

Оксана Ан
копирайтер

Как составлять
контент-план для
экспертов



☎ 📍 📞 99890 350-59-63

✉ contentmarketing100@gmail.com

Эксперт по сторителлингу Академии Социальных Технологий (г. Москва)



Кто такая Оксана Ан?

9 лет и 30+ сфер бизнеса

Рекорд эффективности –
продажа услуги клиента
ценой от \$8000

Автор журнала "Новости маркетинга" (г. Москва).
Продаётся по всему СНГ

Ринат Керимов	
16 Современные инструменты успешного маркетолога	
КОММУНИКАЦИИ/ПРОДВИЖЕНИЕ	
Иван Рычков	
20 Кризисные коммуникации	
СТРАТЕГИИ/УПРАВЛЕНИЕ	
Давид Бичия	
24 Маркетинг на аутсорсинге: типичные проблемы и пути их решения	
ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ	
Оксана Ан	
28 Продающая структура и текст лендинга Часть 1. На какие «горячие точки» нажать, чтобы у вас купили?	28

Полуфиналист Баттла Спикеров CISSA 2024 под руководством Радислава Гандапаса



CIS
Speakers
Association

CISSA

СЕРТИФИКАТ

настоящим сертификатом награждается

Оксана Ан

за участие в полуфинале проекта
«Speakers battle 2024»

Радислав Гандапас
Президент CISSA

Елена Малильо
Вице-президент CISSA

www.cisspeakers.com

Темы выступлений

01

Тайминг :
10-20 мин.

Как написать “Лучшее
Продающее Письмо” из 6
предложений.

02

Тайминг :
30 мин.

Структура welcome-
презентации.

03

Тайминг :
2 часа.

“Горячие точки” рекламного
текста (о чем писать, чтобы
заинтересовать).

04

Тайминг :
40 мин.

Как эффективно френдиться,
чтобы привлечь клиентов?

05

Тайминг :
1 час.

Структура и текст для
лендинга.

06

Тайминг :
1 час.

Как составлять контент-план
для экспертов.



	Маркетинг	Что и Как написать Совет на фоне	Имидж, Детали сервиса и Отзывы	Нетворкинг, Эвенты, Обучение	Интерактив	Life Style	Юмор
Апрель		<p>99 level персонализации 1 апр, ср</p> <p>10 фраз, чтобы разбудить клиента-молчуна, 10 апр, чт</p> <p>арабская пословица: "Безопасность человека – в сладости его языка" 16 апр, ср</p> <p>10 советов, как регулярно вести соцсети 23 апреля, ср</p>					<p>2 ЗОЛОТЫХ ПРАВИЛА КОПИРАЙТИНГА, 29 апр вт</p>
Май	<p>Легенда бренда 20 мая вт</p>	<p>17 САМЫХ ИНТЕРЕСНЫХ И ПОЛЕЗНЫХ ПОСТОВ за янв-апр 2025 г., 14 мая. Ср</p>	<p>Сомнения в себе перед вебинаром 26 мая, пн</p> <p>Провела закрытый вебинар 29 мая, чт</p>			<p>Вот так я ещё НИКОГДА не праздновала. 6 мая, вт</p>	
Июнь	<p>Польза презентации, 23 июня, пн</p>	<p>ЦА - Что на самом деле нам интересно в ЦА. Озборн и принц Уилямс, 4 июня, ср</p>		<p>Отзыв по курсу "Голос и речь" Татьяна Астапенко, 17 июня, вт</p>	<p>Что обычно делают люди перед проведением вебинара? Репетируют до покраснения. Что делает Оксана? 9 июня, пн.</p>	<p>Полуфинал Баттла Спикеров, 30 июня, пн</p>	<p>Пакистанские пастельные цвета 28 янв, вт</p>

В постах продаем 2 идеи:

?

