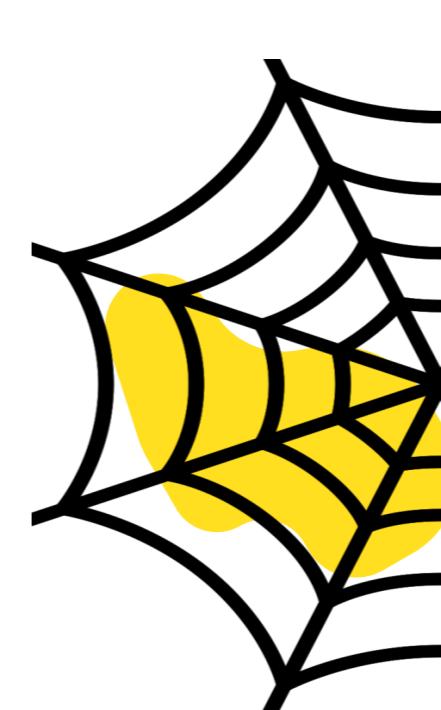


БОНУС

Автор Лёша Золотов

**Контент-план за вечер. Это
не шутка, прочитайте этот
файл, чтобы навсегда
избавиться от проблемы
"А о чём мне написать?".**



паутина 2.0
контента



Когда ведёшь телегу, часто возникает вопрос:
«О чём писать?». Идеи заканчиваются, а контент
нужен постоянно.

Но есть простой **способ решить эту проблему** и
при этом увеличить продажи – **задавать себе
правильные вопросы**.

Эти вопросы помогут не только придумать
интересные темы для постов, но и говорить с
аудиторией на её языке, показывая, что ты
понимаешь их проблемы и предлагаешь решения.
А когда ты решаешь проблемы людей – **продажи
растут**.

Используя эти вопросы, ты сможешь составить
контент-план на несколько недель вперёд и
всегда знать, о чём писать. Больше не придётся
ломать голову каждый раз.





Начни с этих вопросов – и увидишь, как твои посты начнут приносить результаты:

ВОПРОС 1

Что происходит в моей нише прямо сейчас, о чём никто ещё не говорит?

Интересно рассказать о новшествах или трендах, которые люди ещё не успели заметить. Контент станет свежим и актуальным, если ты покажешь что-то, что остальные упускают из виду.

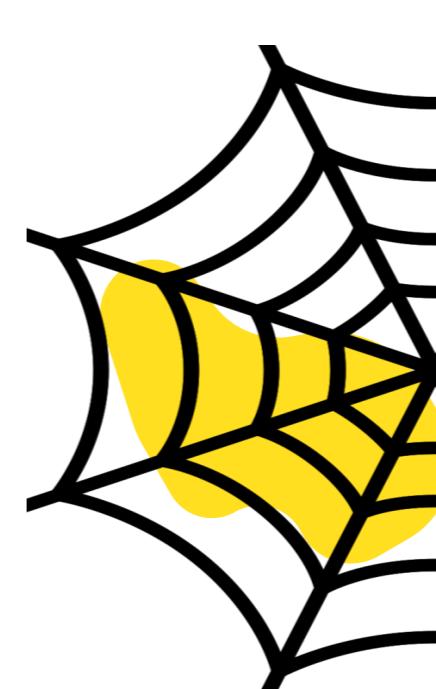
Пример темы: "Новый тренд в продвижении через Telegram, который все пока игнорируют."

ВОПРОС 2

Почему у моей аудитории что-то не получается, даже если они вроде всё делают правильно?

Часто люди следуют инструкциям, но не получают результатов. Ты можешь помочь им понять, где они теряются и что нужно изменить, чтобы реально сдвинуться с мёртвой точки.

Пример темы: "Почему ваш контент не работает, даже если вы публикуете каждый день – и как это исправить."



**паутина
контента**

2.0

ВОПРОС 3

Какие фишки используют топовые эксперты, о которых мало кто знает?

