

Ребят привет! Здесь в этом канале каждый день будут выходить текстовые задания и дополняющие видео-уроки по курсу.

Всего за время курса вы напишете 10 текстов а может и больше.

Сейчас весь курс уже выложен и я рекомендую проходить его постепенно. Начиная с Дня №1 с перерывом на выходные до Дня №10. И конечно смотреть и внедрять дополняющие видео-уроки в курсе.

Здесь вы разберетесь с тем, как вести канал, как монетизировать и привлекать новую аудиторию.

Самое главное – я хочу передать вам идеологию написания текстов в ТГ-канал. Разумеется обучить вас копирайтингу за 14 дней невозможно. Но простые задания и понятные алгоритмы позволят получить хороший пинок и дальше делать все правильно.

Всем хорошей и продуктивной работы.  
Стартуем 🚀

**Начинаем 🚀 День 1. Смотрим видео и первое задание – создаем лид-магнит канала.**

Зачем нужен лид магнит? Частично пояснил в видео. А если вкратце:

- понравится новому человеку, получить ВАУ , полезно!
- чтобы появилось желание подписаться на ваш канал
- чтобы в рекламе была причина - перейти и подписаться.

🔗 Лид-магнит канала обычно это:

- разборы и кейсы
- пдф полезные материалы/инструкции/списки/подборки/чек-листы.

Посмотрите мой лид-магнит на моем канале - <https://t.me/dimamarketing/238>

И еще вот этот хорошо зашел <https://t.me/dimamarketing/419>

Это подборка писем/постов и шаблон. Я знаю, что людям такое нравится, смотреть примеры и брать для себя что-то, возможно даже копируют или делают под себя.

Главное, что подборкой писем – я столблю за собой место в рейтинге в голове у читателя "этот мужик шарит в текстах 💧"

Как вы думаете, зачем мне, чтобы у человека была такая насечка в голове?

Чтобы когда я решу продавать курс по текстам - у него прозвучал в голове сигнал 🔔 "точно этот мужик же шарит в текстах".

Все гениально и просто. 😊

Поэтому, если вы спец в какой-то теме – сделайте такой магнит, который бы сигнализировал читателю, что "эй этот мужик/девушка шарит \_\_\_ в том и том \_\_\_"

Что давать в магните?

Люди любят подборки, шаблоны и инструкции.  
Что-то простое, легко прочесть за 15-20 минут.

Подумайте, на какие вопросы хочет получить ответ ваша аудитория? И оформите это в магнит.

Мой читатель хочет узнать /получить примеры писем, которые продают. Зачем? Чтобы применить в своей теме.

И я делаю магнит для него. Он благодарен и подписывается. А после и покупает. 🚀

Задание первого дня: посмотреть видео, сделать все что говорю там и оформить свой магнит у себя в блоге ТГ, закрепить его в сообщениях.

**Видео День 1. Создаем блог ТГ-канал или правим существующий**

**Видео День 2. Реклама и ПОСЕВЫ в каналах**

Ребят, чуть решил поменять формат. Сначала выдам вам важные видео уроки.

Изучите это видео, если планируете заказывать рекламу в ТГ-канал. Вернее рано или поздно вы это начнете делать)

**День 3. Задание: Пост “Как я делаю что-то и получаю такой-то результат”**

Будет длинный пост с заданием, примерами, пояснением идеологии. Читайте внимательно и вкусите каждое слово.

По сути первые посты, которые я написал в своем ТГ-канале выглядели как некие мини-инструкции.

Лучше всего заявить о себе и о своих навыках можно через вот эту вот формулу:

– “Как я делаю что-то и получаю такой-то результат”

Вы можете на основе этой формулы написать очень и очень много постов, как минимум штук 20 точно. И на этом движуху можно заканчивать 😊

Шучу.

Если все время давать посты по одной формуле, вы сгорите, людям будет скучно. Поэтому будем чередовать. Но сегодня цель написать именно такой пост.

Итак, магнит у вас написан и закреплен. Что дальше?

Пишем пост по этой формуле. Расскажу что там должно быть и зачем.

Ошибка многих, кто ведет свой профи блог в том, что вы пытаетесь в одном посте показать крутость БОЛЬШОГО какого-то успеха.

Но вы должны помнить, что ваш блог в ТГ – это ваша жизнь поделенная на кусочки. И эти кусочки ограничены.

