

Погружение в историю продукта



В этот день подготовьте сюжетную линию для своих зрителей, где расскажите тезисно:

- Как появился ваш продукт?
- Какую миссию он несет?
- Какой путь он прошел?

2 ДЕНЬ

Самый яркий кейс



Расскажите про самый яркий кейс, пусть это будет захватывающая история вашего клиента, поэтому публикуйте:

- Описание до (которое содержит проблему);
- Путь, который прошел клиент, и какие препятствия встречались;
- Результат с описанием и скринами благодарностей, эмоций, твердых результатов.

Ценность вашего подхода или метода



Опишите и донесите до аудитории ценность именно вашего метода обучения или подхода к нему:

- Опишите ценность;
- Ответьте на вопрос «что важно именно для вас»;
- Обязательно скажите, что бы вы никогда не сделали в работе.

4 ДЕНЬ

Развеиваем мифы



- Соберите один или несколько мифов, связанных с вашей нишей;
- Сделайте разбор, подтверждая фактами;
- Обязательно проявите свою экспертность.

Инфоповод из директа



Выберите один из самых ярких вопросов в директе и разверните это все в сторителлинг:

- В этом сторителлинге упоминаете свой продукт (подводя через вопрос) и попросите написать в директ тех, кто уже хочет ваш продукт;
- Создайте ажиотаж из ответов с помощью скриншотов.

6 ДЕНЬ

Развеиваем мифы



Сделайте профессиональный разбор какой-то задачи (разобрать можно на примере известных личностей, фильмов, можно взять проблему клиент и тд.):

- Важно проявить экспертность с твердыми фактами ее подтверждения;
- Подсвечивайте свои знания и ценности.

Максимальное вовлечение



Поделитесь сложностью, которая стояла у вас на пути (сложность — это именно сложность, проблема, когда вы на гране срыва):

- Поделитесь эмоциями чувствами, которые наполняли вас в этот момент;
- Расскажите, что думали (возможно вы были на грани ухода с ниши);
- Найдите фото/видео того периода;
- Сближайтесь с аудиторией, читайте директ, скриньте, создавайте ажиотаж общения с вами на протяжении всего дня;
- Расскажите, как и с помощью чего вы вышли из этой ситуации.