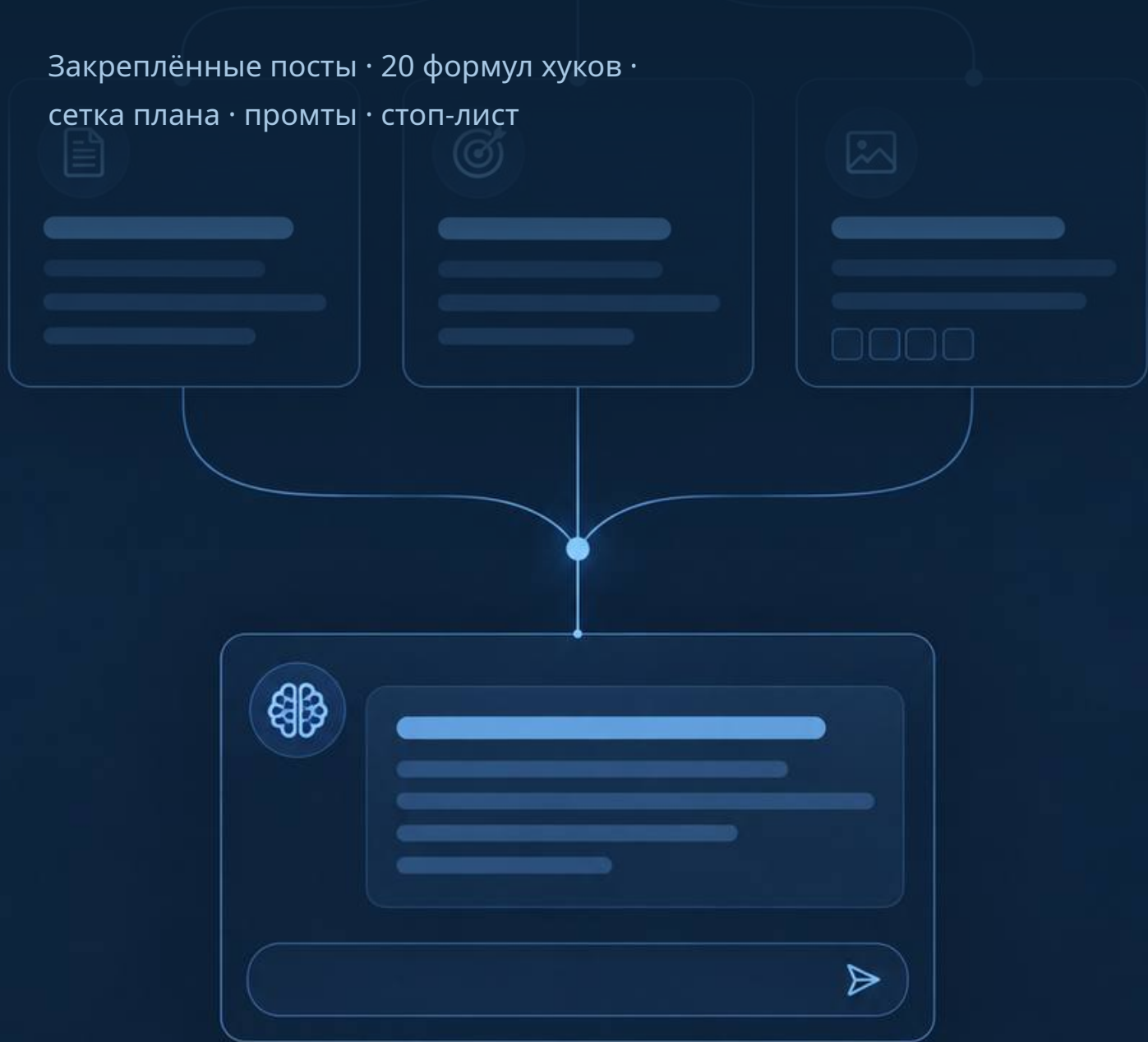


Каркасы контента для любой ниши

Закреплённые посты · 20 формул хуков ·
сетка плана · промты · стоп-лист



ПОДСТАВЬТЕ
свою нишу

ПРИМЕНИТЬ
сегодня

Надежда Шестакова · t.me/nadyashes_ai_bot

Как пользоваться этим файлом

Внутри нет готовых текстов под чужой блог — внутри каркасы. В квадратных скобках стоят пропуски: подставляете свою нишу, свой результат, свой страх аудитории, и каркас превращается в ваш материал.