Вы проживаете новый опыт, но он не накапливается так быстро, как нужно выдавать новый, интересный контент. Поэтому прошу вас – НАРЕЗАЙТЕ очень мелко и описывайте подробно ситуацию.

Теперь погнали, о чем можно рассказать сегодня?

– О том как вы нашли какую-то ошибку у себя/клиента, исправили ее и получили такой-то результат

– О том, как вы сами допустили ошибку, но исправили и получили такой то результат

– Без какой либо ошибки, вы просто пронаблюдали, что применив свое знание и навык – вы или клиент получаете такой то результат

Теперь как писать.

Не вздумайте начинать свои посты так:

– Ко мне на консультации приходит...

– Мой клиент мне сегодня написал...

– Сейчас я расскажу вам свой опыт, как я...

Избавляйтесь от рекламных клише. 🙄 От них тошнит и люди отписываются.

Лучше начинайте сразу с какой-то интриги, даже если вы сразу говорите о своем опыте. Всегда можно зайти с таких фраз, с которых читать будет интересно.

Особенно если это опыт и целевой аудитории интересно.

Примеры:

– Знаете какой я опыт получил недавно? Я понял, что я вообще не умею продавать с вебинаров. Я маленькая грустная девочка, по сравнению с теми кто умеет... Но недавно все изменилось.

Видите какой заход?

Я вроде как уже и озвучил о чем сейчас пойдет речь, но как-то иначе, без клише по типу – "Обратился когда-то ко мне клиент..." 🙄 🙄 🙄

Еще пример:

– Хотите расскажу, как я написал одно письмо и оно принесло нам 500 тыс руб? Конечно хотите! Но сначала расскажу, как я нашупал идею такого письма...

Тут все еще проще. Я обращаюсь к аудитории и сразу в лоб предлагаю по формуле получить контент.

А дальше я буду развивать нить повествования. Например покажу что сначала не

получалось то и то, и вот потом я нашел решение.

Чтобы вам было проще понимать мою “легкость” и суть моих текстов скажу так – каждый мой пост это история жизни Димы.

Всё, ничего лишнего, никакой высокой материи. Просто тупо мои истории рассказаны профессионалом для профессионалов, но в стиле – я сижу у вас на кухне с бокалом вина, а вы слушаете.

Это моя личная вера и технология, писать так будто мы с вами знакомы, хоть вы меня можете и не знать вообще.

Я автоматически веду себя с вами - как с близким человеком. Если кому-то не нравится, и человеку кажется что я перегибаю с дружбой, он уходит. Это нормально, это фильтр.

Главное – быть честным внутри себя. Если вам откликается такая манера, делайте. Если нет, ищите свою.

Но скажу так, писать в свободной форме истории о себе и профи опыте – проще. Чем быть умным и правильным всегда и во всем.

**ИТАК, ЗАДАНИЕ:**

-Написать пост по формуле:

– “Как я делаю (сделал когда то) что-то и получаю такой-то результат”

-Без рекламных клише, забудьте про них.

-Текст размером до 1500-2000 знаков.

-Подан через вашу историю, рассказанную первым лицом, обращаясь на вы или на ты, как комфортнее.

Если опыт большой, и результат тоже большой – найти внутри маленький кусочек. И написать об этом. Забыть про выкладку большого опыта в одном посте, все распределять мелкими нарезками.

В бой!)

#### **ДЕНЬ 4. Упаковываем житейское наблюдение в контентный пост**

Сегодня задача написать пост, используя историю наблюдения и объединить ее с вашим продуктом.

Пример такого поста можете подглядеть у меня <https://t.me/dimamarketing/59>

Зачем нам история наблюдения?

Чтобы читатель мог легко «зайти» в пост и легко прочесть его. Прочитав и вовлекающую историю, и вашу пользу.

Такая история может быть о чем угодно, от наблюдения алкашей на лавке , до ситуации на рынке.

В вашей жизни таких историй масса. Мы каждый день их наблюдаем. И почти в каждую можно запихнуть - профессиональную нотку.

Пример истории:

-«В нашем подъезде живет дядя Ваня. Нормальный мужик, в Афгане служил, здороваается всегда и дверь придержит бабушкам, если надо. Но есть один минус - он алкоголик. ...»

