

**Серия “Технология”**

**Инструкция**

**КАК СОСТАВИТЬ КОНТЕНТ ПЛАН С ПОМОЩЬЮ ЧАТА GPT**

                          От 03.12.2023

РО 6 ежемесячно составляет контент план публикаций для соц сетей (Инстаграм, Фейсбук, Линкедин) и телеграм канала компании.  
С помощью чата GPT составлять контент-план легче и продуктивнее. Ниже приведены шаги при составлении контент-плана

### **Шаг 1: Определить ЦА**

1.1. Цели контент-стратегии:

* Увеличение узнаваемости бренда.
* Установление профессионального имиджа в сегменте B2B.
* Привлечение новых клиентов и укрепление отношений с текущими.

1.2. Определение аудитории:

* Менеджеры по закупкам B2B компаний.
* Руководители предприятий в сфере производства.
* Специалисты по снабжению.
* Владельцы компаний

### **Шаг 2: Определить Темы и Категории Контента**

2.1. Продуктовая информация:

* Посты о мягкой упаковке и транспортировке.
* Информация о предложении известняка и известняковой муки.
* Презентации минерального порошка для строительства.

2.2. Кейсы и отзывы клиентов:

* Рассказы успешных сотрудничеств.
* Отзывы клиентов о качестве продукции и услуг.

2.3. Партнерские отношения:

* Посты о сотрудничестве с партнерами.
* Интервью с ключевыми партнерами.

2.4. Корпоративные новости:

* Обновления в структуре компании.
* Участие в выставках и конференциях.

### **Шаг 3: Распределение Контента по Дням и Неделям**

3.1. Еженедельные темы:

* Понедельник: Продуктовые новости.
* Вторник: Кейсы и отзывы.
* Среда: Партнерские отношения.
* Четверг: Корпоративные новости.
* Пятница: Поддержка клиентов и FAQ.

### **Шаг 4: Определение Форматов Контента**

4.1. Визуальный контент:

* Фотографии продукции.
* Инфографика о применении продукции.
* Видеоэкскурсии по производству.

4.2. Текстовый контент:

* Краткие описания продуктов.
* Статьи о технологиях производства.
* Интервью с сотрудниками.

### **Шаг 5: Определение Частоты Публикаций**

5.1. План по дням:

* Инстаграм и Фейсбук: 3-4 поста в неделю.
* Линкедин: 2-3 поста в неделю.
* Телеграм: Ежедневные короткие анонсы.

### **Шаг 6: Мониторинг и Аналитика**

6.1. Измерение эффективности:

* Отслеживание вовлеченности и реакций.
* Анализ конверсии из соцсетей на сайт.

6.2. Коррекция стратегии:

* Еженедельный анализ результатов.
* Внесение корректив в контент-план по мере необходимости.

### **Шаг 7: Адаптация Контента**

7.1. Учёт актуальных событий:

* Адаптация контента к текущим событиям и трендам в отрасли.
* Реакция на обратную связь аудитории.

### **Шаг 8: Работа с Хештегами и Ключевыми Словами**

8.1. Использование уникальных хештегов:

* Создание брендовых хештегов.
* Использование популярных хештегов в отрасли.

Этот контент-план предоставит структурированный подход к созданию контента, удовлетворяющего потребности вашей аудитории и способствующего достижению поставленных целей.

**ПРИМЕРЫ ПРОМТОВ ДЛЯ ЧАТА GPT:**

1. ПРОМПТ

Помоги составить КОНТЕНТ-ПЛАН, как профессиональный маркетолог, супер профессиональный и креативный, используя следующие элементы:

1. ВИДЫ контента: экспертный, информационный новостной, обучающий, репутационный, продающий, личный, развлекательный, коммуникативный другие виды.

2. разнообразные шаблоны заголовков

Учитывая соотношение различных форматов контента в месяц

И что через месяц новый год.

Для Елизаветы, компания которой специализируется на производстве и поставках: Мягкой упаковочной и транспортировочной продукции — Биг-Бегов, вкладышей Лайнер Бег, а также вкладышей для открытых полувагонов

Буду очень тебе признательна

🎄🎄🎄🎄🎄🎄🎄🎄🎄🎄🎄

Давайте составим контент-план для Елизаветы и её компании, которая специализируется на производстве и поставках упаковочной и транспортировочной продукции. Учтем, что скоро Новый Год, что открывает возможности для сезонных тем.

### Неделя 1: Введение и Основная Информация

**Понедельник**

Вид контента: Развлекательный/Коммуникативный

Формат: Интерактивный пост

Заголовок: "Загадка дня: Угадайте, сколько Биг-Бегов поместится в стандартный грузовик?"

Описание: Интерактивный пост, где подписчики могут угадывать и обсуждать в комментариях.