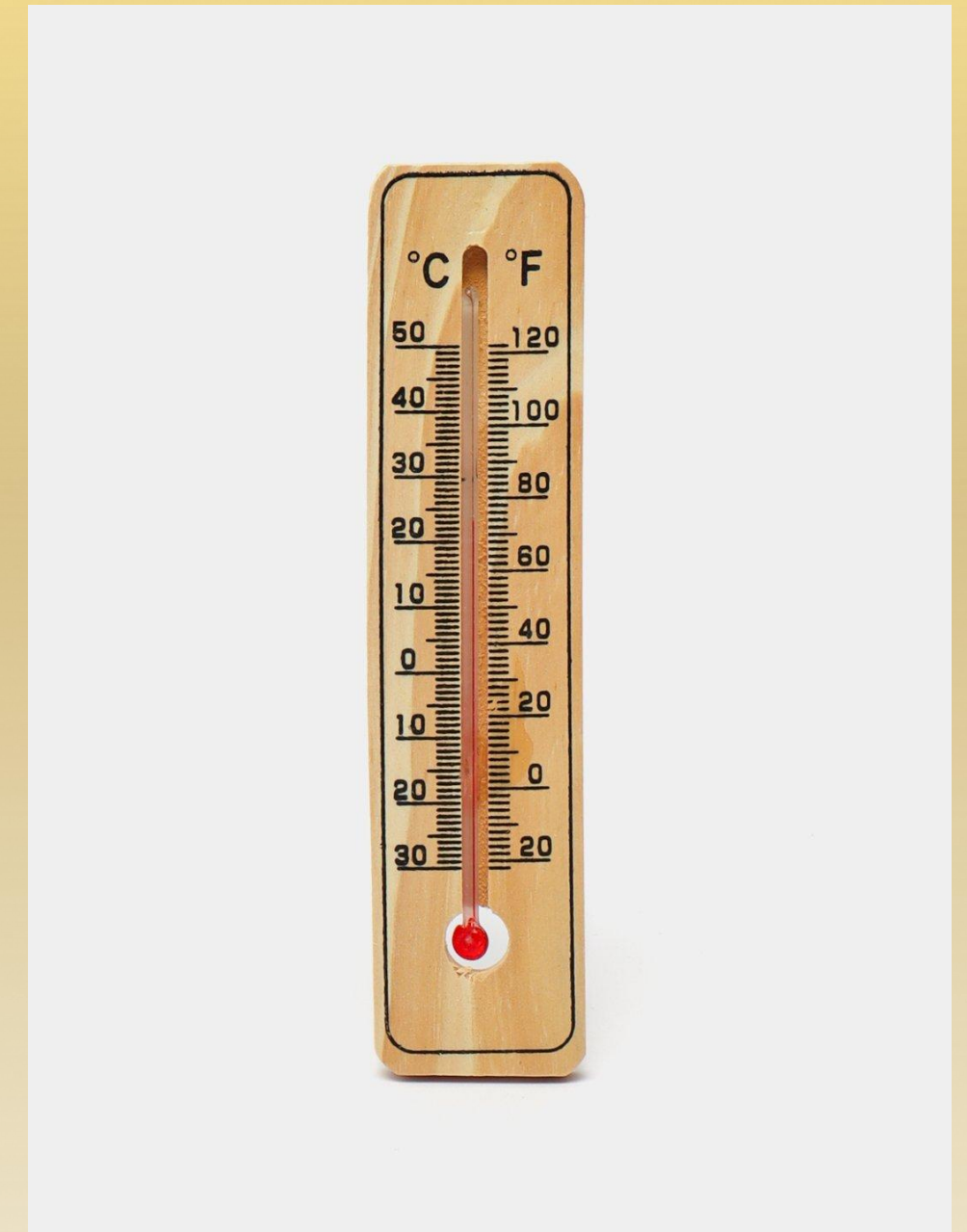
- 01 У читателей есть задача/проблема/вопрос, решение которой улучшит их работу и жизнь.
- 02 Эту задачу лучше решить именно с нами.



От чего зависят обращения клиентов?

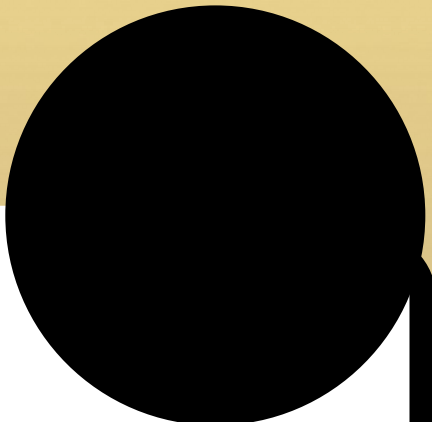
От степени прогретости –
насколько ему горит.

Маркетолог Бен Хант предположил, что человек от возникновения проблемы до её устранения проходит 5 стадий.



Лестница Бена Ханта

- 01 Безразличие
- 02 Осведомлённость
- 03 Сравнение вариантов
- 04 Выбор решения
- 05 Покупка



На каждом этапе клиент изучает разную информацию.

Что делаем на этапе 1. Безразличие?

- 01 Обращаем внимание на проблему, чтобы читатели узнали свою ситуацию.
- 02 Нативно встраиваем информацию, как Ваша услуга влияет на результаты бизнеса и жизнь клиента.

Мы привлекаем внимание.

1. Безразличие к проблеме



Бизнесмен не задумывается, что надо **более тщательно** проверять кандидатов на вакансии, потому что ещё не нарвался на шпиона.

О последствиях найма промышленного шпиона
и что есть профайлеры, которые **по невербальным сигналам** вычисляют лжеца.

1. Безразличие к проблеме



Эксперт не задумывается о **презентации для нетворкинга**. На вопрос «Чем вы занимаетесь?» пишет отдельные сообщения.

Пост «Как эффективно френдиться, чтобы привлечь клиентов».

Оксана Ан

Копирайтер-прототипист

Пишу, чтобы покупали у ВАС!

Тексты для:

- сайтов
- КП
- презентаций
- промо-роликов

Работаю по принципам



Вникаю
в бизнес клиента



Вовремя
сдаю работу



В соответствии
и договоренности

contentmarketing100@gmail.com



99890 350-59-63

Безумно Благодарна за
вашу презентацию
прекрасную

Это очень круто

Спасибо! Очень
приятно))) А что больше
всего понравилось в
ней?

Во первых
Что вы ответили на дружбу
Презентацией о себе

Не надо искать глазами

Второе что есть кейсы

Формат Презентации
Не яркая
Не агрессивная

Принцип В
Очень интересная подача!
Не встречала раньше

Количество слайдов
адекватное

Еще почему круто!

Потому , что обычно надо
вытаскивать из человека
Кто он
Чем полезен
Какие кейсы?
Где его контакты
Все это кусками

А тут вы сами за 1 секунд
дали ответы
Исчерпывающий на все
возможные вопросы!

К сожалению
Новые специалисты,
обычно страшно
неграмотные даже в своих
презентациях .
Ты читаешь и как бы
понимаешь, человек не
запарился по поводу своей
презентации

Своего лица

Значит и на твое лицо ему
будет 😞 пофиг

Публикация Оксана Ан Копирайтер



Арте́м Полуша́тов
Мне нужно!!!