Переход на то что вы хотите донести аудитории , показать свой профи контент:

-« Дядя Ваня нормальный мужик, но если бы он понимал , как влияет алкоголь на его здоровье , он бы скорее всего бросил. А может и нет.

Я думаю вы не дядя Ваня и ответственные люди. Поэтому вот вам список анализов, которые лучше всего сдать , чтобы понять - а может стоит побережь свою печень? Даже если выпиваете всего 1 бутылку вина в месяц»...

Хотите легкость в постах? Добавляйте туда житейские наблюдения.

Это помогает мозгам 🧠 шевелиться и придумывать разные интересные заходы.

И вы регулярно задаёте себе вопрос - а какой контент я могу вплести в эту ситуацию? Как могу обыграть?

Люди любят читать житейские наблюдения. Потому что сами их наблюдают и им кажется, что вы пишете о том, что они сами проживают.

 **ЗАДАНИЕ:**

Написать пост с житейским наблюдением.

Текст до 1500-2000 знаков.

В посте должна быть польза для целевой аудитории, какой то микро вывод.

## **ДЕНЬ 5: Моя ошибка – польза для вас.**

Принято же, что у нас покупают если мы говорим только о положительном результате. Но сейчас тенденции поменялись и люди любят читать и про ошибки.

Я скажу даже больше, люди доверяют сильнее, если видят, что вы пишете про ошибки.

Но не попадите в эту ловушку.

Однажды я видел посты человека, который буквально понял эту тенденцию и строчил посты про свои ошибки, и ....никаких выводов и результатов он не

предлагал.

Он просто честно признавался в своих регулярных ошибках и говорил аудитории – видите какой я ЧЕСТНЫЙ, поэтому не заказывайте у других, вам врут, а я нет))

Не думаю, что у него клиентов стало много. Посты он писать перестал и вовсе.

Ваша ошибка и трансляция ошибки – опыт для читателя.

Ваша ошибка и трансляция ошибки+вывод с результатом – польза, доверие и опыт для читателя.

Всегда выбирайте второе.

Сегодня, как вы поняли, задача написать пост про свою ошибку или ряд ошибок. И конечно же, если в истории нет вывода и положительного результата – писать о таком не нужно.

Ваша задача не исповедоваться, а создавать доверие через тексты под самым разным углом.

Как лучше всего писать этот пост?

Для начала почитайте мой пост на эту тему. Там все по системе сделано, есть ошибки, но есть и ряд решений и вывод  <https://t.me/dimamarketing/321>

Используйте буллиты и перечисления. Я лично терпеть не могу, когда в тексте нет перечислений. А только абзацы. Чтобы ваш текст читался легче:

- делайте короткие перечисления
- используйте глаголы
- выделяйте блок перечислений курсивом
- ставьте эмодзи напротив, если есть эмоция 😊

Хвастайтесь результатом даже в посте про ошибки

Я не понимаю, почему люди стесняются говорить о своих успехах. Ведь это и есть то самое, продающее, что вас продает каждый день.

Никто вас за вас не продаст.

Если вы пишете о конкретном результате, нативно его вставляете в пост – у людей это откладывается.

Чтобы человек начал сопоставлять : ваш пост=вы крутой человек , ему надо время и десятки ваших постов.

Поэтому если вы себя хвалите только в 1 посте из 10, это плохо. Он долго не решится к вам обратиться.

Грубо говоря понтоваться надо регулярно, хотя бы в 7 постах из 10.

Но делать это надо тоже – тонко.

Моя хвастулька выглядит например так:

«Все в целом не плохо. За 6 месяцев сделать в проекте порядка 11 млн. рублей, вкладывая при этом в рекламу менее 10% от оборота - это успех 🤔»

Поэтому делаем что хотим и ошибки допускаем тоже первые. Ну а куда без них?) 😊»

А пост был про ошибки.

Старайтесь думать над разными формулировками, как вам себя похвалить=продать в посте.

Пример переходов:

– «Да это была моя ошибка, я ее помнить буду всегда...но как хорошо, что я умею ее признавать, иначе бы не смог вести уже 10 клиентов на рекламу и делать им результаты каждый месяц»...

– «Ну и что что я дотошная. Зато знаю, как вылечить спину человеку за 2 сеанса. Без отката. А мои ошибки - ваша польза не делать так. Лучше приходите спину лечить, больше сможете.»

