



50 inspirujących pomysłów na posty



Reguła 4 C

Post w social mediach powinien być:

Clear (jasny)

Concise (zwięzły)

Compelling (atrakcyjny)

Credible (wiarygodny) |

Promuj post

 Opublikuj



50 inspirujących pomysłów na posty



Content na Facebooku powinien obejmować **obszar merytoryczny, sprzedażowy**, ale także pokazywać **wartości, inspirować i budować relacje**.

Wybrałam najważniejsze kategorie, choć mogą się pokrywać. Czasami post sprzedażowy, będzie także ekspercki i inspirujący jednocześnie. Podejdź elastycznie do tego podziału.



01_Posty Sprzedażowe

- 1. Zajawka nowego produktu**, który zamierzasz wprowadzić – zapowiedz produkt czy usługę, uprzedź że wprowadzasz coś nowego.
- 2. Przedstaw korzyści funkcjonalne i emocjonalne** – w jednym poście miksuj korzyści, innym razem skup się na jednym rodzaju.
- 3. Obniżka ceny produktu/promocja** – to ludzie bardzo często zmotywuje do zakupu tu i teraz, szczególnie jeśli zrobisz ograniczenie czasowe lub ilościowe.
- 4. Checklista** pomagająca rozwiązać jeden problem klienta.
- 5. Rekomendacje Twoich klientów**, nie tylko dobrze wpływają na wizerunek marki, ale przede wszystkim skracają proces decyzji zakupowej.
- 6. Lead magnet** – przygotuj produkt startowy dla klienta. Daj się poznać, „dotknąć” jak najmniejszym kosztem dla klienta.
- 7. Stwórz wyzwanie** polegające na nauce jakiejś umiejętności. Na przykład „przez 5 dni nauczę Cię, jak używać języka korzyści zamiast opowiadać o ofercie”, „przez 3 dni nauczę Cię, jak stworzyć dobre bio na instagramie”.
- 8. Case study** - nic tak nie działa na odbiorcę jak doświadczenie innych, na przykład Twoich klientów. Opisz zetknięcie się klienta z Twoim produktem. Co w nim zmienił, dlaczego się na niego zdecydował, dlaczego to ma być ważne dla innych.
- 9. Zaproś do zadawania pytań** dotyczących twojej branży, usług, ofert. Stwórz cykl, w którym to Twój odbiorca może zadać Ci konkretne pytanie i otrzymać szybką odpowiedź.
- 10. Napisz o jednej obiekcji** klienta i „rozwiąj” ją w poście.



02_Humor/Zabawa



11.

Inspirujący cytat dotyczący branży.



12.

Nietypowa informacja (fun fact).



13.

Mem lub rysunek (tylko ostrożnie!).



14.

Post wakacyjny/święteczny.



15.

Zaproś do krótkiej zabawy –
dokończenie zdania, dokończenie historii itd.



03_Ekspert/Wiedza

16. Pokaż, co czytasz, przeglądasz – to może być inspirujące i jednocześnie pozycjonować Cię jako eksperta.

17. Tip or Trick – krótka porada z Twojego obszaru, która będzie przydatna odbiorcom.

18. Post z przepisem na... Dobre rozpoczęcie dnia... Zaplanowanie projektu.. czy domowy dżem.

19. DIY (Do It Yourself – to najchętniej oglądane cykle na youtube) – pokaż jak się robi mirrow glaze na nowoczesny tort, ozdobę na ścianę ze starych przedmiotów czy własne mydło..

20. Opisz dzień z przeszłości w którym uporałeś się z wyzwaniem – historie wciągają i jest szansa na dłuższe zatrzymanie uwagi.

21. Odpowiedz na pytanie społeczności – sprawdź z czym najczęściej zwracają się do Ciebie klienci i wykorzystaj to w komunikacji.

22. Wpis - artykuł na blogu/nowy odcinek podcastu.

Możesz to zrobić na kilka sposobów: post ze zdjęciem, w którym call to action to „zajrzyj na mój blog”.

23. Krótkie video szkoleniowe – zamiast pisać o problemie i rozwiązaniu, możesz to nagrać.

24. Poleć narzędzia, których używasz (w pracy lub domu) – 30 narzędzi, które ułatwiają mi pracę – to stale świetnie klikający się content.