Я Вам скину свою и сделать из нее суперскую, по нашему сотрудничеству, напишите мне в личку все условия и стоимость 🙌🙏

1 г. **Супер** Ответить 2



Оха́на То́рал
Арте́м Полуша́тов правда впечатляет?

1 г. **Нравится** Ответить 2



Арте́м Полуша́тов
Оха́на То́рал 🔥🔥🔥

1 г. **Нравится** Ответить



Ответить как Оксана Ан Копирайтер



Olessya Kolesnichenko
Ух ты, спасибо за совет! Даже не думала никогда 😊 ...

1 г. **Нравится** Ответить 2



Оксана Ан Копирайтер
Olessya Kolesnichenko Во благо! Меня в июле осенило, что так можно)

1 г. **Нравится** Ответить



Ответить как Оксана Ан Копирайтер



1. Безразличие к проблеме



Эксперт не задумывается, что не может привлечь **VIP-клиентов** из-за не соответствующего внешнего вида: не та одежда, аксессуары и т.д.

Согласно опросам HBR и Forbes.ru, симпатичные мужчины:

- зарабатывают на 17% больше;
- риск увольнения на 36% ниже;
- решение о приглашении на интервью принимается **В ОСНОВНОМ** по внешнему виду [фото соискателя].

Что делаем на этапе 2.

Осведомлённость?

- 01 Обостряем необходимость решения проблемы: результаты исследований, факты и статистика.
- 02 Используем тематические запросы, чтобы захватить внимание «тёплых клиентов».

Подогреваем потребность и формируем спрос.

2. Осведомлённость



Бизнесмен понимает, что нужно более внимательно проверять кандидатов на работу.

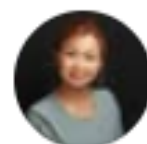
10 способов, как выявить засланного казачка **от конкурентов** с помощью профайлера.

2. Осведомлённость



Эксперт понимает, что в ответ на вопрос «Чем вы занимаетесь» нужно посылать что-то более солидное, а не разрозненные сообщения.

«Исследователи Demand Gen's 2022 B2B Buyer Behavior Study обнаружили, что 62% покупателей выбрали своего поставщика отчасти потому, что **он предоставил всю необходимую информацию для принятия обоснованного решения о покупке и был полезен**». Ниже Вы узнаете, как это относится к текстам на сайтах и почему сайт вроде красивый, но клиентов не приводит...



Оксана Ан Копирайтер поделилась воспоминанием.

4 декабрь 2024 г. · 🌐



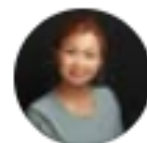
"Исследователи Demand Gen's 2022 B2B Buyer Behavior Study обнаружили, что 62% покупателей выбрали своего поставщика отчасти потому, что он предоставил всю необходимую информацию для принятия обоснованного решения о покупке и был полезен."

Ниже Вы узнаете, как это относится к текстам на сайтах и почему сайт вроде красивый, но клиентов не приводит...

[#копирайтинг](#), [#копирайтер](#), [#рекламныетексты](#), [#текстыдлябизнеса](#),
[#маркетинговаяупаковка](#), [#постыдлясоцсетей](#), [#ОксанаАнКопирайтер](#)



1 год назад
Ваши воспоминания >



Оксана Ан Копирайтер

4 декабрь 2023 г. · 🌐

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ РАЗРАБОТКА САЙТА?

Очень многие совершают ошибку, начиная сразу с дизайна. У дизайнера задача — сделать красиво. Он не думает про продажи. В итоге сайт стильный, клиенты заходят, но заявки не оставляют. Знакомо?

Потому что его структура не подходит для привлечения клиентов, а текст не даёт необходимой информации для принятия решения. Пользователи изучают 6-8 предложений, чтобы выбрать товар или подрядчика. Они сравнивают начинку. Поэтому если Вам нужен сайт... **Ещё**



2. Осведомлённость



Эксперт понимает, что его внешность не вызывает доверия у платежеспособных клиентов.

10 советов, как нельзя одеваться **на первую** деловую встречу.

На стадиях Безразличие (1) и Осведомлённость (2)

01 Вызываем любопытство –

Хм, надо присмотреться к этой идее!

02 Удивляем –

Надо же, а я и не знал, что так можно!