Кстати, именно после регулярных вот таких вставок у человека откладывается мысль – «блин, он крут или она крута, что он там продает?»

## ЗАДАНИЕ 💧

- Написать пост про свои ошибки.
- Сделать вывод и показатель результат в посте.
- Обязательно в посте себя похвалить, подвести к такой мысли.
- Использовать перечисления в посте.
- Смайлов не более 3-4х
- Длина поста до 2000 знаков.

## День 6. ИСТОРИЯ БОЛИ И ЕЁ РЕШЕНИЕ.

Ну что ребят, отдохнули? Давайте в бой.

Смотрите... 🖱

Есть три классические причины, почему ваш читатель у вас еще не купил. Не обратился к вам.

🔗 Первое. Он не верит в продукт. Не верит, что он ему поможет. Не доверяет самому инструменту, который вы транслируете.

🔗 Второе. Он не верит вам. Да, вы хорошая девчонка/парень, но вот нет доверия еще, пока.

✂ Третье. Он не верит в себя. Вот у всех получилось, а у него не получится. Он или она себя в этом убедил(а).

---

Так вот, чтобы поставить зеленую галочку над каждым пунктом и со спокойной душой написать well done! Вам необходимо транслировать вашу жизненную трансформацию.

Сегодня ваша задача написать пост через – БОЛЬ.

Скажу так, вы можете по разному относиться к теме «боль клиента», но если ваша цель все таки зарабатывать и продавать – вы должны транслировать в постах их боли.

Просто потому что «боли» это те самые маячки, по которым человек видит – вы его понимаете или нет. Ему отзывается или нет.

Поверьте, когда у человека реально болит – он покупает. Порой одного текста достаточно, одной острой мысли.

Замечали наверное, напишешь пост и бац – клиент пишет в личку...хм, а почему? Чаще всего – есть точное попадание в боль. А дальше уже в хотелку, мечты и прочее...

Как писать пост на тему болей клиента, чтобы не выворачивало? 🤔

Есть простая и работающая методика – ВСЕ ТРАНСЛИРОВАТЬ ЧЕРЕЗ СЕБЯ.

Если вы кому-то в чем-то помогаете, что-то делаете для людей, скорее всего – вы тоже прошли какой-то путь, и знаете боль своего клиента на 5+.

Например, я очень хорошо знаю боль фрилансера.

Поэтому мне легко написать десятки текстов через боль, но не давить на нее, а просто рассказывать свои истории...

- с чем сталкивался
- какие проблемы были
- как мечтал о фрилансе и свободе
- как достало получать копейки...

И этому посту БУДУТ ВЕРИТЬ! Потому что все, что я пишу – это прожито мной.

=====

Так вот, сейчас ваша задача – ОПИСАТЬ БОЛЬ КЛИЕНТА

Но сделать это через свою трансформирующую историю. По сути описать в тексте свою боль, которая вас когда-то донимала, но вы ее решили.

Обратите внимание - всегда пишу о себе, через свою боль. И она может откликаться и у других также.

Как бы этот пост сейчас написал я?

1. Выписал бы 5-7 самых острых болей клиентов, которые я переживал также как и они сейчас.
2. Выделил бы одну ТОПовую
3. Вспомнил бы самую яркую историю, как я решал эту боль, как она мне мешала, как я мучался с ней, какие тогда мысли и переживания были, как я хотел от нее избавиться...
4. Запихнул бы эту боль в ТРАНСФОРМИРУЮЩУЮ историю, где рассказал бы как меня эта боль поменяла, натолкнула на действия, как я ей благодарен...
5. Написал бы заключение, как мне удалось ее решить...

Как закончить текст – вам решать.

Если ваша задача предложить человеку услугу/консультацию/ или продукт – тогда идеальная цель поста, чтобы у него возникло это желание.

А желание у него возникнет, если вы сами решили эту боль для себя и у вас есть теперь некий инструмент, которым вы можете поделиться.

За деньги, конечно)))

Если не хотите через этот пост продавать, значит можно закончить вопросом – «А у вас есть эта боль, решили?» Не болит? (ну примерно так, писать дословно «боль» не надо).

Тогда у вас выйдет неплохая серия постов, которая прогреет человека по сути к любому продукту, который вы продаете.

