

mik a Te

FŐ TARTALOMPILLÉREID?



Avagy hogyan posztolj
soookkal gördülékenyebben
rendszeresen.

KOZMA ESZTER

Rezeda
STUDIO

Te is időről időre elakadsz a posztolással?

Hajlamos vagy kifogyni a témákból, de nem szeretnéd, hogy csak vásártérként/ portfólióként funkcionáljon az insta oldalad?

Ezek a legalapabb okok, amik miatt érdemes meghatároznod a tartalompilléreidet.

Nem fogok hazudni, ez a dolog szolgáltatóként könnyebben megy, hiszen van egy olyan, nem "csak" fizikai tudás, amiből lehet bőven csepegtetni a posztokba.



fontos tipp

Soha ne felejtsd el, hogy a vásárlóid Veled kapcsolódnak, így nem kell megrettenni a személyesebb témáktól sem.

Ha megválasztod a 3-4 fő tartalompilléredet, az:

- Keretet ad a gondolataidnak, így könnyebben fogsz kitalálni poszt témákat.
- Segít a követőidnek, hogy tudják, mire számíthatnak tőled.
- Jobban behatárolja a célközönségedet is.
- Segíthet könnyebben terelni a szót az oly rettegett eladás felé.

Az én tapasztalatom

Az előző vállalkozásom alatt sokat tanultam, de messze nem voltam olyan tudatos, mint most. Sok időbe tellett, mire elkezdtem megkeresni a fő témákat, amikkel foglalkozni fogok az instámon.

A 2021-es karácsonyi időszakban a termékek mellett karácsonyi vers részletek és DIY ötletek kerültek ki az oldalra. Cserébe minden egyes termékes posztom kőkemény eladás volt.

A karácsonyi vásárlási láz miatt-e vagy ennek köszönhetően, de nagyon sikeres szezont zártam.

Ezután pedig a tartalmam a termékek bemutatása mellett a saját kis gondolataim megfogalmazásából és könyvajánlókból állt. Tudom, kaotikus.. Nem is volt semmi eladásom, noha a posztjaim nagyon népszerűek voltak.



A tanulság számomra az volt, hogy meg kell találni az összhangot az eladás és szórakoztatás/ edukálás között és ezt ajánlom Neked is.

4 féle tartalom, amit érdemes gyártanod

- **Személyes** – Akár storykban, akár posztokban, nagyon fontos, hog mutasd meg magad. Hidd el, az emberek ki vannak éhezve a személyességre, arra, hogy ne arctalan vállalatokkal lépjenek kapcsolatba.
- **Edukáló** – Ez szolgáltatóként nem nehéz, de kézművesként sem lehetetlen. Tudnak például róla a követőid, hogy ha ugyanezt a terméket Kínából rendelik, az a környezeti terhelés mellett emberek kizsákmányolását is jelenti?
- **Szórakoztató** – A szórakozás nem csak a nevetés ám! Ideje segítségül hívnod a történetmesélést! Ebbe a kategóriába tartozhat az is, ha a havi ünnepnapokat emeled ki érdekes formában.
- **Eladás ösztönző** – Irányítsd az embereket a webshopodba, mutasd be egy szolgáltatásodat, vagy ha instán keresztül árulsz, írd oda bátran, mennyibe kerül az adott termék és, hogy hogyan tudják megvenni!

Tudom, mindannyiunknak van, a mi ebből simán megy és van, aminél felszisszenünk, hogy jajj, ezt muszáj? Hidd el, ha ráérezel, ömleni fognak a jobbnál jobb ötletek.



Egy példa

Nemrég egy jogás hölgygel volt konzultációm, aki nem túl rég instagramozik és teljesen el volt akadva azt illetően, hogy miket posztoljon.

Azt a 2 fő szabályt érdemes betartani, hogy a posztjaink által:

- Segítsük valamilyen formában a követőinket.
- Mutassuk meg, hogy a témánk szakértői, megbízható szakemberek vagyunk.



Neki a következőket tudtam ajánlani:

bemutathatja az ászanák (jógapózok) pozitív hatásait, de a filozófiai vallási irányból is megközelítheti és bölcsességeket oszthat meg stb.

A téma nagyon hosszan boncolgatható és azzal, hogy itt ad a közönségének, nem vesz el magától semmit, csak bizalmat ébreszt a követőiben és újabb jogászokat vonz be az óráira.

Ami a lényeg: gondold át alaposan, mit tudsz Te adni, ami tényleg segít, de amivel nem leszel kevesebb és marad még nálad pont annyi, hogy abból "pénzt csinálhass".

Én például örömmel megosztom a tudásom egy elég nagy részét, mert tudom, hogy ettől még érdemes hozzám fordulni, mert egy egyre gyakorlottabb, profi szakember vagyok a területemen, aki nem melleleg a munkájával sok-sok időt és energiát spórol meg a klienseinek.

3 példa a ti vállalkozásitokon keresztül

Kölyöklacc Játzósarok

- maradhat a mikor-hol voltatok és a vélemények
- mivel többen is vagytok, lehetne időről időre posztokat szentelni a csapat tagjainak bemutatására
- játék ötletek
- pontosan miket lehet kérni/szolgáltatások
- lehetne gyakrabban irányítani tényleges megrendelés felé a követőket

Horgolt ölelés

- maradhatnak a termék fotók
- figyelheted a havi ünnepnapokat és építhetsz körük posztokat
- a termékeid témája a szerete(stb.), ezzel kapcsolatos idézetek, gondolatok simán lehetnek
- Te komolyan foglalkozol önismerettel, ezt is belecsempészheted, jól kapcsolódik az értékkel, amit közvetítesz
- adhatsz horgolós tippeket
- készülő videók

Libra Delikát

- Csempésszünk a tisztán sales posztok közé ezt-azt!
- ismerd meg a kávékat
- ismerd meg a termékeinket/ kik csinálják őket
- akár recept ötletek a nálatok kapható termékekkel

fontos tipp

Rendszeresen legyenek sales posztok is, és minden lapozós végén legyen CTA!



Mi van, ha elkadtál?

Az előző ekönyvben ajánlott emberekhez bátran forduljatok, de örömmel segítek én is akár néhány konzultáción keresztül.

- The Content Queen
- Pikrea
- Pedig készen állsz
- Tudatos énmárka építés



Köszönöm!

Ha kérdéseid maradtak vagy a segítségemmel vágnál bele az insta oldalad fejlesztésébe, bátran írd meg nekem!



eszterbaboka@gmail.com

www.rezedastudio.hu

0630 394 0514