- Не пытайтесь заполнить всё сразу. Возьмите одну формулу хука и одну роль из сетки плана — и опубликуйте сегодня.
- Примеры в разделах даны из разных сфер нарочно: тренер, психолог, мастер, продажи на маркетплейсе. Смотрите на конструкцию, а не на содержание примера.
- Три промта в конце делают ту же работу автоматически и уже под вашу нишу. Запускайте их по порядку, в одном разговоре.

Проверка любого текста: если первую фразу можно поставить в чужой пост той же ниши — она пустая.

1 Три закреплённых поста

Три закреплённых поста — это ваша витрина. Человек заходит в профиль, видит их первыми и за минуту решает, остаётся он или уходит. Порядок важен: первый отвечает «кто вы», второй «как вы работаете», третий «что делать дальше».

ПОСТ ПЕРВЫЙ — КТО ВЫ И ПОЧЕМУ ВАМ ВЕРИТЬ

Крючок: «[Число] факта обо мне, которые объясняют, почему [результат, который получают ваши клиенты]».

- 1 Факт-опора. Сколько лет вы в деле, сколько клиентов, работ, выпусков. Одна главная цифра, не список регалий.
- 2 Факт-уязвимость. С чего вы начинали или что провалили. Без этого пункта первый пост читается как реклама и не запоминается.
- 3 Факт-результат. Что получают люди сейчас — в цифрах или коротких примерах.

Сквозной переход: «Я не просто делюсь цифрами. В соседнем закрепе разобрала по шагам, за счёт чего это получается. Переходите.»

ПОСТ ВТОРОЙ — ВАШ МЕТОД НА ОДНОМ ПРИМЕРЕ

Крючок: «Как [кто] получил [желанный результат] за [срок] без [то, чего аудитория боится]».

- 1 Точка А. Опишите боль так, чтобы читатель узнал свою. Не общую — конкретную ситуацию.
- 2 Чего вы НЕ делали. Назовите банальное решение, которое все пробуют, и скажите, почему оно не сработало.
- 3 Ключевое действие. Суть вашего подхода простыми словами. Технические детали не раскрывайте — иначе нечего продавать.
- 4 Точка Б. Твёрдый измеримый результат.

Сквозной переход: «Это часть системы. Готовый [шаблон или чек-лист] для вашего случая отдаю в следующем закрепе. Забирайте, пока лежит.»

ПОСТ ТРЕТИЙ — ВХОД В ВОРОНКУ

Крючок: «[Инструкция, гайд или шаблон]: как за [время] сделать [первый маленький результат]».

- 1** Что внутри. По пунктам и конкретно: «на второй странице — скрипт, на пятой — таблица для расчёта». Расплывчатое «много полезного» не работает.
- 2** Ценность. Материал должен применяться сегодня и в одиночку, без вас.
- 3** Снятие возражений. «Вам не нужно нанимать команду и тратить бюджет — хватит одного вечера.»
- 4** Призыв. «Напишите [КОДОВОЕ СЛОВО] в комментариях — пришлю.»

ПОЧЕМУ КОДОВОЕ СЛОВО В КОММЕНТАРИЯХ, А НЕ В ДИРЕКТ

Комментарии двигают пост в показах, а переписка нет. Слово берите из самого крючка, чтобы его не надо было запоминать: короткое, одно, заглавными.

2 Двадцать формул хуков

Формула — это каркас с пропусками. Подставляете свои слова и получаете хук под свою нишу. Примеры даны из разных сфер, чтобы было видно, как одна и та же конструкция работает везде.

ПЯТЬ ФОРМУЛ НА БОЛЬ

1 «[Действие, которое делают все] — и поэтому [нежелательный результат].»