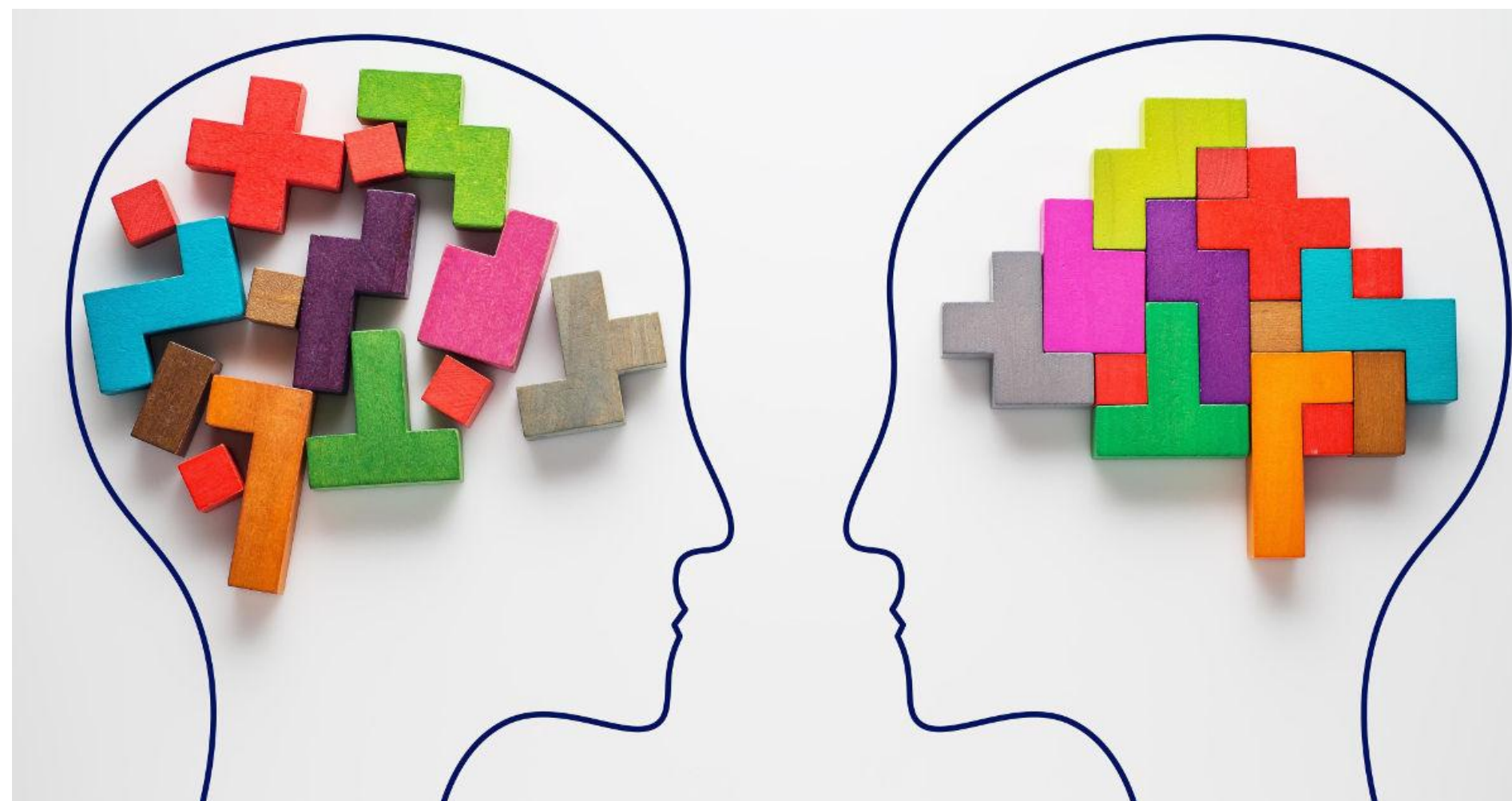
Мы привлекаем внимание, чтобы сформировать спрос.

А что дальше?

После осознания потребности все этапы до покупки связаны с изучением информации о продукте и подрядчике, чтобы принять решение.

Что нужно для + решения?

1. Вызвать желание
2. Сформировать доверие
3. Закрывать возражение



Что делаем на этапе 3. Сравнение вариантов?

01 Экспертный контент: что и как делать, эксперименты, советы:

- Публикации в авторитетных журналах и ресурсах.
- Выступления
- Интервью.

Вызываем доверие.

02 Показываем возможности предложения:

- Что входит в услугу, программу обучения.
- Как проходит процесс оказания услуги/обучения.
- Обзоры продукта.

Рекламируем себя. 1 продающий пост из 5.

Что делаем на этапе 3. Сравнение вариантов?

03 Триггерим достижением:

- Кейсы.
- Случаи из реальной практики.
- Каких результатов можно достичь.

Закрываем возражения.

***Даём логическое обоснование для выбора и
формируем имидж.***

3. Сравнение вариантов



Бизнесмен сравнивает разные варианты «За и Против»:

- нанять службу безопасности;
- купить полиграф (детектор лжи);
- нанять профайлера.

Кейс, как профайлинг помог распознать вора, прошедшего проверку на детекторе лжи. То есть показываем высокую эффективность и надежность нашего метода.

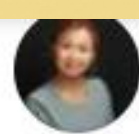
3. Сравнение вариантов



Эксперт думает, в каком виде и как собрать всю информацию о себе:

- самому собрать инфо в Word – как-то несолидно;
- привлечь копирайтера и сделать сайт или презентацию:
 - а) воспринимать информацию, распределенную по слайдам удобнее и легче.
 - б) дизайн вызывает эмоцию, а эмоции также участвуют в принятии решения.

Пост «10 смертных грехов корпоративного сайта»



