

Гайд: 10 ошибок, из-за которых твой контент не приносит клиентов

1. Пишешь 'в стол' — без цели

У каждого поста должна быть задача: продать, объяснить, вовлечь, напомнить.

Без цели — нет результата.

2. Не знаешь свою ЦА

Если ты пишешь 'для всех', ты не попадаешь ни в кого. Успешный контент — тот, который говорит на языке твоих людей.

3. Много текста — мало смысла

Большие полотна без структуры и конкретики утомляют. Старайся быть лаконичным и полезным.

4. Нет вовлечения

Посты без вопросов, реакций и призывов к действию — просто информируют. А задача контента — взаимодействовать.

5. Сухо и скучно

Бизнес — это люди. Рассказывай живо, через истории, через эмоции. Без души — нет доверия.

6. Только про себя

Если твой канал — это бесконечное 'я, я, я', подписчики теряют интерес. Делай контент не о себе, а для аудитории.

7. Нет визуала

Сухой текст без акцентов, эмодзи, абзацев или картинок читается тяжело. Людям важна форма, не только суть.

8. Нет регулярности

Публиковать раз в месяц = терять аудиторию. Контент требует ритма и

последовательности.

9. Нет прогрева и логики

Если ты внезапно просишь купить, не подготовив к этому — отклик будет нулевым. Контент — это путь от знакомства до покупки.

10. Боишься продавать

Продажа — это не зло. Главное — делать её вовремя, с ценностью, а не с давлением. Контент без оффера — это просто дневник.

□ Проверь свой контент по этому списку. Что из этого ты уже знаешь? А над чем пора поработать?

Если хочешь индивидуальный разбор — пиши в личку. Помогу увидеть слабые места и превратить тексты в инструмент продаж.