Тренер: «Вы качаете пресс каждый день — и поэтому его не видно.» · Маркетплейс: «Вы снижаете цену — и поэтому карточка падает ещё ниже.»

2 «Вы [частое действие] уже [срок], а [желаемое] так и не [случилось].»

Психолог: «Вы читаете про границы уже год, а сказать "нет" маме так и не смогли.» · Мастер: «Вы меняете материалы третий месяц, а покрытие всё так же скалывается.»

3 «[Время или ситуация]. Вы [конкретное действие]. Опять.»

Репетитор: «Воскресенье, девять вечера. Вы делаете уроки за ребёнка. Опять.» · Тренер: «Понедельник. Вы начинаете с нуля. Опять.»

4 «Если вы [признак ситуации] — дело не в [ложная причина], дело в [настоящая].»

Маркетплейс: «Если у вас нет заказов — дело не в цене, дело в первом фото.» · Психолог: «Если вы срываетесь на детей — дело не в характере, дело в недосыпе.»

5 «Самое обидное в [сфера]: [ситуация, когда усилия не дают результата].»

Мастер: «Самое обидное в маникюре: вы делаете идеально, а клиент не возвращается.»

ПЯТЬ ФОРМУЛ НА ЦИФРУ

6 «[Число] [единиц] — и ноль [результата].»

Блогер: «Сорок восемь идей в заметках — и ноль снятых роликов.» · Маркетплейс: «Триста карточек — и ноль продаж.»

7 «Я [действие] [число] раз, прежде чем [результат].»

Тренер: «Я переписывала программу четырнадцать раз, прежде чем клиенты перестали срываться.»

8 «[Доля] людей в [ниша] делают [ошибка]. Проверьте себя.»

Репетитор: «Девять родителей из десяти проверяют домашку не так. Проверьте себя.»

9 «[Срок] назад было [цифра А]. Сейчас [цифра Б]. Вот что поменялось.»

Мастер: «Полгода назад — четыре клиента в неделю. Сейчас — запись на месяц вперёд.»

10 «Это заняло [неожиданно мало времени]. Раньше уходило [много].»

Психолог: «Разбор занимает двадцать минут. Раньше уходило три сессии.»

ПЯТЬ ФОРМУЛ НА ВОЗРАЖЕНИЕ

11 «"[Возражение]" — самая дорогая фраза в [сфера]. Вот почему.»

Маркетплейс: «"Потом настрою рекламу" — самая дорогая фраза в торговле на маркетплейсе.»

12 «Вам не нужно [то, чего боятся], чтобы [результат].»

Тренер: «Вам не нужен зал, чтобы убрать боль в спине.» · Репетитор: «Вам не нужно знать английский, чтобы заниматься с ребёнком.»

13 «[Популярный совет] не работает. Работает [альтернатива].»

Психолог: «Совет "просто отпусти" не работает. Работает разбор одной ситуации по шагам.»

14 «Если вы думаете, что [убеждение] — посмотрите на [контрпример].»

Мастер: «Если вы думаете, что клиенты уходят из-за цены — посмотрите на запись у мастера дороже вас.»

15 «Я тоже [не верил или бросил]. Пока не [что изменило].»

Любая ниша: «Я тоже бросила после второй недели. Пока не поняла, где именно ошибалась.»

ПЯТЬ ФОРМУЛ НА ОБЕЩАНИЕ

16 «Через [срок] у вас будет [конкретный результат]. Без [страх].»

Репетитор: «Через месяц ребёнок сядет за уроки сам. Без криков и слёз.»

17 «Покажу, как [результат] за [время], используя только [доступный ресурс].»

Тренер: «Покажу, как размять спину за семь минут, используя только стул.»

18 «[Число] [вещей], которые сделают [результат] уже сегодня.»

Маркетплейс: «Три правки в карточке, которые поднимут показы уже сегодня.»

19 «Сохраните: [что это] для [кто], чтобы [результат].»

Мастер: «Сохраните: скрипт ответа на "а можно подешевле", чтобы не терять клиента и не работать в минус.»

20 «После этого вы перестанете [неприятное повторяющееся действие].»