Оксана Ан Копирайтер

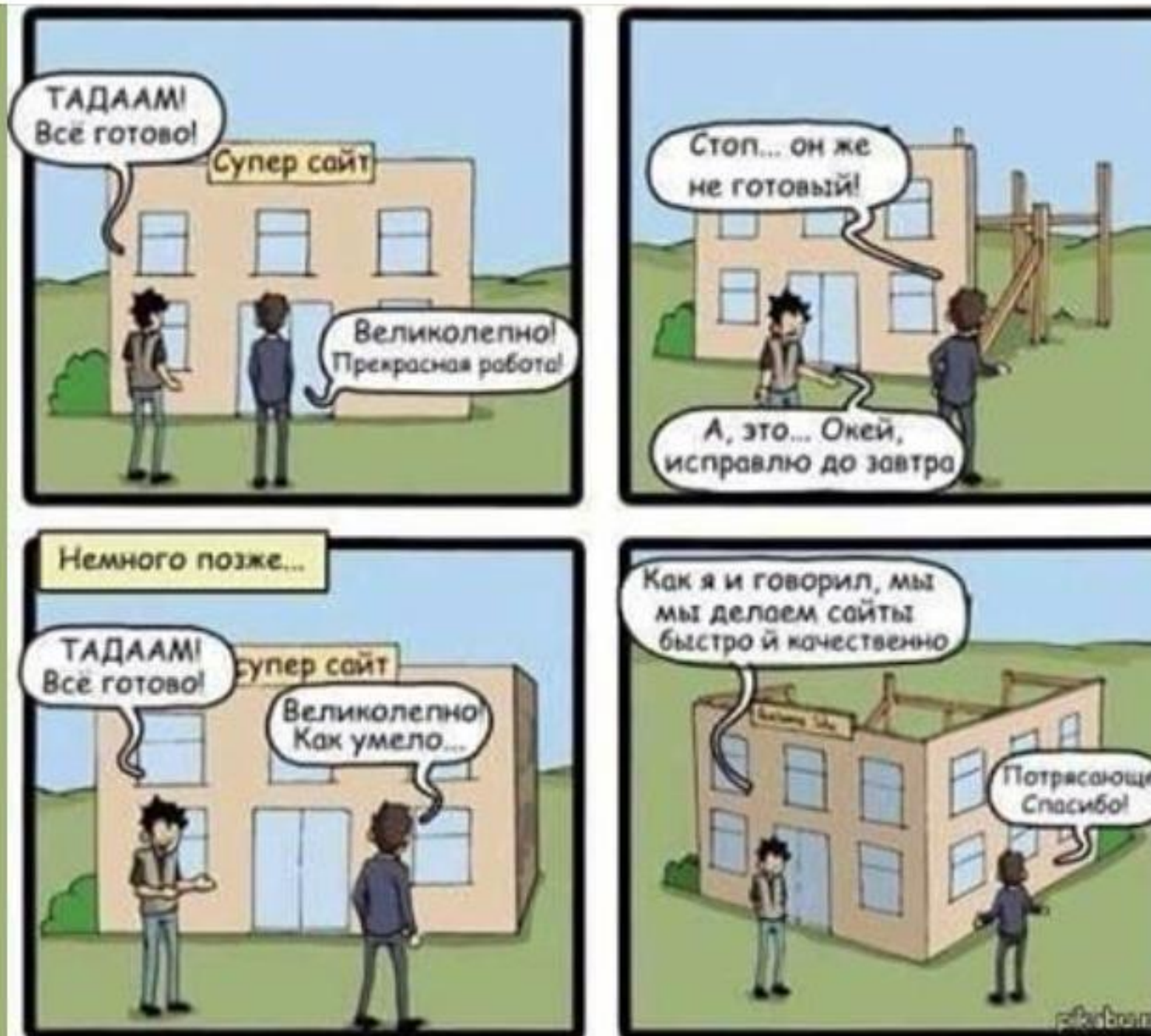
28 июнь 2023 г. · 🌐



10 «СМЕРТНЫХ ГРЕХОВ» КОРПОРАТИВНОГО САЙТА

Многие бизнесмены создают WOW-продукт. Развивают его и привлекают опытных специалистов. Но забывают о точках контакта: сайт, КП, презентации и промо-ролики. Они свято верят: хороший товар сам себя продаёт.

Затем с настойчивостью свидетелей Иеговы раздают визитки. Публикуют статьи на солидных порталах со ссылкой на "кое-как" или устаревший сайт. И разводят руками: переходы есть – лидов нет. Сейчас Вы узнаете 10 основных ошибок, кот... **Ещё**



5

Поделиться: 3

3. Сравнение вариантов



Эксперт выбирает:

- пройти курсы по имиджу;
- найти ютуб-канал;
- взять консультацию стилиста.

Пост «Курсы или индивидуальная консультация по деловому стилю: плюсы и минусы».

Что делаем на этапе 4. Выбор решения?

(Клиент начинает сужать круг поиска)

01 Экспертный контент: что и как делать, эксперименты, советы:

- Публикации в авторитетных журналах и ресурсах.
- Выступления.
- Интервью.

Вызываем доверие.

02 Рекламный пост (1 продающий пост из 5).

03 Достижения (Закрываем возражения).

Кейсы, случаи из реальной практики, каких результатов можно достичь

Что делаем на этапе 4. Выбор решения?

04 **Внутрянка** *(Вызываем доверие к услуге):*

- Демонстрация процесса работы. Backstage.
- Преимущества авторского метода: почему у нас не то же самое, что у Пети и Маши.
- Какой уровень сервиса: скорость, коммуникации и т. д.

05 **О себе** *(Вызываем доверие к специалисту):*

- Профессиональное развитие и достижения.
- Как выбрать исполнителя.
- Сторителлинг о личном: Fuck up story, Как пришел к профессиональному принципу.

Активно рекламируем продукт и себя.

4. Выбор решения



Что Вы используете метод полиции США и он повышает точность на **N** %.

4. Выбор решения



Оксана Ан копирайтер-прототипист

ИСТОРИЯ МОЕГО ПРОВАЛА №2

Сегодня буду себя ругать. Нельзя же только хвалить. Решила поделиться с Вами, как в 2019 г. я расстреляла читателей преимуществами продукта. У клиента уже был сайт для продажи мобильного приложения и он хотел повысить конверсию.

Я пробрифовала Павла и Ксению. С упоением читала ответы и потирала ладони – мой вопросник выявил тьму преимуществ. Главные, дополнительные и даже скрытые! На радостях и со всей страстью я всё вывалила. Даже самые мелкие де... Ещё

FUCK UP



с



Svetlana Shishkina, Алина Серовайская и ещё 31

19 комментариев Поделились: 3

4. Выбор решения



Оксана Ан копирайтер-прототипист

Публикация Оксана



или нам хочется. Поэтому в брифе появился пункт «ТОП-10 наиболее популярных вопросов перед покупкой».

