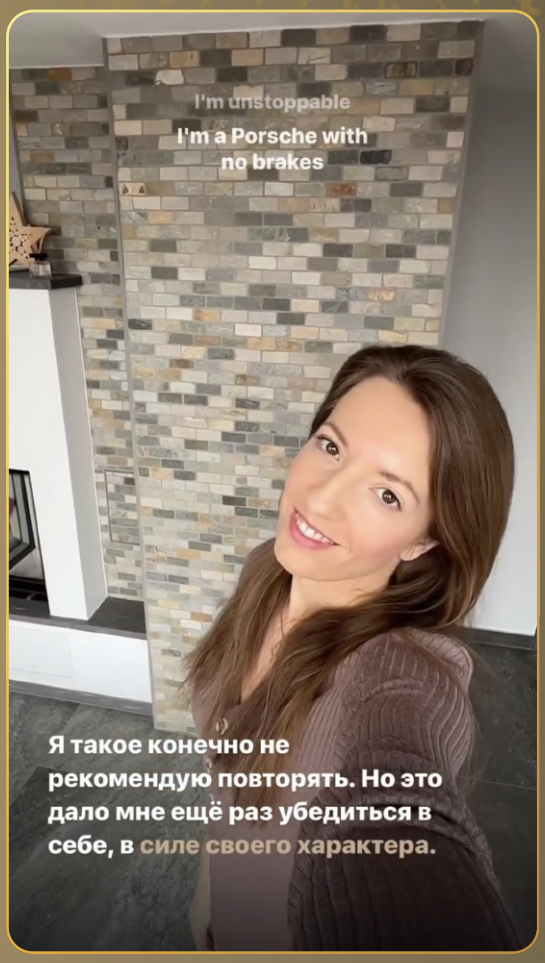


Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту

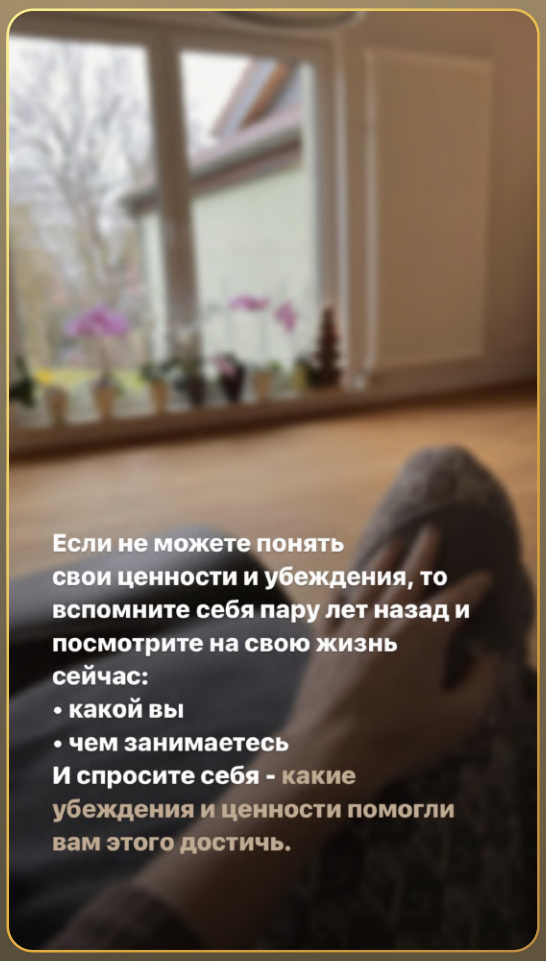


И сейчас я преодолеваю трудности для создания обучения.

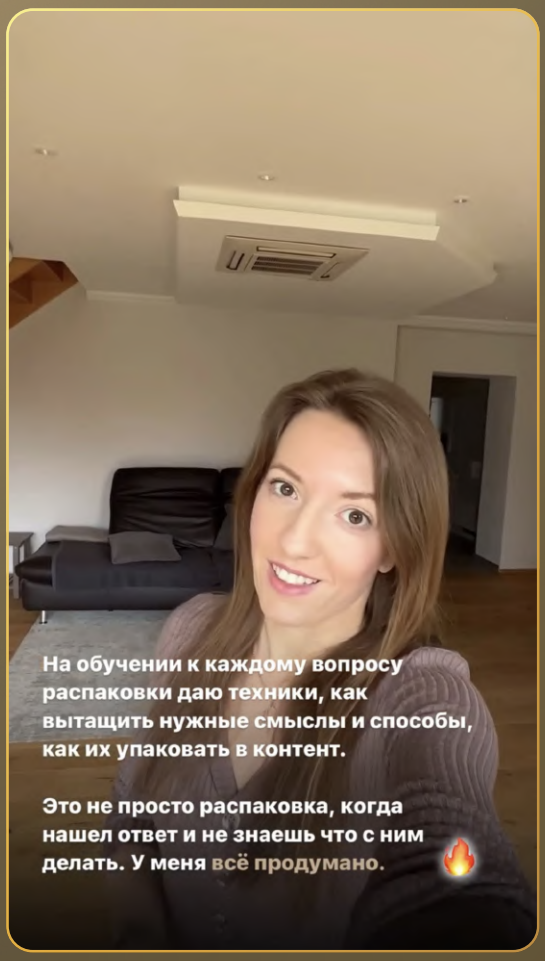
Записываю уроки по выходным по 9 часов без еды и почти без воды, срываю голос, но зато понимаю, что могу я ещё больше.