Психолог: «После этого вы перестанете отменять свои планы ради чужих.»

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ

Возьмите три формулы из разных групп и напишите по три варианта каждой под свою нишу. Из девяти выберите три и снимите три ролика.

Не ищите идеальный хук: сильные находятся не в голове, а в статистике досмотров.

3 Сетка плана на месяц

Это не темы, а роли публикаций. Каждая решает свою задачу, и вместе они ведут человека от «кто ты такой» до «беру». Подставьте свою нишу в формулы — получится ваш план на месяц.

НЕДЕЛЯ ПЕРВАЯ — ЧЕЛОВЕК ЗНАКОМИТСЯ

1 ВИЗИТКА · видео

Формула темы: «Что я делаю и для кого — за тридцать секунд».

Задача: за полминуты объяснить, кто вы и чем полезны. Без регалий, через результат клиента.

2 БЫСТРАЯ ПОЛЬЗА · карусель

Формула: «[Число] [приёмов], которые работают уже сегодня».

Задача: дать применимое без вас. Это то, что сохраняют и пересылают.

3 РАЗРУШЕНИЕ МИФА · видео

Формула: «[Популярное убеждение в нише] — неправда. Вот что на самом деле».

Задача: показать, что вы разбираетесь глубже среднего.

НЕДЕЛЯ ВТОРАЯ — ЧЕЛОВЕК СОМНЕВАЕТСЯ

4 ВОЗРАЖЕНИЕ ПРО ДЕНЬГИ · пост

Формула: «Сколько на самом деле стоит [решение] и из чего складывается цена».

Задача: снять ощущение «дорого» через прозрачность, а не через скидку.

5 ВОЗРАЖЕНИЕ ПРО СЛОЖНОСТЬ · видео

Формула: «Что в [сфера] действительно трудно, а что придумали за вас».

Задача: честно назвать трудное место и уменьшить страх входа.

6 КЕЙС · карусель

Формула: «[Кто] пришёл с [проблема] — ушёл с [результат] за [срок]».

Задача: доказательство на чужом примере, не на вашем.

НЕДЕЛЯ ТРЕТЬЯ — ЧЕЛОВЕК ПРОВЕРЯЕТ

7 ИЗНАНКА ПРОЦЕССА · видео

Формула: «Как выглядит [ваш процесс] изнутри».

Задача: показать работу, которую клиент обычно не видит.

8 ОШИБКА И ЕЁ ЦЕНА · пост

Формула: «Ошибка, которая стоила мне [потеря]. Повторять не надо».

Задача: доверие через честность. Работает сильнее любого кейса.

9 ДО И ПОСЛЕ · карусель

Формула: «[Состояние до] и [состояние после] — что между ними».

Задача: наглядность. Главное — не картинка, а середина: что именно делали.

НЕДЕЛЯ ЧЕТВЁРТАЯ — ЧЕЛОВЕК РЕШАЕТ

10 ЧАСТЫЙ ВОПРОС · видео

Формула: «Меня спрашивают [вопрос]. Отвечаю честно».

Задача: закрыть последнее сомнение словами самой аудитории.

11 МЕТОД ПО ШАГАМ · карусель

Формула: «[Результат] за [число] шагов: что делать по порядку».

Задача: показать систему целиком, чтобы стало видно, за что платят.

12 ПРИГЛАШЕНИЕ · видео

Формула: «Если у вас [ситуация] — вот что я предлагаю. Если [другая ситуация] — вам это сейчас не нужно».

Задача: продать, назвав и тех, кому не подходит. Отказ от части аудитории повышает доверие остальных.

ЕСЛИ ВЫХОДИТ МЕНЬШЕ ТРЁХ РАЗ В НЕДЕЛЮ

Берите роли 1, 3, 6 и 12. Это минимальная рабочая цепочка: кто вы, почему вам верить, доказательство, приглашение.

Не выкладывайте всё пачкой за два дня. Плотная выкладка сжимает показы: лучше три раза в неделю ровно, чем девять раз за выходные.