3. Я начала узнавать:

- При каких обстоятельствах клиент заходит на сайт.
- Откуда: контекстное объявление, статья для прогрева, e-mail письмо и т.д.
- Что он уже знает о способах решения задачи и моём заказчике.

Это позволяет подготовить подходящее вступление, а не навести дремоту прописными истинами. Или что ещё хуже — отправить к конкурентам, быстрее переходящим к делу.

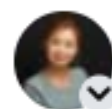
И самое главное – давать информацию ПОРЦИОННО. Помните рекламу: желудок котёнка не больше напёрстка? Когда человек при знакомстве видит сразу 3-спальную простыню текста – это часто ассоциируется с потерей времени. Он её одолеет, только если сильно горит и болит.

Как видите, я не идеальна. У меня есть небольшое кладбище проектов. Только СО ВРЕМЕНЕМ я научилась чувствовать — что, где и как написать.

Это не пришло автоматом с первой прочитанной до дыр книги по копирайтингу. И даже не с третьей или шестой. Это пришло – только с практикой. Совсем как в разных деловых интервью:

- Каков Ваш секрет успеха?
- Правильные решения!
- Но как научиться принимать правильные решения?
- Опыт!
- Но как приобрести этот опыт?
- Неправильные решения!

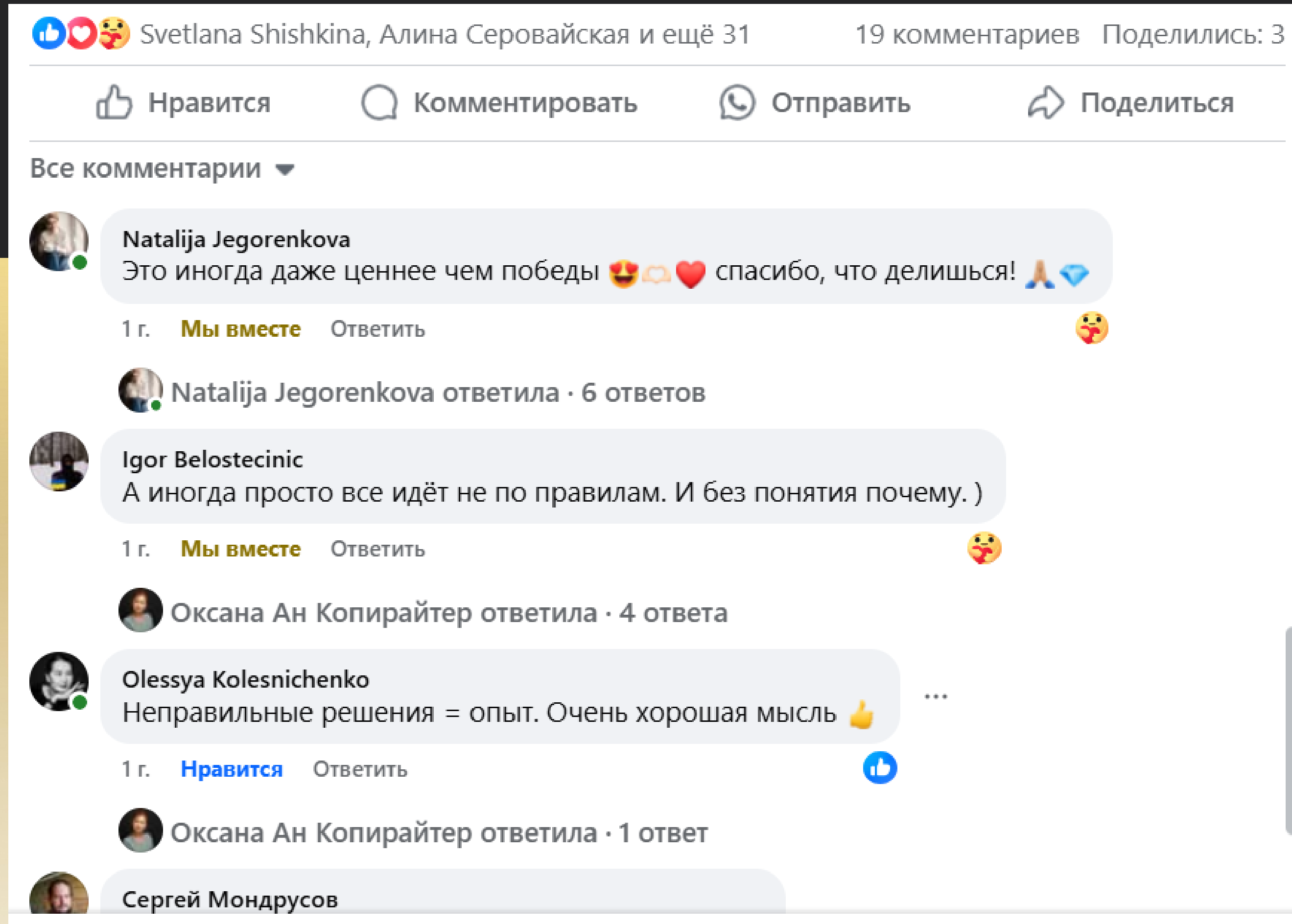
А какие неправильные решения принимали Вы и что с этим делали?



Комментировать как Оксана Ан Копирайтер



4. Выбор решения



4. Выбор решения



Подбираете одежду, которую можно носить и на встречи, и в мир, что поможет сэкономить бюджет.