\* То что вы сейчас пишете и будете писать – по сути универсальная формула прогрева. Это золотое руно в самопиарных текстах.

Вот только работает формула круто тогда, когда все идет очень гармонично. Но как говорится – практика и еще раз практика.

Поэтому жду ваших текстов!)



ФОРМАТ ПУБЛИКАЦИЙ:

Текст на 1500-2000 знаков.

Своя история решения боли.

Эмодзи не более 4 в тексте.

Перечисления обязательны.

Абзацы режем на 3-4 строки максимум.

Погнали) 🤝

## ДЕНЬ 7. Пост чек лист, инструкция + видео о монетизации канала

Этот пост будет достаточно коротким вашим заданием.

Я заметил такую штуку именно в ТГ. По статистике именно этот формат постов – репостится. То есть люди делятся либо с кем-то, либо закидывают себе в избранное.

Пост называется просто: Чек-лист или инструкция.

Мы люди вообще существа ленивые, и сейчас инфу хотим поглащать очень быстро.

Поэтому, если в вашей теме, в вашем опыте есть что-то, где вы можете дать некий чек-лист действий или пошаговая инструкция – дайте людям этот формат.

Чек-лист это по сути за 10-15 сек. пробежаться по основным моментам и сверить – правильно/неправильно.

Инструкция чуть сложнее – этапы и шаги с пояснением, что сделать. Но тоже коротко и тезисно.

Пример у меня есть здесь <https://t.me/dimamarketing/62>

Пример названий таких постов:

- 10 бадов, которые лучше не пить после 30 лет
- Проверь свою спину: 10 вопросов определяющих, что тебе нужен массаж
- Чек-лист продающего вебинара, проверь себя чтобы не слить бюджет
- 10 шагов, что надо сделать перед запуском курса
- 9 продуктов, вызывающих вздутие твоего живота

Кстати, такие посты – это пример перемешивания постов с историями и разными другими продающими.

Написать некий быстрый чек-лист, порой, намного проще, чем создавать что-то новое.

ИТАК ЗАДАНИЕ:

Написать пост чек-лист или инструкция.

Берем проблему ЦА, даем какой-то им короткий тезисный ответ на решения вопроса через чек-лист.

Пост до 1000-1500 знаков.

Обязательно призыв либо на активность либо в комментариях – Понравилось? Дайте  типа так)

## Видео Урок 3. Монетизация и ее виды

Какие виды использую, как выглядит, какие результаты и что взять себе на вооружение. Смотрим и внедряем

### ДЕНЬ 8. РАСКРЫТЬ САМОЕ ВКУСНОЕ МЕСТО

Или распаковываем свою услугу/консультацию/продукт - под разным углом.

А давайте сегодня попробуем раскрыть самое вкусное место – в вашем продукте/услуге, в том чем вы занимаетесь...

Например, если вы обучаете рисованию, то вы можете написать про эмоции детей, которые они получают, когда картина готова.

Можно описать эмоции мам, которые получают такие подарки от своих чад.

Можно расписать про трансформацию, которую получают ученики, когда готовят свой первый, красивый и ровный торт. 🍰

Если вы просто консультируете людей, также не скупитесь поискать СОЧНОЕ место в вашем продукте/услуге.

Например, когда я нативно продавал свою консультацию, и прежде чем анонсировать свою страницу с услугами...я распаковал свой кейс.

Описал прошлый опыт и под этим соусом предложил ознакомиться с моими услугами. Пример такого поста у меня тут <https://t.me/dimamarketing/338>

То есть, я об услугах как бы ничего и не рассказывал. Просто показал кейс и показал коротко наш путь. Какое тут сочное место было? Я круто распаковал спеца, и он научился зарабатывать больше. Ну кто не хочет, чтобы и с ним классно так поработали.

То есть по сути, это вообще очень сильный пример и вид поста – если вы хотите чтобы с него сразу сыпались заявки и оплаты.

-Берете ситуацию.

-Показываете что сделали, по какому сценарию пошли с клиентом

-Показываете какие ошибки были допущены , если есть

-Показываете, какие результаты получены.

И вуаля! Человек хочет узнать свой сценарий, где он (как он думает) он получит тоже результат.

Кстати, этот пост мне дал 2х клиентов на консультацию по 10.000 руб.