Людям всегда интересно узнать, что делают те, кто уже добился успеха. Расскажи о каких-то хитростях или маленьких секретах, которые работают на практике, но о них мало кто говорит.

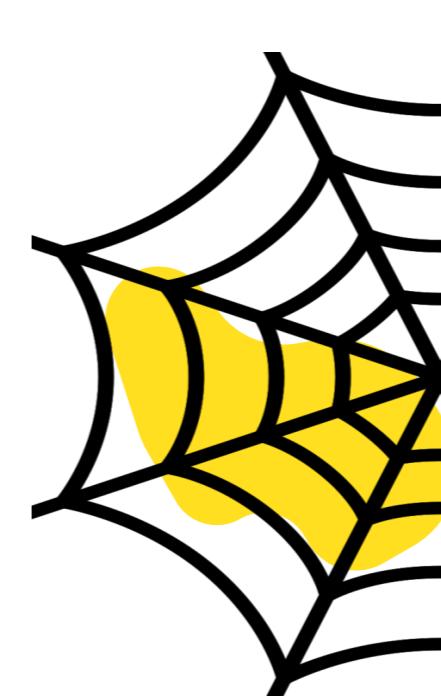
Пример темы: "Как Алекс Хормози увеличил продажи, используя один необычный подход."

ВОПРОС 4

Почему у моей аудитории что-то не получается, даже если они вроде всё делают правильно?

Люди любят истории про неудачи, особенно если из них можно извлечь уроки. Поделись своим опытом, где что-то пошло не так, но ты нашёл выход и вынес полезные знания.

Пример темы: "Как я провалил запуск курса, но всё равно вышел на прибыль — что я сделал по-другому."



**паутина
контента** 2.0

ВОПРОС 5

Какие мифы про мою нишу на самом деле всё усложняют?

Поговори о заблуждениях, в которые люди верят, и которые им реально мешают. Ты можешь развенчать пару мифов и показать, как на самом деле всё проще, чем они думают.

Пример темы: "Три мифа о продвижении в Instagram, которые мешают вам набирать подписчиков."

ВОПРОС 6

Какую проблему я решил для своего клиента, которая казалась ему неразрешимой?

Людям нравятся реальные истории успеха. Если ты помог кому-то достичь классного результата там, где они уже почти сдались, расскажи об этом. Это покажет твой профессионализм и даст вдохновение.

Пример темы: "Как я помог клиенту набрать 5000 подписчиков всего за месяц, не тратя на рекламу."



**паутина
контента** 2.0

ВОПРОС 7

Какие вопросы моя аудитория ещё даже не поняла, что им нужно задавать?

Иногда люди просто не знают, что они не знают. Расскажи о вещах, на которые они не обращают внимания, но которые могут реально изменить их ситуацию к лучшему.

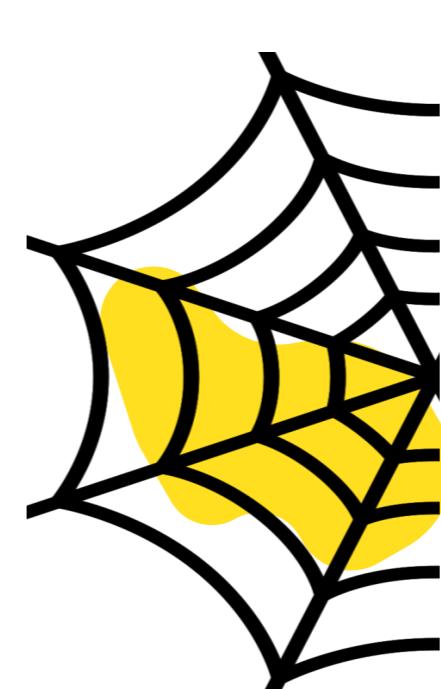
Пример темы: "Три вопроса, которые вы никогда себе не задавали, но которые могут изменить весь ваш контент."