Что делаем на этапе 5. Покупка?

Клиент выбирает, кому заплатить.

Ищет исполнителя с чистой репутацией и оценивает соотношение цена/качество.

5. Покупка

01 От чего зависит Ваша цена

02 Социальные доказательства:

- Отзывы и Кейсы
- Достижения
- Награды
- Сертификаты
- Признание: публикации в авторитетных изданиях, выступления, интервью и т. д.

Отвечаем на вопрос «Почему Я?»



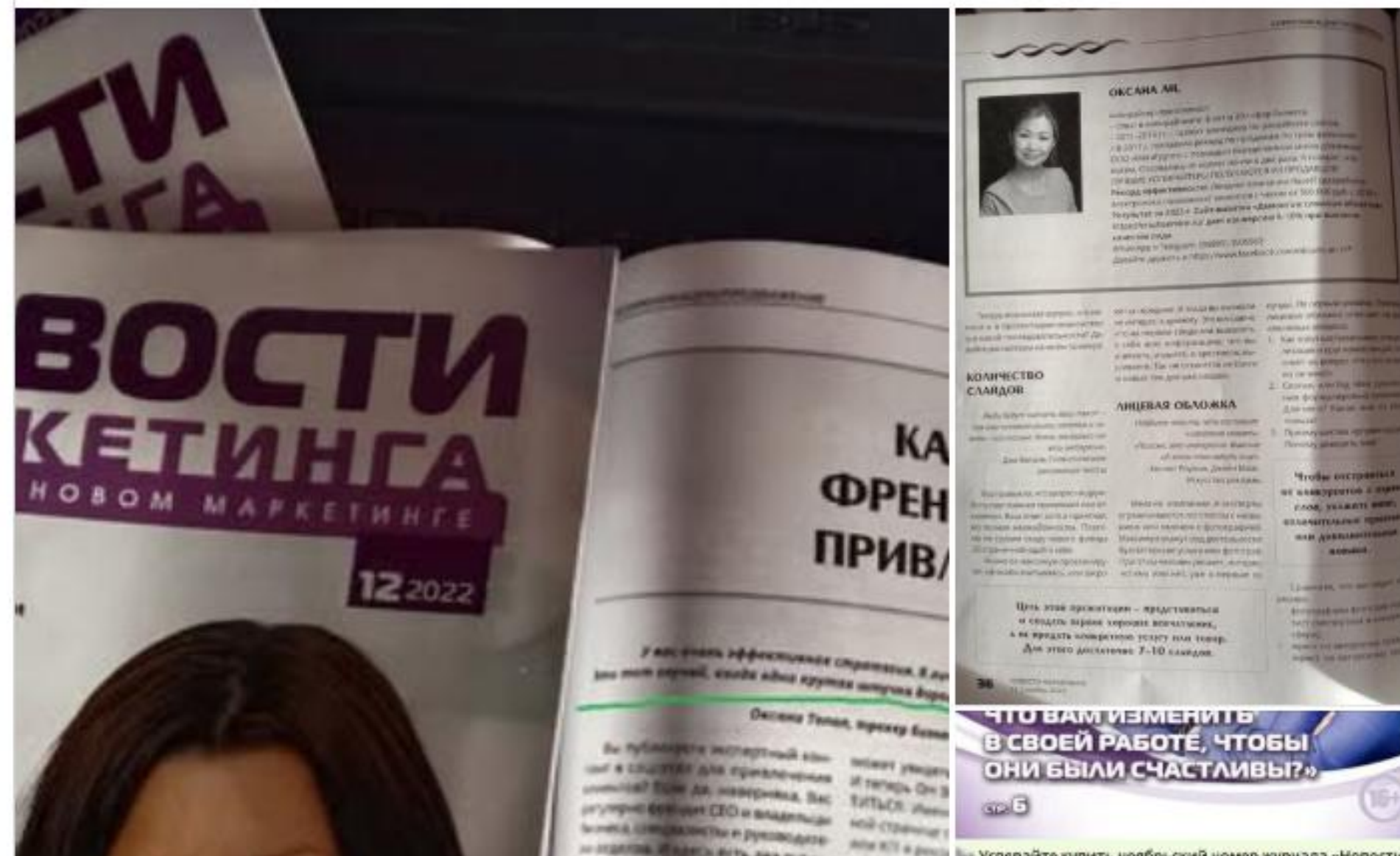
Оксана Ан Копирайтер сейчас с Тимуром Аслановым и Охана Toral.

10 январь 2024 г. · 🌐

ПРОРОК НЕ В СВОЕМ ОТЕЧЕСТВЕ

Новый год начался с приятностей. Деверь привёз из Москвы авторские экземпляры журнала «Новости маркетинга». Первые 5 статей я пошагово разобрала структуру и текст для лендинга. А в ноябре 2023 г. вышел уже 6-й лонгрид «Как эффективно френдиться, чтобы привлечь клиентов?» Я не читала об этом в книгах и статьях. Сама додумалась в июле 2023 г. и поделилась методом в фб.

Но для журнала доработала и расширила тему. Раскрыла структуру презентации-знак... Ещё



5. Покупка



Оксана Ан Копирайтер

18 декабрь 2024 г. · 🌐



АУДИТ КАЧЕСТВА КОММУНИКАЦИЙ В ПЕРЕПИСКЕ

Сейчас переделываю шаблоны писем для отдела продаж на почту и в мессенджеры. Это такие сообщения, которые посылают клиентам в ЗАВИСИМОСТИ ОТ СИТУАЦИИ. Задача – повысить отклик и добиться целевого действия.

