

20 ИДЕЙ + для продающих сториз

1. ФОТОГРАФИЯ ТОВАРА С УКАЗАНИЕМ ЦЕНЫ.

2. ТЕКСТОВАЯ СТОРИЗ С ОПИСАНИЕМ ИЗДЕЛИЯ (УСЛУГИ) ПО ПУНКТАМ.

- Пример: «Наше предложение включает в себя:
- предварительное обсуждение образов + рекомендации;
 - подбор и бронирование украшений;
 - оплата в удобные для Вас даты и время;
 - гарантия и советы по уходу за изделиями;
 - указание адреса;
 - указание цен;
 - призыв написать в директ».

3. СЕРИЯ СТОРИЗ СО СХЕМАТИЧНЫМ/ПОШАГОВЫМ СОВЕТОМ.

Как сделать/получить определенный результат (с отметками товара или вшитым описанием услуги на одном из шагов).

Пример: допустим, вы хотите дать совет, как почистить украшения в домашних условиях. «Сияющие драгоценности как у голливудских звезд!

Шаг 1 –хранить изделия надо так;

Шаг 2 - правильно чистить надо вот так;

Шаг 3 - профессиональный уход у мастера-ювелира: указание адреса и цен на услуги, призыв написать в директ».

4. ТОВАР ДНЯ.

Устраивайте тематические дни, чтобы познакомить читателей с вашим ассортиментом. Отдельно стоит выделить самые популярные предложения или новинки (можно и то, и другое).

5. ВИДЕООБЗОР ТОВАРА.

6. ВИДЕООБЗОР ПРОЦЕССА ПРОДАЖИ УКРАШЕНИЙ.

В видеоматериалах обязательно делайте акценты на часто встречающиеся возражения ваших клиентов.

Пример: расскажите о имеющихся моделях, размерах изделий, цветных камнях. Покажите, как вы работаете с клиентами, как они примеряют украшения, какие эмоции они при этом испытывают и т.д.

7. ПРЯМОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Пример: «Нужно....? Пиши в директ/Ждем у нас...»

8. ВИДЕОРЕПОРТАЖ ИЗ ВАШЕГО ОФИСА/ МАГАЗИНА/СТУДИИ/ПРОИЗВОДСТВА.

9. ОБЗОР НАЛИЧИЯ ТОВАРА НА СКЛАДЕ ИЛИ В ВИТРИНАХ.

10. ВРЕМЕННЫЕ РАМКИ АКЦИОННЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ, ОБРАТНЫЙ ОТСЧЕТ ДО ОКОНЧАНИЯ АКЦИИ И Т.Д.

11. ДЕМОНСТРАЦИЯ МАССОВЫХ ОТПРАВОК ТОВАРА, БОЛЬШОЙ ПОСТАВКИ, СЕРТИФИКАТОВ И Т.Д.

12. ВИДЕО/ТЕКСТОВЫЕ ОТЗЫВЫ ОТ КЛИЕНТОВ.

13. ИЗДЕЛИЕ В ДВИЖЕНИИ, МАКРОСЪЕМКА.

При этом следует проговорить то, что невозможно увидеть на видео: воздействие на окружающих, ощущения, эмоции и т.д. Читатель не может потрогать ваш товар, рассмотреть его поближе, — покажите как это работает. Пример: покажите, как надевается браслет на руку; как он движется на запястье, когда она поднимается и опускается; как смотрится в сочетании с разными кольцами и т.д.; максимально близко продемонстрируйте наиболее выигранные элементы изделия.

14. ПРОМОКОД НА СКИДКУ/БОНУС.

Лучше ограничить срок его действия.

Пример: «Промокод действителен, пока вы видите эту сториз».

15. ПРОЦЕСС ИЗГОТОВЛЕНИЯ ИЗДЕЛИЯ.

16. ПОДГОТОВКА К УСЛУГЕ.

Сейчас актуально продемонстрировать соблюдение мер безопасности и развеять опасения клиентов.

17. ПРОЦЕСС ОБУЧЕНИЯ СОТРУДНИКОВ (ИЛИ ВАШ СОБСТВЕННЫЙ).

18. ФОТО КЛИЕНТОВ С ВАШИМ ТОВАРОМ.

19. ФОТО/ВИДЕО КОМАНДЫ.

20. АКЦИЯ ДНЯ.

Важно: не забывайте к сториз с товаром/услугой добавлять ссылку на ваш сайт (если есть) и призыв к действию.

Пример: «Напишите в директ/смахните сториз вверх/нажмите на поле комментария внизу».

