

Как создавать уникальный контент для бизнеса?

Уникальный контент помогает выделиться среди конкурентов и повысить лояльность среди клиентов. Звучит полезно, но откуда брать идеи? Источник оригинальных записей — это ваши знания о товарах и услугах.

Делимся советами по созданию уникального контента и примерами для конкретных сфер бизнеса.

С чего начнём?

1. Изучите аудиторию

Целевая аудитория — люди с потребностями или проблемами, которые они решают с помощью продукта или услуги.

В статистике Страницы бизнеса вы узнаете базовую информацию о пользователях: географическое положение, возраст и пол аудитории. Это поможет понять, какая подача, формат и тип контента больше подойдут читателям.

2. Пишите о том, что волнует читателей

У каждого сегмента целевой аудитории есть свои предпочтения. Поэтому, чтобы заинтересовать людей, важно писать то, что относится именно к ним.

3. Используйте только подтверждённые факты

Люди ценят честность и открытость, поэтому ложные факты понизят доверие и испортят репутацию бренда. Чтобы не лишиться хорошего имиджа, пишите о фактах, в которых полностью уверены.

4. Рассказывайте о своей практике и делитесь результатами работы

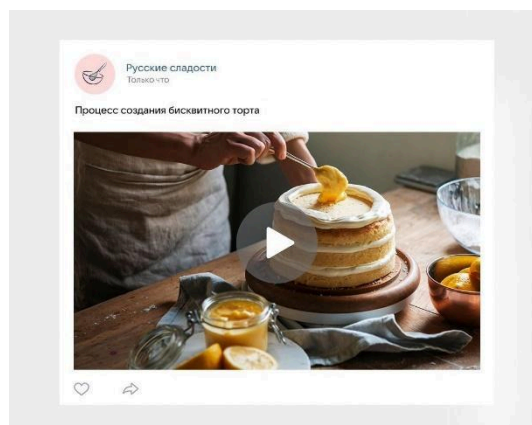
Перед покупкой люди могут сомневаться в качестве товара. Показывайте процесс работы и делитесь своим опытом, чтобы закрыть сомнения потенциальных покупателей.

5. Выступайте экспертом

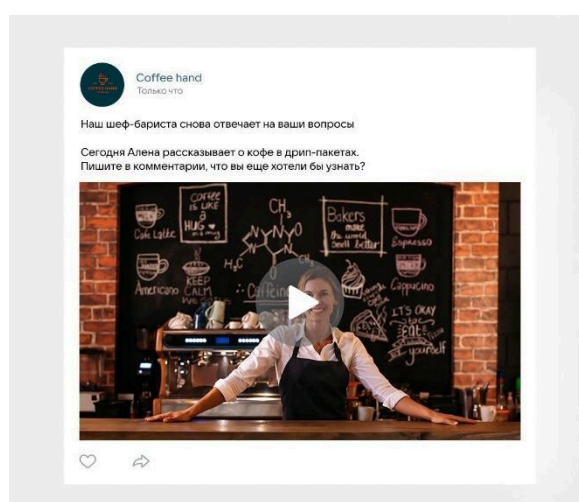
Людам интересно узнать что-то новое и облегчить себе жизнь. Ваши знания и советы выделяют вас среди конкурентов, привлекают внимание аудитории и помогут ей решить определённую проблему.

Общие примеры

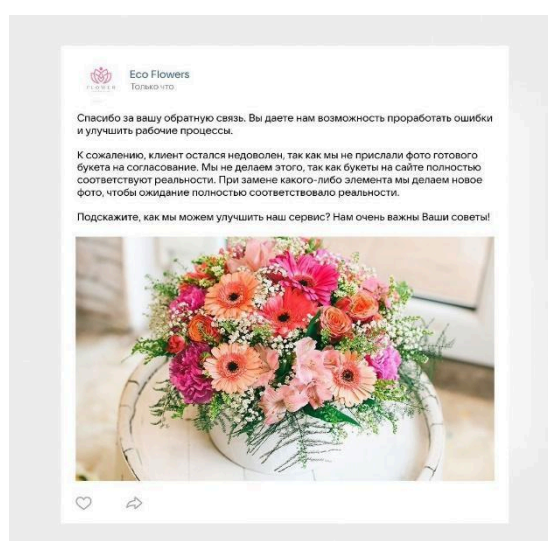
1. **Процесс работы.** Публикуйте процесс, чтобы повысить лояльность к бренду. Покупателям нравится наблюдать за тем, что остаётся за кадром.