**Среда**

- Вид контента: Экспертный

- Формат: Инфографика

- Заголовок: "Экспертное мнение: Почему качественная упаковка важна для транспортировки товаров в праздники"

- Описание: Подробное объяснение о важности качественной упаковки.

**Пятница**

- Вид контента: Личный

- Формат: История

- Заголовок: "Наши достижения 2023: Год в обзоре"

- Описание: Рассказ о ключевых моментах и достижениях компании за год.

### Неделя 2: Обучение и Продвижение

**Понедельник**

- Вид контента: Обучающий

- Формат: Видео

- Заголовок: "Как выбрать идеальные Биг-Беги для вашего бизнеса"

- Описание: Обучающее видео о выборе подходящих продуктов для разных нужд.

**Среда**

- Вид контента: Продающий

- Формат: Пост с изображением

- Заголовок: "Специальное предложение на новогодние поставки!"

- Описание: Акционное предложение для клиентов.

**Пятница**

- Вид контента: Коммуникативный

- Формат: Q&A сессия

- Заголовок: "Ваши вопросы – наши ответы о упаковке и транспортировке"

- Описание: Ответы на вопросы клиентов.

### Неделя 3: Репутация и Взаимодействие

**Понедельник**

- Вид контента: Репутационный

- Формат: Кейс-стади

- Заголовок: "Как наша продукция помогла клиентам в предновогодней суете"

- Описание: Реальный кейс о влиянии продукции на бизнес клиента.

**Среда**

- Вид контента: Развлекательный

- Формат: Игра/Конкурс

- Заголовок: "Новогодний конкурс: выиграйте скидку на нашу продукцию!"

- Описание: Проведение конкурса среди подписчиков.

**Пятница**

- Вид контента: Информационный новостной

- Формат: Новостной пост

- Заголовок: "Новогодние тенденции в упаковке: что будет в тренде в 2024 году?"

- Описание: Анализ предстоящих тенденций в отрасли.

### Неделя 4: Подготовка к Новому Году

**Понедельник**

- Вид контента: Экспертный

- Формат: Блог-пост

- Заголовок: "Профессиональные советы по упаковке подарков к Новому Году"

- Описание: Экспертные советы по упаковке.

**Среда**

- Вид контента: Личный

- Формат: История в Сториз

- Заголовок: "Праздничные традиции нашей команды: как мы отмечаем Новый Год"

- Описание: Рассказ о новогодних традициях компании.

**Пятница**

- Вид контента: Продающий

- Формат: Рекламный пост

- Заголовок: "Последний шанс заказать с новогодней скидкой!"

- Описание: Напоминание о специальном предложении перед праздниками.

Этот план поможет укрепить репутацию компании, обучить и вовлечь аудиторию, а также продвигать продукцию перед Новым Годом.

2) Контентная Стратегия для Компании ВБА

1️⃣ Формы Контента

Текстовый: Статьи о применении продукции, кейс-стади с партнерами, аналитические материалы о рынке B2B.

Графический: Инфографики о преимуществах продуктов, схемы использования в разных отраслях.

Фотоконтент: Фотографии продукции, производственных процессов, команды.

Видеоконтент: Видео-обзоры продукции, интервью с клиентами, обзоры производственных мощностей.

Аудиоконтент: Подкасты о тенденциях в сегменте B2B, интервью с экспертами отрасли.

2️⃣ Форматы Контента

Рилсы и Истории: Краткие обзоры продукции, моменты из жизни команды.

Посты: Обновления отрасли, новости компании, образовательный контент.

Прямые Эфиры: Вопрос-ответ о продукции, дискуссии об отраслевых тенденциях.

3️⃣ Виды Контента

Экспертный: Глубокие аналитические статьи, обучающие вебинары.

Продающий: Презентация успехов клиентов, результатов сотрудничества.

Личный/Развлекательный: Истории успеха сотрудников, корпоративные мероприятия.

Коммуникативный: Опросы по улучшению продукции и услуг.

4️⃣ Линия Повествования

Показать развитие компании с 2007 года и ее роль в индустрии B2B.

Подчеркнуть вклад в создание удобных условий для клиентов.

5️⃣ Ценности и Мета-Сообщения

Подчеркивать фокус на создании высококачественных продуктов и услуг.

Рассказывать о стремлении к созданию долгосрочных партнерств.

6️⃣ График Публикаций

Ежедневные посты в соцсетях.

Две статьи в неделю в блоге.

Месячные вебинары и прямые эфиры.

7️⃣ SEO-Оптимизация

Ключевые слова, связанные с B2B рынком и спецификой продукции.

Оптимизация для поиска по отраслевым запросам.

8️⃣ Единообразие Стиля

Сохранение корпоративного стиля и тон общения – профессиональный, информативный.

Консистентное качество контента во всех каналах.

Эта стратегия должна помочь ВБА укрепить свою позицию на рынке B2B, подчеркнув их профессионализм, надежность и инновационный подход к сотрудничеству с партнерами.