Я такое конечно не рекомендую повторять. Но это дало мне ещё раз убедиться в себе, в силе своего характера.



Если не можете понять свои ценности и убеждения, то вспомните себя пару лет назад и посмотрите на свою жизнь сейчас:
• какой вы
• чем занимаетесь
И спросите себя - какие убеждения и ценности помогли вам этого достичь.



На обучении к каждому вопросу распаковки даю техники, как вытащить нужные смыслы и способы, как их упаковать в контент.

Это не просто распаковка, когда нашел ответ и не знаешь что с ним делать. У меня всё продумано. 🔥

Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту

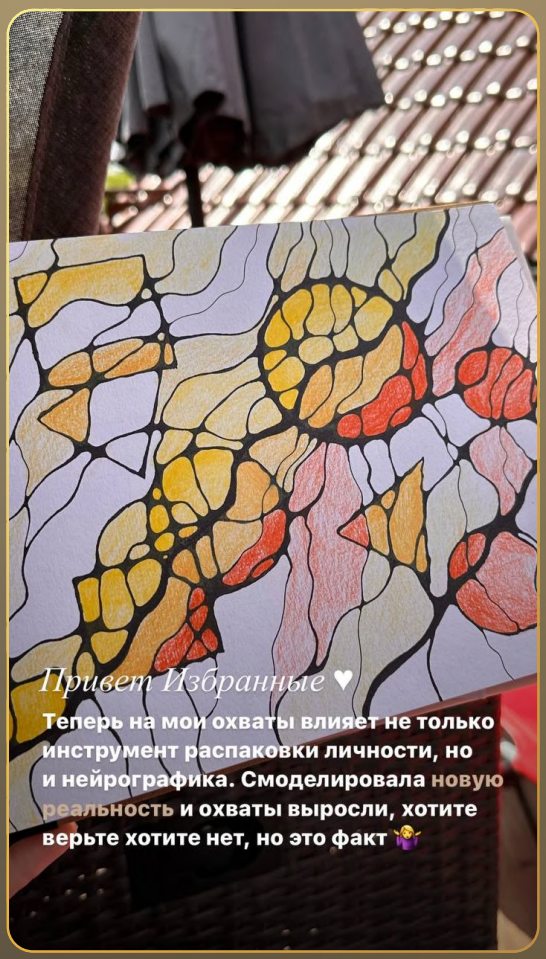
Через свою рефлексию раскрыла ценности – комфорт, семья, дружба, самореализация, свобода, независимость и убеждение – я все могу.

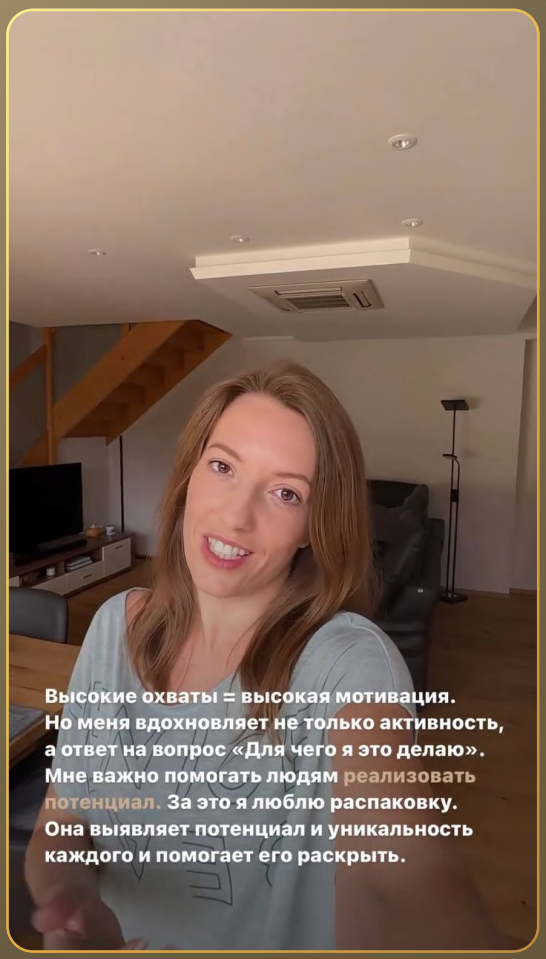
Ещё проявила экспертность и поделилась пользой. А также вывела на продукт и вызвал интерес к нему.