4 Таблица: боль, хук, формат

Слева типовая боль, которая есть почти в любой нише. Справа — какой хук под неё работает и чем снимать. Заполните последний столбец под себя: своя формулировка боли теми словами, какими её произносит ваш человек.

БОЛЬ: «Я не вижу результата, хотя стараюсь»

Хук: формула про ложную и настоящую причину (номер 4).

Формат: видео до минуты. Показать, что человек делает не то, а не мало.

БОЛЬ: «У меня нет времени»

Хук: обещание результата за малое время (17).

Формат: видео. Обязательно показать процесс целиком, без монтажных склеек.

БОЛЬ: «Я не знаю, с чего начать»

Хук: число шагов (18).

Формат: карусель. Первый слайд — шаг первый, а не обложка.

БОЛЬ: «Я уже пробовал, не сработало»

Хук: «я тоже бросил, пока не понял» (15).

Формат: видео. Сначала совпадение с его опытом, потом причина.

БОЛЬ: «Это дорого»

Хук: самая дорогая фраза в сфере (11).

Формат: текстовый пост. Цифры и раскладка, без давления.

БОЛЬ: «Я делаю всё сам и устал»

Хук: время суток и повторяющееся действие (3).

Формат: видео. Узнавание важнее пользы: сначала пусть увидит себя.

БОЛЬ: «Мне стыдно спрашивать, я не разбираюсь»

Хук: «вам не нужно [то, чего боятся]» (12).

Формат: карусель. Простые слова, никаких терминов.

БОЛЬ: «Я боюсь, что станет хуже»

Хук: ошибка и её цена (из сетки, роль 8).

Формат: пост. Честный рассказ о своей ошибке снимает страх лучше уговоров.

БОЛЬ: «У всех получается, у меня нет»

Хук: доля людей, которые делают ошибку (8).

Формат: видео. Важно показать, что дело в приёме, а не в человеке.

БОЛЬ: «Я не понимаю, за что тут платить»

Хук: метод по шагам (роль 11).

Формат: карусель. Показать объём работы, который обычно не виден.

5 Стоп-лист

Эти формулировки убивают доверие и досмотры. Слева — что не писать, справа — чем заменить.

- 1 «Сегодня расскажу вам о...» → начните сразу с сути: первая фраза должна быть самым содержанием.
- 2 «Многие не знают, что...» → «Я сама узнала об этом на [конкретной ситуации]».
- 3 «В этом видео вы узнаете...» → покажите результат в первом кадре, а не оглавление.
- 4 «Друзья, всем привет!» → приветствие съедает три секунды, за которые человек уходит.
- 5 «Выходи на новый уровень» → назовите конкретное изменение: что человек сможет делать в пятницу, чего не может сегодня.
- 6 «Легко и просто, всего за три дня» → обещание скорости включает недоверие. Назовите честный срок.
- 7 «Я эксперт в...» → экспертность показывают цифрой или разбором, а не словом «эксперт».
- 8 «Гарантирую результат» → гарантия в живой работе невозможна, и аудитория это знает.
- 9 «Ты просто не умеешь правильно [что-то делать]» → обвинение закрывает человека. «Тут легко промахнуться, я сама промахивалась».
- 10 «Пока ты спишь, твой бизнес работает» → у большинства читателей нет бизнеса, есть усталость. Говорите про конкретное дело, а не про бизнес.
- 11 «Подпишись, если было полезно» → просьба без причины. Лучше: «в следующем посте разберу [конкретика] — оставайтесь».
- 12 «Успей, осталось два места» → искусственная срочность считывается мгновенно. Если срок настоящий — объясните, почему он такой.

ПРОВЕРКА ПЕРЕД ПУБЛИКАЦИЕЙ

Прочитайте первую фразу вслух. Если её можно поставить в любой другой пост вашей ниши — она пустая, переписывайте.

6 Три промта под вашу нишу

Три промта, которые делают ту же работу, что и разделы выше, но уже под вашу нишу. Копируйте целиком, заменяйте текст в квадратных скобках на свой.

