

УДК 659.11

ББК 60.56

И18

Редактор Е. Закомурная

### Ивантер З.

И18 Продающие тексты в Instagram : Как привлекать клиентов и развивать личный бренд на глобальной вечеринке / Зарина Ивантер. — М.: Интеллектуальная Литература, 2021. — 166 с.

ISBN 978-5-907394-21-6

Жизнь и продажи малого и среднего бизнеса уверенно уходят в Instagram. Но недостаточно завести аккаунт и периодически выкладывать туда красивые фотографии. Что вам действительно нужно, так это найти общий язык со своей аудиторией и постоянно поддерживать с ней контакт через «продающие тексты».

Но что именно писать, чтобы ваш инстаграм продавал? Предприниматель и журналист Зарина Ивантер занимается текстами больше 20 лет, бизнесом — с 2008 года. Она предлагает четкую формулу продающего текста для Instagram, которая включает в себя золотую классику продаж и такие новые инструменты, как сила личности продавца, истории, устанавливающие эмоциональную связь с читателем, и обучением потенциальных клиентов.

Эта формула подкрепляется практическими советами, где брать истории для любой ниши, как внедрять свою личность в каждый пост, как начинать текст, чтобы его прочитали, и как заканчивать, чтобы под ним развернулись комментарии. Даже если вам кажется, что у вас нет «литературного таланта», после прочтения этой книги вы сможете создавать продающие тексты в Instagram регулярно, уверенно и без творческих мук.

УДК 659.11

ББК 60.56

*Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу [mylib@alpina.ru](mailto:mylib@alpina.ru)*

© Текст. З. Ивантер, 2021

© Оформление. ООО «Интеллектуальная Литература», 2021

ISBN 978-5-907394-21-6

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Вступление.</b>	Формула продающего текста в Instagram . . . . .	5
<b>Глава 1.</b>	Целевая аудитория. . . . .	21
<b>Глава 2.</b>	Компонент № 4. Как вызвать желание подписаться на наш аккаунт и в несколько раз увеличить продажи при тех же расходах на рекламу. . . . .	33
<b>Глава 3.</b>	Компонент № 1. Как пошагово провести читателя от состояния легкой заинтересованности до готовности к покупке. Золотая классика продаж применительно к Instagram . . . . .	45
<b>Глава 4.</b>	Компоненты № 2 и № 3. Чем дополнить продающие тексты, чтобы они вписались в Instagram. Личный голос и сторителлинг . . . . .	61
<b>Глава 5.</b>	Какими словами начать и закончить пост, чтобы читатели его разворачивали, читали и комментировали, а Instagram увеличивал охват. . . .	73
<b>Глава 6.</b>	Как сделать любой текст сильнее. Режиссерский тест и правополушарный подход . . . . .	87
<b>Глава 7.</b>	Нужно ли писать коротко, «чтобы дочитали до конца»? . . . . .	95
<b>Глава 8.</b>	Как построить работу над инстаграмным текстом и как его редактировать. Чек-лист для проверки готового текста . . . . .	101
<b>Глава 9.</b>	Семь фальшивых нот, которые отбивают желание читать текст . . . . .	109
<b>Глава 10.</b>	Продвинутые приемы создания продающих постов. Пять типов клиентов и что им писать . . . . .	119

<b>Глава 11.</b> Если конкуренты копируют ваш продукт и рекламные тексты: как обойти их на повороте — 4 алгоритма . . . . .	131
<b>Глава 12.</b> Часто задаваемые вопросы. . . . .	139
<b>Заключение.</b> Будущее рекламы в Instagram. . . . .	157