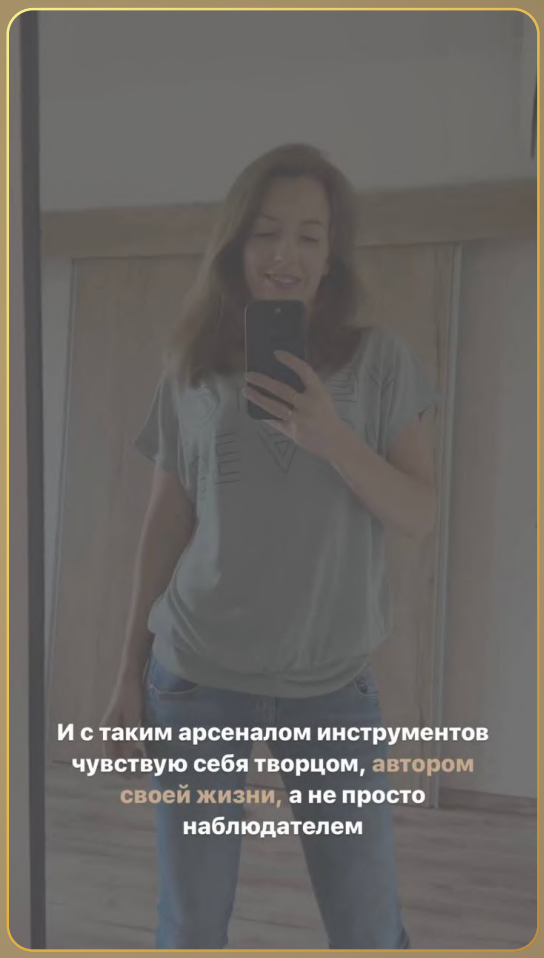
Также считываются заложенные смыслы, что порядок дает комфорт, свободу, вдохновение и сторителлинг этим мотивирует.

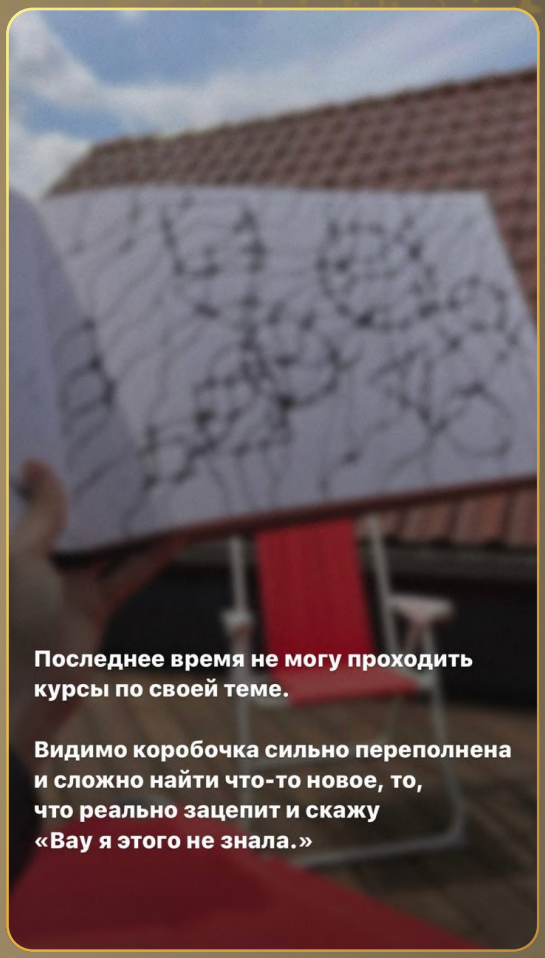
- **Через интересы.** Поделитесь, какие ценности проявляются в вашем хобби.