ВОПРОС 8

Какие самые большие ошибки мои клиенты совершают на пути к своей цели?

Разговор об ошибках всегда заходит хорошо. Люди любят учиться на чужих промахах, чтобы самим их избежать. Расскажи, какие ошибки ты чаще всего видишь у своих клиентов и как их можно легко исправить.

Пример темы: "5 ошибок, которые тормозят ваши продажи, и как с ними покончить."



**паутина
контента**

2.0

ВОПРОС 9

Какие "простые решения" в моей нише на самом деле только создают больше проблем?

Поговори о том, как популярные "волшебные таблетки" не решают проблему, а только усугубляют ситуацию. Люди любят знать правду, особенно если она идёт вразрез с модными трендами.

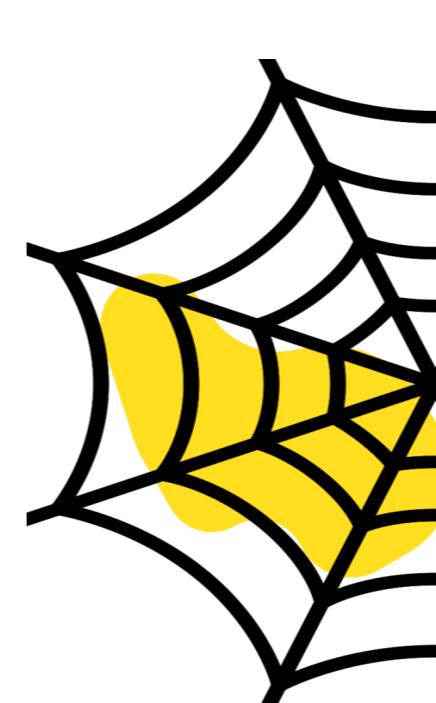
Пример темы: "Почему быстрые способы набрать подписчиков чаще всего не работают."

ВОПРОС 10

Какие советы или стратегии я бы дал самому себе 5 лет назад?

Твой опыт всегда будет интересен. Поделись, что бы ты изменил в своём пути, если бы мог вернуться назад. Такие личные истории всегда вдохновляют.

Пример темы: "Что бы я сказал себе в начале карьеры, чтобы не терять время."



ВОПРОС 11

Какие 3-5 недооценённые стратегии или инструменты я использую?

Людям нравятся "секретные" фишки, которые они могут быстро применить. Расскажи о своих личных находках, которые реально работают, но не на слуху.

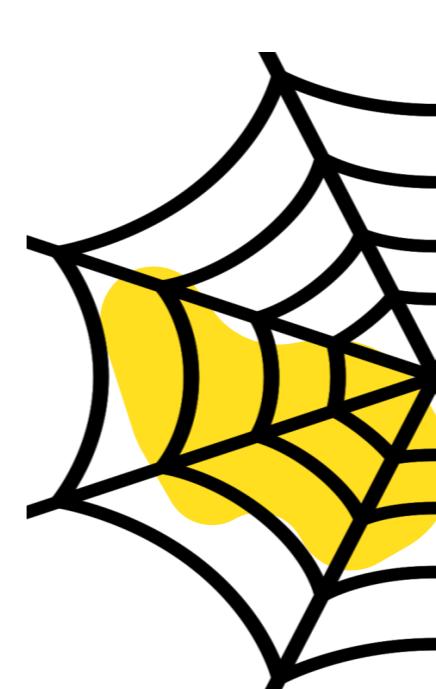
Пример темы: "3 инструмента, которые я использую для увеличения вовлечённости, и о которых никто не говорит."

ВОПРОС 12

Что делает мою аудиторию по-настоящему уникальной?

Все любят чувствовать себя особенными. Расскажи, чем твоя аудитория выделяется среди остальных и почему именно с ними работать так интересно.

Пример темы: "Почему предприниматели с Telegram-каналами – настоящие бойцы."



**паутина
контента** 2.0

ВОПРОС 13

Какие самые абсурдные или противоречивые мнения есть в моей нише?