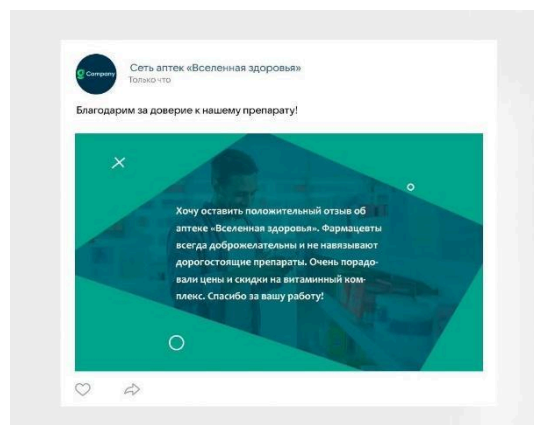
2. **Вопросы сотрудникам.** Люди покупают у людей, поэтому важно знакомить клиентов с работниками. Запишите видеоинтервью или опубликуйте карточки с советами от сотрудников.



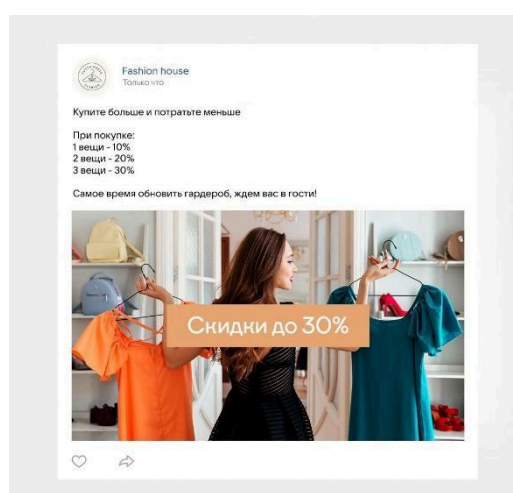
3. **Разбор ошибок.** Не удаляйте негативные отзывы, чтобы оставаться честными перед потребителями. Работа с негативными отзывами показывает желание исправить ошибки и улучшить качество услуг. Такое стремление укрепляет доверие людей.



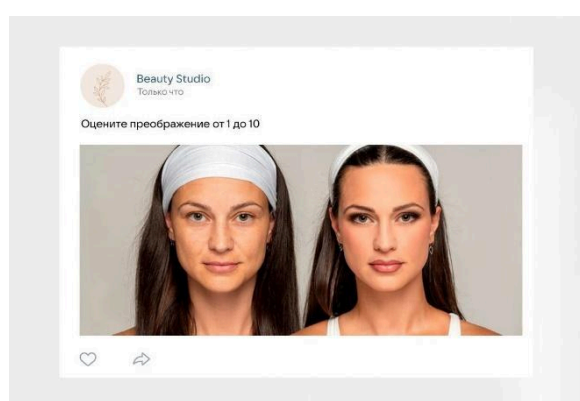
4. **Отзывы.** Сделайте подборку отзывов и поблагодарите покупателей за доверие. Обратная связь людей закроет возражения и оставит положительные впечатления у аудитории.



5. **Акции или скидки.** Людям нравятся скидки и акции, поэтому рассказывайте об уникальных торговых предложениях. Это поможет привлечь покупателей и порадует постоянных клиентов.



6. **До/после.** На фото до и после виден прогресс работы, который располагает людей и вызывает доверие. Сравнение поможет продемонстрировать пользу и качество услуг.

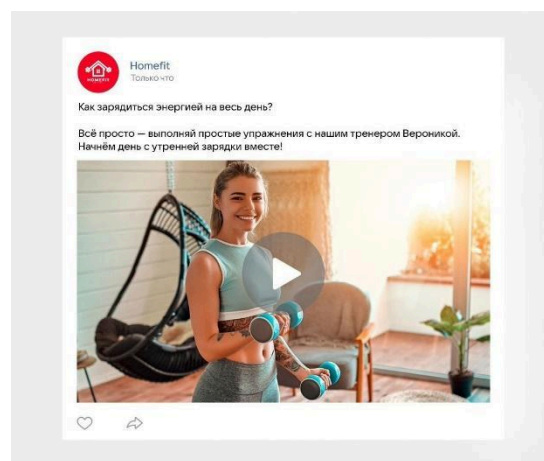
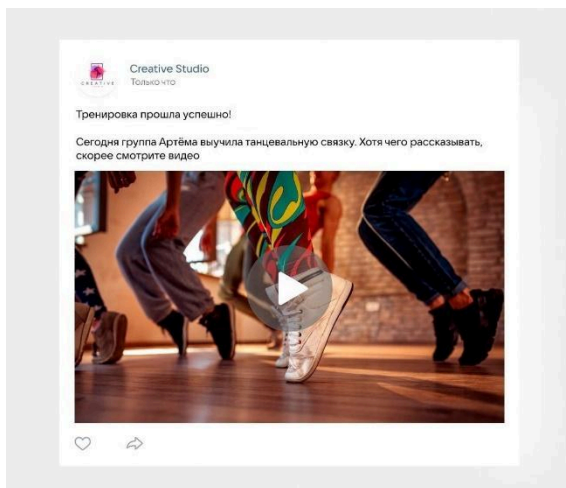