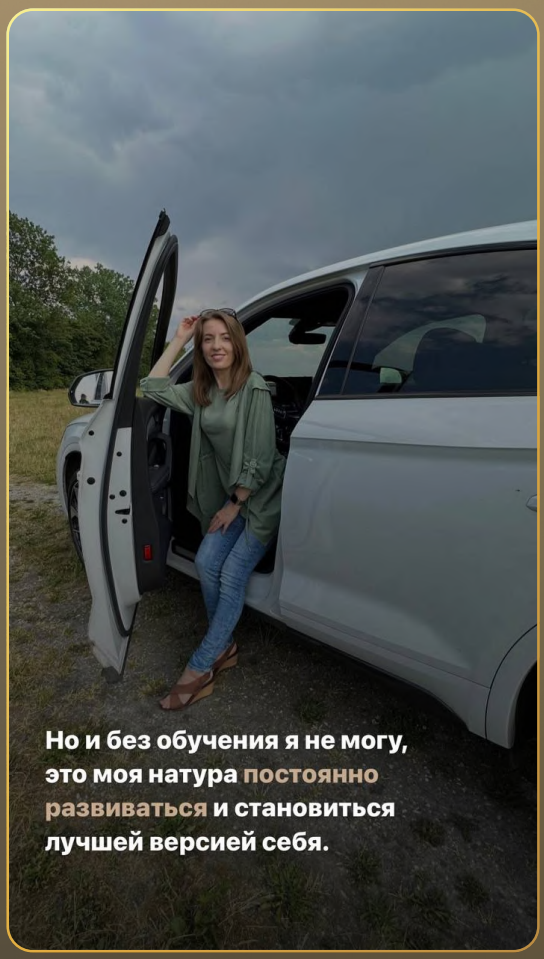
Пример:







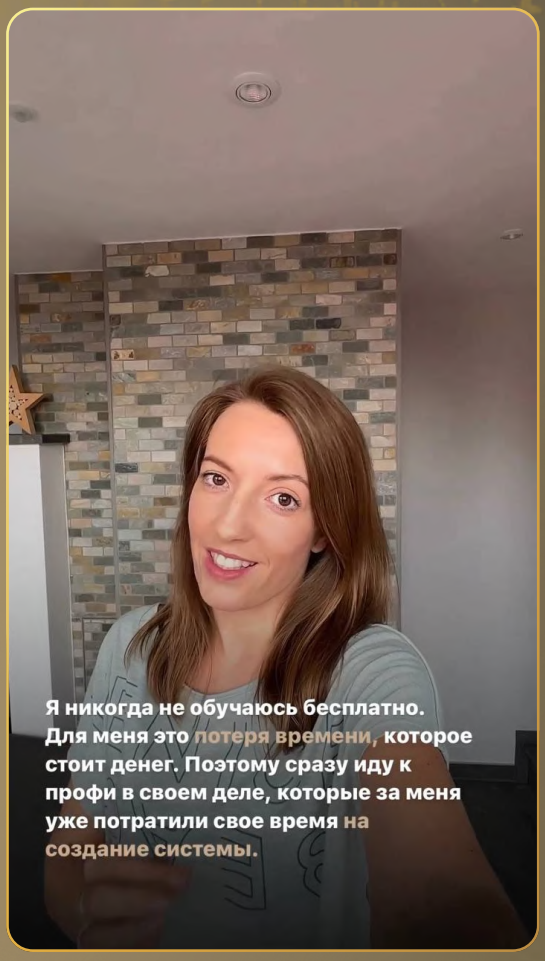


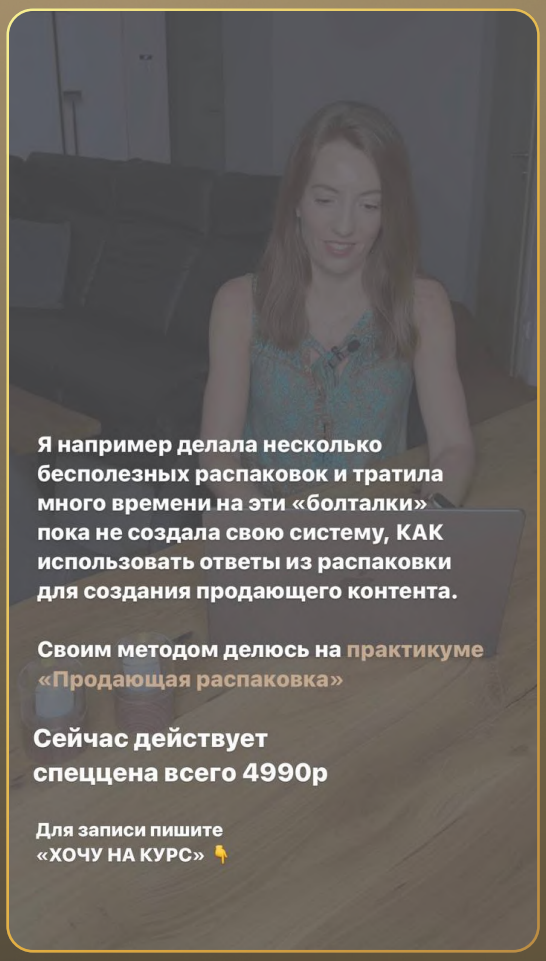




Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту







Через свой интерес к обучению, а именно через нейрографику проявила свои ценности — саморазвитие и экономия времени.

А также вывела на свой продукт и раскрыла его выгоды.

Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту

Если планируется контент из этой рубрики, то весь день держите фокус на ценностях и **спрашивайте себя:**

- Почему я это делаю?
- Что в этом для меня важно?
- Какая ценность здесь проявляется?

Главная задача — объяснять, что для вас значит эта ценность. Используйте **вопросы для раскрытия ценностей в контенте:**

- Про что эта ценность для вас?
- Что вам дает эта ценность?
- Почему эта ценность важна?
- Откуда эта ценность, кто привил или в каких обстоятельствах?
- Что в жизни отражает эту ценность?
- В каких ситуациях и событиях проявляется эта ценность в жизни? Что вы чувствуете в эти моменты?
- Как проявляется эта ценность в работе?
- Как отражена эта ценность в вашем продукте?

Составьте историю из ответов и раскройте каждую ценность.

Для ваших подписчиков **нет случайного контента.**

Весь контент формирует ваш образ. Вы либо позволяете аудитории самим сформировать ваш образ и чаще неверный или поможете им и будете **управлять вниманием.**

Необходимо рассказать о характере, целях, привычках, страхах, о том, что вас вдохновляет и мотивирует, об окружении, интересах, ошибках, успехах, ключевых событиях. Важно найти уникальность, раскрыть свою экспертность и супер силу.

Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту

Все это можно легко сделать на моем **ПРАКТИКУМЕ ПО РАСПАКОВКЕ.**

Вы не только найдете идеи для контента и **будете знать, о чем рассказывать,** чтобы быть интересным и формировать доверие, но главное **поймете, как об этом увлекательно рассказывать.**

За 9 емких подробных урока вы получите:

- **Найдете свою уникальность и супер силу,** чтобы отстроиться от конкурентов и увеличить доход от блога.
- **Получите неиссякаемый источник для интересного контента,** который повышает лояльность и доверие.
- **Научитесь создавать** цепляющий контент, чтобы повышать охваты и легче продавать.
- **Сможете совмещать жизнь и экспертность,** чтобы хотели покупать именно у вас и с интересом наблюдать за вами.
- **Поймете, как раскрывать свою личность и проявлять экспертность** в блоге, чтобы создавать вовлекающий контент из обычной жизни, даже когда ничего не происходит и нет идей.

БОНУСЫ:

- **ВОРКБУК «ЛИЧНЫЙ БРЕНД»**
- **АЛГОРИТМ «КАК РАСКРЫТЬ СВОЮ УНИКАЛЬНОСТЬ»**
- **ПРИМЕРЫ** моих сторителлингов с каждым вопросом распаковки
- **УДОБНЫЙ ШАБЛОН** для практических заданий

СПЕЦ. ЦЕНА: Всего **4990р** вместо ~~7990р~~

ПОДАРОК – легендарный урок «ПРОДАЮЩАЯ САПОПРЕЗЕНТАЦИЯ»

КАК ЗАПИСАТЬСЯ:

Для записи на практикум пишите **«ХОЧУ НА КУРС»**

Директ | WhatsApp | Telegram

Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту

СПАСИБО ЗА ПРОСМОТР!

Больше полезного про продажи через контент из своей жизни в моем блоге:

- **пошаговые алгоритмы,** как проявлять личность и экспертность в блоге
- **инструкции,** как создавать продающий контент из рутины
- **рабочие способы,** как продвигаться без бюджета и выгодно отличаться от конкурентов
- **разборы** профилей подписчиков с ценными рекомендациями

Подписаться

А ещё много полезного в телеграмм канале:

- как грамотно продвигаться в телеграм
- разборы моих сторителлингов
- подкасты на темы продаж и сторителлинга
- рабочие техники по созданию продающего контента
- бесплатные инструкции по монтажу
- наглядные разборы цепляющих приемов из рекламы

Подписаться

Светлана Линге
Эксперт по продающему контенту