

Практика продвижения в Instagram с нуля

1 день. Введение в профессию, SMM стратегия. □

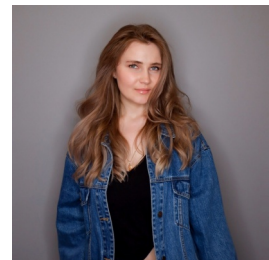
Дарья Адаева



- I. Твоя антикризисная цель
- II. Система SMM. Кем можно быть, что можно делать, сколько можно заработать
- III. Стратегия: бриффинг для клиента, аудит профиля, анализ конкурентов, анализ целевой аудитории, как сделать выводы из полученной информации
- IV. Выбор направления для практики
- V. Практическое домашнее задание

2 день. Концепция профиля, контент-план

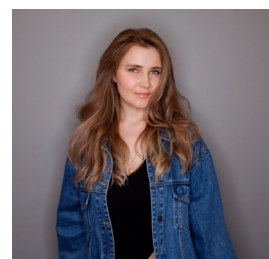
Дарья Адаева



- I. О чем писать в профиле- разрабатываем концепцию и рубрики
- II. Виды контента
- III. Смысловое оформление профиля (аватар, шапка, актуальные сториз)
- IV. Составляем контент-план
- V. Практическое домашнее задание

3 день. Визуальное оформление профиля

Дарья Адаева



- I. Как подобрать референсы, исходя из концепции и рубрик профиля
- II. Контент для профиля: где взять или как создавать
- III. Как создать единую красивую ленту профиля
- IV. Приложения для обработки фото, создания видео и составления ленты профиля

V. Практическое домашнее задание

4 день. Написание постов, хештеги, чтение статистики

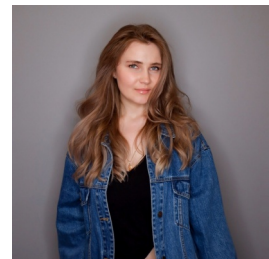
Дарья Адаева



- I. Формы контента. Как писать посты.
- III. Правила написания постов. Какие темы нельзя поднимать.
- IV. Хештеги: виды:, как их использовать, работают ли они
- V. Геолокации
- VI. Что можно понять о профиле с помощью статистики
- VII. Практическое домашнее задание

5 день. Создание сториз, суть инструмента и его роль в ведении аккаунта

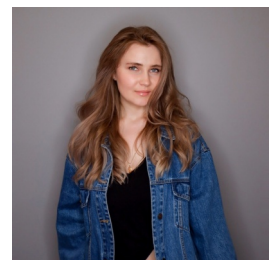
Дарья Адаева



- I. О чем снимать? Контент-план для сториз
- II. Способы вовлечения аудитории и повышения охватов. Геймификация
- III. Технический обзор инструментов сториз
- IV. Список приложений для сториз
- V. Чтение статистики в сториз
- VI. Актуальные истории. Обложки для закрепленных сториз
- VII. Практическое домашнее задание

6 день. Визитка. Портфолио. Письмо клиенту. О чем и как договариваться с клиентом.

Дарья Адаева



- I. Личный профиль - твоя визитка: почему важно, какой нужен визуал, что должно быть написано, что сохранять в закрепках

- II. Портфолио и что в нем должно быть, пока у тебя нет кейсов
- III. Поиск клиентов. Как написать письмо
- IV. Ты нашел клиента, о чем договариваться
- VII. Практическое домашнее задание

7 день. План дальнейших действий (Бонус для учеников)

Дарья Адаева



- I. План дальнейших действий
- II. Анализ пройденного пути на интенсиве
- III. Бонус - 5 реальных бизнесов для ведения и сотрудничества сразу после курса