Возьми популярные мифы или странные убеждения в своей нише и разбери их на части. Людям нравится, когда кто-то взыывает к здравому смыслу.

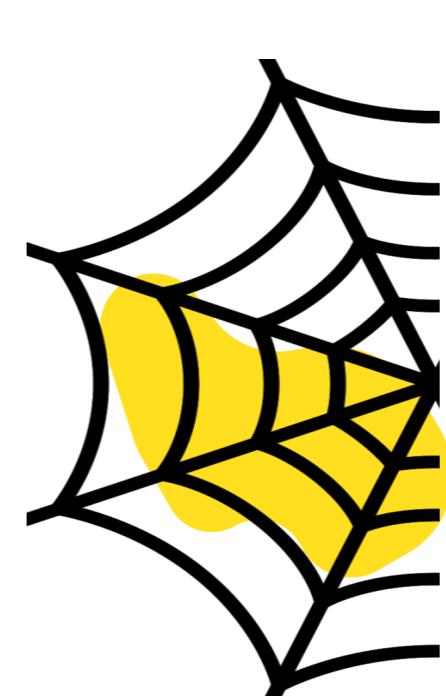
Пример темы: "Почему 'контент – король' уже не работает и что на самом деле нужно для успеха."

ВОПРОС 14

Какие скрытые потребности или страхи есть у моей аудитории, о которых они редко говорят?

Иногда люди даже сами не осознают свои скрытые страхи или желания. Если ты их выявишь и озвучишь, это создаст сильную связь с аудиторией.

Пример темы: "Страх отказа: почему вы не продвигаете свои услуги так, как могли бы."



ВОПРОС 15

Какие самые интересные изменения или тренды я вижу в своей нише?

Людям всегда интересно узнать, куда движется рынок. Поделись своими наблюдениями о новых трендах и расскажи, как они могут на это повлиять.

Пример темы: "Как меняется продвижение через социальные сети в 2024 году."

ВОПРОС 16

Что клиенты всегда хотят, но стесняются спросить?

Есть вопросы, которые клиенты не решаются задать напрямую, потому что они неудобные или слишком личные. Поделись своим опытом и отрой эти темы.

Пример темы: "Почему у вас нет клиентов, даже если вы публикуетесь каждый день."

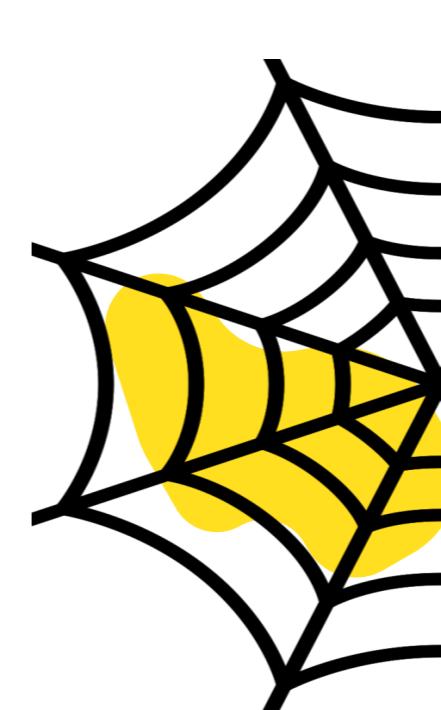


ВОПРОС 17

Какие навыки или знания, которых нет у моей аудитории, дают самые быстрые результаты?

Помоги своей аудитории понять, какие навыки или знания могут дать им результат уже завтра. Это даст людям ощущение, что они могут улучшить ситуацию здесь и сейчас.

Пример темы: "Почему ваши продажи не растут? Вам не хватает всего одного ключевого навыка."



**паутина
контента** 2.0



Спасибо за доверие и покупку мастер-класса «Паутина контента 2.0».

После третьего урока вас ждёт стратегическая сессия.

По любым вопросам можно писать мне в личные сообщения:



@lexeytoday