ПРОМТ ПЕРВЫЙ — РАЗБОР ВАШЕЙ АУДИТОРИИ

«Ты — маркетолог-исследователь. Моя ниша: [ниша]. Что я предлагаю: [продукт или услуга]. Цена: [диапазон].

Выдели ОДИН самый вероятный платёжеспособный сегмент моей аудитории и опиши его строго по пунктам.

- 1 Кто эти люди: возраст, чем заняты, как проходит их день, что у них уже не получилось.
- 2 Десять вопросов, которые крутятся у них в голове каждый день по моей теме.
- 3 Двенадцать более — каждую пиши прямой речью, так, как человек говорит это сам себе.
- 4 Восемь страхов, из-за которых они откладывают решение. Тоже прямой речью.
- 5 Восемь возражений против покупки, и к каждому — что стоит за ним на самом деле.
- 6 Двенадцать запросов, которые они набирают в поиске, строчными буквами.
- 7 Пятнадцать слов и оборотов, которыми они говорят о своей проблеме.

Запрещены обобщения вроде "хочет развиваться" и "боится неудачи". Только живые фразы. Пиши списками, без канцелярита.»

ПРОМТ ВТОРОЙ — ТРИДЦАТЬ ХУКОВ

«Ты — сценарист вертикальных видео. Моя тема: [тема]. Моя аудитория: [вставьте сюда боли и фразы из первого промта].

Напиши 30 первых фраз для коротких видео — только первые две-три секунды, без остального сценария.

Раздели на три группы по десять: боль и узнавание, неожиданный факт или цифра, прямое обещание конкретного результата.

Каждая фраза — конкретная ситуация, цифра или то, что зритель говорит сам себе. Запрещено: "сегодня расскажу", "в этом видео", "многие не знают", приветствия и вопросы в пустоту.

После списка отметить три самых сильных и объясни одной строкой почему.»

ПРОМТ ТРЕТИЙ — ПЛАН НА МЕСЯЦ

«Ты — контент-стратег. Моя ниша: [ниша]. Моя аудитория: [короткое описание из первого промта]. Что я продаю: [продукт].

Составь план на месяц: двенадцать публикаций, по три в неделю.

Роли по неделям: первая неделя — знакомство и быстрая польза, вторая — снятие возражений, третья — доказательства и изнанка, четвёртая — подводка к предложению.

Для каждой публикации: формат (видео, карусель или пост), тема одной строкой, дословный хук, что зритель уносит с собой и призыв с кодовым словом. Кодовое слово бери из хука.

Не придумывай фактов обо мне. Где нужен мой пример — ставь [подставить свой случай].»

КАК СВЯЗАТЬ ИХ МЕЖДУ СОБОЙ

Запускайте по порядку в одном разговоре: результат первого промта вставляется во второй, результат второго — в третий. Так нейросеть перестаёт писать общими словами: у неё появляется ваш человек, ваши боли и ваш язык.

Первый ответ всегда считайте черновиком. Не переписывайте запрос заново — скажите, что именно не так, и попросите переделать только эту часть.

Что делать дальше

Каркасы закрывают вопрос «что публиковать». Дальше упирается не в идеи, а во время: снять, смонтировать, написать подпись, ответить в директ, собрать лид-магнит, отдать его каждому, кто написал кодовое слово.

Эту часть можно не делать руками. Не чатом в браузере — он забывает вас назавтра и не умеет ничего, кроме текста, — а агентом: он живёт на своём сервере, помнит ваш блог и делает работу целиком.

- Чат отвечает на вопрос. Агент собирает файл, вёрстает страницу и отправляет материал человеку, который написал кодовое слово.
- Чат работает, пока вы смотрите. Агент работает ночью и утром показывает, что сделано.
- Чат начинает каждый разговор с нуля. Агент помнит ваши правила, ваш голос и ваши стоп-слова.

Этот файл собран агентом: тексты, вёрстка и картинка — за один вечер, по задаче, поставленной обычными словами.

Такого агента можно собрать себе.

Ваш бот, ваш сервер, ваши правила. Показываю, как это делается, и собираю под задачу.

Открыть бот в Telegram

если не открылось — t.me/nadyashes_ai_bot