Сначала я пробрифовала SEO. Узнала суть проекта, потребности 6 групп ЦА и как они решаются. 3 личных встречи, 4 часа вопросов-ответов и 130 страниц исходного текста. ... **Ещё**



Диалог с каждым человеком

Потенциальные клиенты находятся на разных стадиях прогрева и под каждую стадию мы готовим соответствующие посты.

- Не торчим в одном формате контента.
- Не обязательно идти по порядку.

Главное, в течение месяца охватить все 5 ступеней — провести диалог с каждым человеком.

Важно быть не только классным спецом, но и классной личностью!

Lifestyle (1 пост из 5):

- Ваше отношение к животным и т.д.
- Хобби и увлечения
- Юмор
- Что-то из детства.
- Саморазвитие
- Красивые фото
- Отношение к неудачам, Fuck up story
- О дружбе и отношении к бывшим коллегам

Показываем себя с разных сторон.

Lifestyle

WOW-день варения!!!

Оксана Ан копирайтер-прототипист



Оксана Ан Копирайтер

6 май в 14:39 · 🌐



Вот так я ещё НИКОГДА не праздновала. Начиная с 11.00 в вс. Настоятель католического храма решил сблизить между собой английскую и русскую группы. Для этого устроил совместный пикник прямо на мой день рождения 🙄.

Пришло человек 200. Даже шутили, что у меня, наверное, юбилей. Не, ну а что мелочиться-то?! Праздновать — так праздновать 🥳

PS. Только сегодня добралась до соцсетей. Большое спасибо за поздравления, обязательно всем отвечу 🍌



Lifestyle

Ах, какая женщина!



Lifestyle

Саморазвитие

Оксана Ан копирайтер-прототипист

CISSA
CIS Speakers Association

Я УЧАСТВУЮ В

**БАТТЛЕ
СПИКЕРОВ 2024**



ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ
ПО ССЫЛКЕ



Roman Ryabov, Жанна Ан и ещё 43

34 комментария Поделились: 2

Lifestyle

Завоеываю симпатии собачников

Оксана Ан копирайтер-прототипист



5 июнь 2024г. · 🌐

СОБАКА-УЛЫБАКА

Я обожаю гулять с Лаки. Даже в ливень, снегопад и 40-градусный зной. Утром я настраиваюсь так на день, а перед сном проветриваю голову и крепко засыпаю.

Мы с Лаки исследователи. Постоянно меняем маршруты и лазим по полям, огородам. А ещё вместе пехотиним горы и возвращаемся домой чумазые, но довольные. Мы взяли её с автостоянки. Но даже если бы Лаки была 100% джек рассел терьером, я бы не смогла любить её ещё больше ❤️. ... Ещё



Просеиваем через сито:

Я пишу этот пост, чтобы что?

Всё, что не попадает, ~~отсеиваем~~.

Чтобы при слове копирайтинг вспоминали меня.

Нежелательно мешать всё в одном тексте, но можно сочетать 2 аспекта.

	Маркетинг	Что и Как написать Совет на фоне	Имидж, Детали сервиса и Отзывы	Нетворкинг, Эвенты, Обучение	Интерактив	Life Style	Юмор
Апрель		<p>99 level персонализации 1 апр, ср</p> <p>10 фраз, чтобы разбудить клиента-молчуна, 10 апр, чт</p> <p>арабская пословица: "Безопасность человека – в сладости его языка" 16 апр, ср</p> <p>10 советов, как регулярно вести соцсети 23 апреля, ср</p>					<p>2 ЗОЛОТЫХ ПРАВИЛА КОПИРАЙТИНГА, 29 апр вт</p>
Май	<p>Легенда бренда 20 мая вт</p>	<p>17 САМЫХ ИНТЕРЕСНЫХ И ПОЛЕЗНЫХ ПОСТОВ за янв-апр 2025 г., 14 мая. Ср</p>	<p>Сомнения в себе перед вебинаром 26 мая, пн</p> <p>Провела закрытый вебинар 29 мая, чт</p>			<p>Вот так я ещё НИКОГДА не праздновала. 6 мая, вт</p>	
Июнь	<p>Польза презентации, 23 июня, пн</p>	<p>ЦА - Что на самом деле нам интересно в ЦА. Озборн и принц Уилямс, 4 июня, ср</p>		<p>Отзыв по курсу "Голос и речь" Татьяна Астапенко, 17 июня, вт</p>	<p>Что обычно делают люди перед проведением вебинара? Репетируют до покраснения. Что делает Оксана? 9 июня, пн.</p>	<p>Полуфинал Баттла Спикеров, 30 июня, пн</p>	<p>Пакистанские пастельные цвета 28 янв, вт</p>

Можно отходить от контент-плана?

Неожиданные яркие события и интересные кейсы.
Посты в стиле «по горячим следам» **более живые.**

Я держусь контент-плана на 70% 🙌.

Поделитесь впечатлением, что полезного узнали 😊



А теперь вопросы из зала 😊

1. Сначала прочитаю Ваши комментарии.
2. Потом можно голосом спросить.



Подписывайтесь на ПОЛЬЗУ

<https://www.facebook.com/oksana.an.1/>

<https://www.linkedin.com/in/oksana-an-copywriter/>

<https://vk.com/id176451069>

https://www.instagram.com/oksanaan_copywriter/

За консультацией обращаться.




 [@oksanochka_an](https://t.me/@oksanochka_an)

 Продающие тексты 4.0



Оксана Ан копирайтер-прототипист

 contentmarketing100@gmail.com

   99890 350-59-63