

1. Какие принципы и привычки продвигают ВАШ БИЗНЕС вперед.

Данный пост можно преподнести, как пошаговую инструкцию или «упаковать» как список Ваших секретных методик.

2. Что я могу сделать прямо сейчас, чтобы помочь продвинуться вам вперед (в той или иной отрасли). Дать пошаговую инструкцию по приобретению, оформлению и т.д

3. Мой рабочий день.

Как проходит, что происходит. Очень привлекает аудиторию формат фото или видео. Можно снять даже небольшую видео-историю Вашего дня.

4. Обзор успешных кейсов Вашей ниши.

Рассказать и объяснить почему у них так все круто получилось. Старайтесь собирать фото или видео-отзывы Ваших клиентов. Полноценный разбор кейсов + видео отзывы будут повышать лояльность к Вам или Вашему бизнесу.

5. Обзор тех, кто был успешен, но провалился, рассказать почему. Выводы.

6. Станьте социологом.

Проводите тематические опросы, розыгрыши своих подписчиков (это не значит, что их можно проиграть в карты). Это будет интересный и притягательный контент, который будет демонстрировать не просто Вашу профессиональную деятельность, а и то, что Вы тоже человек и не против повеселиться.

7. Делитесь “Неизданным”.

Выложите в открытый доступ некоторые материалы, которыми Вы никогда не делились. Главное, чтобы контентная часть данных материалов, была актуальна на тот момент, когда Вы решитесь ее выложить в Сеть.

8. Корпоративный блог.

Сколько бы не говорили о статичном и безликом контенте на корпоративных сайтах и блогах, его продолжают генерировать. Раньше такие статьи писались для SEO-оптимизации и читали их только роботы. Сейчас, нужно писать для своих клиентов, которые читают и анализируют качество контента.

9. Громкое оспаривание информации.

Берете устоявшийся факт и оспаривание его. Лучше будет, если Вы запишите видео, в котором подробно объясните свою позицию.

10. Подводные камни в нише.

Ознакомьте свою аудиторию с возможными проблемами, которые их ожидают и развейте несколько мифов.

11. Генерируйте ТОП чего-то там.

Создавайте регулярные подборки лучших Вашей теме за неделю, месяц. Либо же самые актуальные и результативные методы достижения поставленных целей.

12. Сделайте обзор.

Почему бы не сделать обзор ниши за последние 6-ть месяцев? Это будет довольно полезно как новичкам, так и “бывалым”

13. Необычный постинг.

Все уже устали от обыденных фотографий с райских островов, счастливых лиц и прочих показателей успешности. Запишите необычное видео в путешествии, где Вы совершаете какой-то смешной или даже глуповатый поступок. Развеселите свою аудиторию.

14. Корпоративный сторителлинг.

Расскажите историю создания Вашей компании. Какая была “первая ласточка”. Кем Вы были и кем стали.

15. Ваши кейсы.

Приведите пример того, как работает Ваш продукт или услуга. Возьмите ситуацию “До” и результат “После”. Если кейсов много, то можете сделать из них отличную серию роликов.

16. Поделитесь планами на будущее.

Продемонстрируйте масштаб своих идей. Расскажите о том, как Вы планируете развивать свой бизнес в течении этого года. Демонстрируйте масштаб задумки.

17. Step-by-Step.

Покажите своим подписчикам, как Вы пошагово реализуете кейс. Что было и что стало. Это поднимет Ваш уровень в глазах аудитории и добавит несколько тысяч просмотров на YouTube.

18. Ваш самый успешный успех.

Расскажите о Вашей самой большой победе на профессиональном поприще. Но не нужно хвастаться. Поделиться и красоваться перед другими - это две большие разницы.

19. Создайте опрос.

Наладьте живую коммуникацию с Вашими подписчиками. Создайте опрос на какую-то лёгкую тему, не требующую дополнительного изучения вопроса. Это может быть опрос о Вашей личности или элементарный призыв оценить, какое фото нравится больше. Тут вариантов выбора темы безграничное количество, главное - заинтересовать.