Советы для сфер бизнеса

Помимо общих советов, подготовили рекомендации для разных сфер бизнеса.

Спортивные клубы и секции

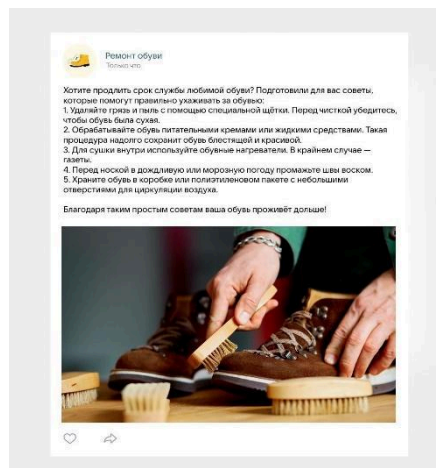
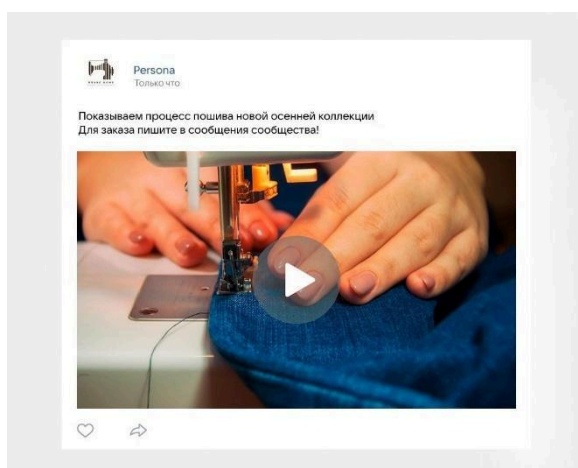
- Покажите процесс работы специалиста — это закроет возражения, поможет повысить вовлечённость и заинтересованность аудитории.



Обучайте ваших подписчиков, чтобы повысить экспертность. Делитесь полезными советами, и аудитория вас запомнит.

Пошив и ремонт одежды

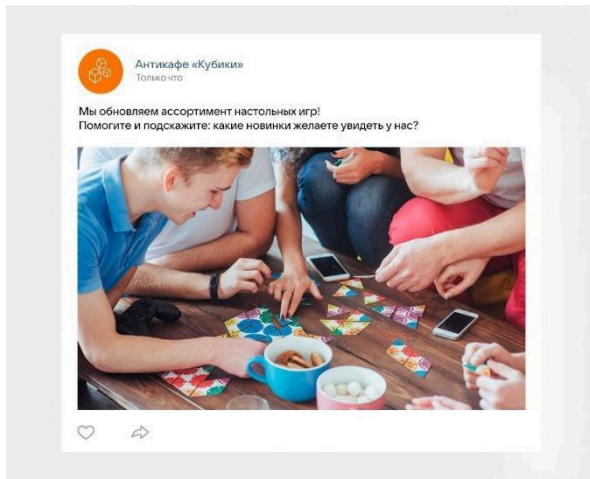
- Видеоконтент поможет привлечь внимание. Чтобы заинтересовать покупателей, покажите процесс пошива одежды.



Публикуйте полезные советы. Это создаст позитивный имидж и повысит экспертность бренда среди других организаций.

Развлечения

- Людям приятно, когда их мнение ценят, поэтому общайтесь с подписчиками, задавайте вопросы и собирайте обратную связь.



Эти советы помогут разнообразить контент и заинтересовать покупателей. Горите идеей, делитесь личным опытом и преподносите информацию качественно. Каждый бизнес — источник уникального контента, если правильно использовать его особенности.