

# ЯК ЗАПИСАТИ СТОРІС ДЛЯ РЕКЛАМИ НА АКЦІЮ



ЛЮДМИЛА  
КАЛАБУХА

# Чек ліст «Як записати сторіс для реклами на акцію» Покроковий алгоритм для створення розмовного відеозапрошення.

- Ви запустили нову послугу
- Робите акцію і вам треба про це повідомити людей
- Вас запросили стати експертом на спільний ефір
- Ви хочете повідомити підписників про ваш корисний ефір
- Вас запросили виступити на конференції і вам треба записати відеозапрошення
- Хочете повідомити підписникам якусь новину
- Хочете запустити рекламу на відео для збільшення конверсії

**1. Робіть сторіс не більше 14 секунд,** 15 секунду обрізає, неіміджево обрізати себе на півслові. Якщо вам здається, що 14 секунд – це мало, це цілком достатньо, щоб все сказати і зацікавити людей.

**2. Починайте зразу з найцікавішого та найактуальнішого для вашої ЦА,** яку проблему вирішує ваш продукт, чим допоможе товар, на який ви робите акцію.

**3. Якщо ви записуєте відео на нову аудиторію, все одно починайте з проблеми** – озвучте 2-3 тези-запитання, а не починайте з того, хто ви.

Люди хочуть зразу чути про себе, а не про вас, і можуть не дивитися ваше відео більше 1-2 сек., якщо ви їх не зацікавите.

**4. Озвучуєте, де буде проходити акція:** онлайн, в якомусь місті, адреса, дата і час.

**5. Якщо ви говорите повільно, тут маєте дати темп в 2 рази швидший.** Якщо ви говорите швидко, не пригальмовуйте, говоріть у звичному темпі, щоб людям не хотілося це відео поставити на перемотку.

**6. Дивитися не на себе в кадрі, а на цифри секунд,** тоді виглядати буде, що ви дивитеся в очі людям і чітко будете знати, коли закінчити.

Якщо ви плануєте відеозапрошення викласти в ФБ, то воно має бути горизонтальне і може бути 30 сек. Більше не рекомендую.

Якщо відео для ІГ – то 14 сек. І вертикальне.

Запишете 20 дублів, 21 буде супер. Все приходиться з практикою.

## **Отже, що вам треба зараз зробити:**

вибрати подію (про що ви хочете повідомити своїх підписників) і записати відеозапрошення на 14 сек за алгоритмом.

## ***А щоб ви розуміли, кому це буде актуально?***

Де знайти ПЕРШИХ клієнтів?

Де знайти БІЛЬШЕ клієнтів?

Тих, які не будуть “шукати дешевше”, “думати” і їм не буде “дорого”?

Як переконати їх вибрати вас?

## **Вам необхідний мій чек ліст «Як і де знайти свою цільову аудиторію»**

### **Тут чітко вказано:**

- які товари та послуги продавати і хто їх 100% купить,
- на кого налаштовувати таргетовану рекламу,
- де знайти тих, хто захоче на вас підписатися і купувати,
- чому вам не важливі їхні - рівень прибутків, вік та стать.

**ЯК І ДЕ  
ЗНАЙТИ СВОЮ  
ЦІЛЬОВУ  
АУДИТОРІЮ**



ЛЮДМИЛА  
КАЛАБУХА

**Отримати тут**