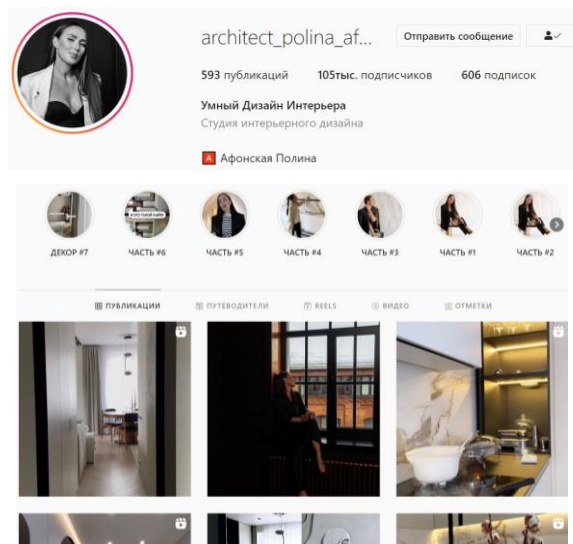




5 ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ПОСТОВ ДЛЯ ДИЗАЙНЕРА ИНТЕРЬЕРА



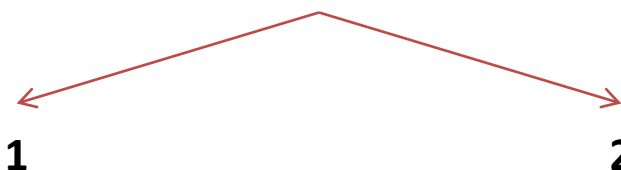
Привет! Меня зовут Полина Афонская ([@architect_polina_afonskaya](https://www.instagram.com/architect_polina_afonskaya)). У меня более 100 000 подписчиков в инстаграм. И свою страницу веду лично я.

Инстаграм – это один из самых действенных инструментов для привлечения клиентов.

- В нашей студии, например, 90 % проектов пришло именно из инстаграм!
- За последние пять лет стоимость наших услуг удалось увеличить практически в 10 раз, отчасти благодаря этой социальной сети.
- Более того, быстро начать карьеру после переезда в СПб мы смогли только благодаря инстаграм!

Поэтому, если вы до сих пор сомневаетесь в том, стоит ли начинать работать над своей страницей, не сомневайтесь! Оно того стоит.

Первое, что вы должны определить, так это вашу цель:



1
Вы хотите выделиться / выпендриться
и набрать «сто тыщ подписчиков»

2
Вы хотите найти клиентов

Да, это не одно и тоже! И наши действия для достижения первой и второй цели будут разными! Я, конечно, буду писать в контексте второго варианта развития событий.

Итак, вот они ПЯТЬ ПОСТОВ дизайнера интерьера:

1. ПОСТ ЗНАКОМСТВО

- ✓ Пишем ПРАВДУ. Ожидание / реальность должны совпадать. Иначе вы потеряете вашего клиента на первой же встрече.
- ✓ Пишем пост в контексте своего профессионального опыта. Потенциальному клиенту, например, абсолютно не важен состав вашей семьи и пищевые предпочтения.
- ✓ ОБЯЗАТЕЛЬНО запариваемся над фото. Я очень рекомендую на первый пост знакомства поставить фото, дублирующее фото профиля. Его же стОит поставить на все мессенджеры, указанные в контактах.

2. ПОСТ С СОСТАВОМ ДИЗАЙН-ПРОЕКТА:

- ✓ Делаем акцент на вашем УТП (уникальном торговом предложении)
- ✓ Обязательно иллюстрируем свои слова в карусели поста
- ✓ Пишем ПОНЯТНЫМ человеческим языком
- ✓ Показываем точку Б. Ведь клиенту важен РЕЗУЛЬТАТ

3. ПОСТ С ОПИСАНИЕМ ВАШЕЙ УСЛУГИ:

- ✓ На сдаче дизайн-проекта всё только начинается, и важно объяснить человеку, что будет ПОСЛЕ
- ✓ Возможно, вы ведёте проекты под ключ
- ✓ Или занимаетесь комплектацией
- ✓ Или предлагаете услуги «своих» строителей
- ✓ Или вообще берёте на себя весь менеджмент и снимаете с дорогого клиента абсолютно любые нюансы, возникающие во время реализации



4. ПОСТ С ЗАКОНЧЕННЫМ ПРОЕКТОМ:

- ✓ Это АРХИ важно! Клиент должен увидеть РЕЗУЛЬТАТ своими глазами
- ✓ Описываем готовый проект полностью, опираясь на наш пост №2
- ✓ Те же самые этапы и названия
- ✓ Те же самые иллюстрации (но с привязкой к этому проекту)
- ✓ А в идеале показать момент выхода на стройку (с акцентом на пост №3)

5. ПОСТ СО СТОИМОСТЬЮ ВАШИХ УСЛУГ:

- ✓ Да, пожалуйста время ваших потенциальных клиентов!
- ✓ Нет смысла скрывать ваши цены, как это делают салоны класса люкс
- ✓ Есть смысл отсекал тех, кто не готов платить ещё ДО ТОГО, как они дойдут до вашего Директа
- ✓ И да, мы с вами не занимаемся благотворительностью! Дизайн-проект – это не продукт первой необходимости! Поэтому о деньгах стоит завести разговор как можно раньше

Очень рекомендую выдавать информацию именно в таком порядке! Ведь говорить о ценах ДО ТОГО, как вы продали сам товар – абсолютно глупо!

Также вы заметили, что в этих пяти постах нет ничего сверхъестественного! И написать их может каждый из нас.

Поэтому, очень рекомендую писать самостоятельно! Опять же, для того, чтобы у клиента не было разочарования во время общения с вами. А то текст вам напишет копирайтер, в Директ ответит ассистент, а с клиентом всё равно придется говорить вам!

Но, конечно, это лишь вершина айсберга. Внутри вашего контента скрыт колоссальный потенциал, который позволит не просто находить клиентов! Ваш инстаграм позволит сделать так, чтобы ТЕ САМЫЕ клиенты находили вас сами!

И последнее)

Я не маркетолог! Я – дизайнер интерьера, который знает, что это работает!