То есть, если вы хотите, чтобы люди шли к вам за продуктом – вы должны заворачивать свои истории в БАЗОВЫЕ потребности людей. Чтобы им хотелось уже сейчас.

Прочитайте про пирамиду МАСЛОУ, чтобы понимать больше про базовые

потребности и их разновидности.

## 🔗 ЗАДАНИЕ

Описать эмоционально, как круто меняется жизнь, трансформируется жизнь – людей которые работают с вами.

Распакуйте свою работу, покажите что делаете, какие нюансы, какие плюшки есть при работе с вами.

Чтобы текст не выглядел как откровенная реклама – подайте его через историю, свою или клиента. Возможно это история кейс (где есть результат).

Также можно подать это через ваше недавнее открытие для себя. Что вы тут задумались и оказалось самое вкусное место у вас, в вашем продукте – ЭТО ТО И ТО. И вы сами офигиваете от таких осознаний.

Пост сложный. Распаковка себя вообще сложная штука. Подумайте хорошо.

Задайте себе раз 10 этот вопрос:

-А что я даю клиенту еще? А еще? А еще что?

И выписывайте все ценности, которые приходят в голову.

Какое оно, ваше самое вкусное место, м?)) 😊

Жду постов!

И да, хороших выходных. Мы уже ФИНАЛИМ 🙌

Последнее задание будет в понедельник и зум созвон 📍

**ДЕНЬ: 9 ФИНАЛОЧКААА!** 🙌 🙌

КАКОЙ ЖЕ МОЖЕТ БЫТЬ КЛАССНЫЙ ФИНАЛ?

Я считаю, что классный финал – это когда остается интрига.

Обожаю, когда есть какая-то недосказанность или есть над чем задуматься после просмотра фильма.

Например, когда мы с женой вышли из кинотеатра несколько лет назад после фильма «Интерстеллар» - меня он жутко озадачил.

Я вообще ничего не понял. И он мне не понравился.

Было оочень много вопросов к нему.

– А почему он молодой а его дочь старуха?

- Как так, что за черная дыра?
- Почему он постарел за 5 часов как за 20 лет?

И многое другое.

Но это повлияло на то, чтобы я посмотрел его еще раз. И я посмотрел, и был в полном восторге! А потом пересмотрел еще раза 3 - в течение пары лет))

Так вот.

## ЗАДАНИЕ - ФИНАЛ

Ваш самопиарный пост на сегодня может быть на такую тему:

**ВЫ НИКОГДА НЕ ДОГАДАЕТЕСЬ...**

А дальше полет ваших фантазий, мыслей и ваших экспертных историй.

✦ Например, вы никогда не догадаетесь, за счет чего одно письмо, отправленное в рассылку принесло нам +100 тыс. продаж за вечер.

✦ Вы никогда не догадаетесь, почему я стала заниматься видео и какой результат дают видео....

✦ Вы никогда не догадаетесь, из чего я делаю вот эту вот скатерть/подушку и она получается такой то....

✦ Вы никогда не догадаетесь, что происходит со спиной, когда сидишь не так...

А дальше следует ваша экспертная история, которая была у вас. Там можно расписать детали истории, сложности, ошибки и, конечно результаты с вашей помощью.

Помните про все рекомендации даны вам выше.

В общем напишите пост с таким посылом, чтобы люди хотели писали вам комментарии и закидывали свои идеи и мысли по вашему посту.

Так вы общаетесь с аудиторией, создаете лучше активность. И это очередной способ заявить о себе под другим углом, в игре.

---

На этом наш курс и задания заканчиваются.

Надеюсь вы напишете все тексты по заданиями и вас посетят еще новые идеи для своих текстов в канал ТГ или другую соцсеть.

Обязательно смотрите видео-уроки и потихоньку двигайтесь. Не бросайте это дело.

Спасибо вам за участие и увидимся в других программах 🙌

## **ДЕНЬ 10: Маленький бонус 🍰**

Пример моих трех писем: логика, выгода, страх.  
Это стандартный набор, который я применяю для продажи курсов или услуг.

Пример из ниши психологии.

Почитайте их, и можете сделать под свой проект также, по примеру.

**ПДФ-файл Письма\_дожимы\_финансовые\_блоки\_Логика\_выгода\_страх\_1**