25. Opublikuj wywiad (w roli gościa/ w roli prowadzącego).

26. JAK? - To są wszystkie treści, które dotyczą problemu Twojego klienta, jego konkretnej potrzeby. Jeżeli znasz swojego klienta, wiesz, co mu możesz zaproponować:

- a. Jak stworzyć pierwszy newsletter?
- b. Jak zbudować bazę klientów?
- c. Jak stworzyć skuteczny post?
- d. Jak pokonałem lęk przed przemówieniem publicznym?
- e. Jak odnalazłem w życiu swoją misję itd.

27. Zaproś gościa na Twoje wydarzenie, live, webinar. Opowiedz, dlaczego warto na tym wydarzeniu się pojawić, do kogo jest kierowane, jakie korzyści ze sobą niesie. Warto zaprosić inny autorytet lub osobę która ma swoją publiczność.

28. Metamorfozy - pokaż zdjęcie przed i po.

04_Branding

29. Przedstawienie wartości firmy, którymi się kieruje.

30. Akcje charytatywne, w których brałaś/eś udział.

31. Zdjęcie zza kulis, kiedy np. pracujesz nad nowym projektem.

32. Zdjęcie z fanem lub wyjątkowym klientem.

33. Podziękuj swoim fanom za ich zaangażowanie lub obecność.

34. Zapytaj odbiorcę o doświadczenia związane z branżą, w której pracujesz. Odpowiedz na to pytanie, może Ci dać dużą wiedzę na temat tego, na co Twój odbiorca zwraca największą uwagę.

35. Czego można się od ciebie nauczyć? Opowiedz o swoim doświadczeniu.

05_Informacyjne

36. Branżowy news – zmiany prawne, algorytmy, niezależnie w jakiej branży dzisiaj pracujesz, dobrze jest pisać o tym, co nowego się dzieje.

37. O wydarzeniach, które właśnie mają miejsce. Pamiętaj, aby odnieść je do swojej marki.

38. Wskaż trendy na nowy rok.

39. Pokaż ciekawe statystyki.

40. Branżowa infografika.

06_Inspiracje

41. Warto podzielić się narzędziami, z jakich korzystasz w swoim biznesie, np. opisywanie narzędzi, z których korzystasz w pracy (do planowania postów, analizy ruchu na www, ozdabiania tekstu)

42. Pokaż skąd czerpiesz inspirację. Kiedy tworzysz swoje produkty, usługi, kiedy budujesz swoją komunikację – warto wspomnieć, co było Twoją inspiracją. To dotyczy się także: obrazów, które pokazujesz, fotografii, sztuki, filmów, książek. To może stać się ważne także dla Twoich odbiorców

43. „Usłyszałam dzisiaj”... Stwórz treść, w której przytaczasz konkretne przekonanie biznesowe i mówisz, że masz na ten temat inne zdanie.

44. Cytat – opowiedz, dlaczego to właśnie ten cytat ma znaczenie w Twoim biznesie. Pamiętaj, żeby nie być tylko papugą, która kogoś cytuje, ma piękną grafikę i na tym koniec. Marki mają mówić swoim głosem, wtedy budują prawdziwe relacje i podziw.

45. Twój początek – napisz o tym, jak wyglądał Twój początek w biznesie, jak to się wszystko zaczęło.

46. Zapytaj o receptę na sukces – zdobywasz wiedzę, inspirujesz.



07_LIFESTYLE

47. Pasja i marzenia – nawet biznes może być opowiadany z lekką nutą luzu. Warto opowiadać tu o swoich pasjach, celach i marzeniach, bo pokazujesz coś więcej niż tylko logotyp Twojej firmy.

48. Co robisz, kiedy nie pracujesz? Opowiedz o pasjach, marzeniach, ale też o pasjach czy marzeniach Twoich pracowników - firma i marka osobista na Instagramie to pokazywanie emocji, ludzi i ich historii!

49. Zapytaj o miejsce, do którego warto wracać – Wiedza, inspiracje, budowanie relacji. Komunikuj się poprzez post ze zdjęciem z Twojej podróży.

50. Wolny czas – pokaż, jak spędzasz wolny czas, np. siedząc na kanapie i zajadając z uśmiechem ulubioną pizzę albo spacerując z partnerem po parku.

Wszelkie prawa zastrzeżone ©
copyright by - Sylwia Dębowska-Lenart

