## Контент-план в Инстаграм для косметолога на месяц

### Продающие посты

Такой контент должен составлять примерно треть всего контента профиля/ Но опять же есть нюансы: если ваш профиль уже раскручен и известен, можно и чуть больше. Если же – нет, слишком много продающих постов могут “напрягать” подписчиков.

Темы продающих постов у косметологов можно брать самые разные. Например:

О любой услуге (можно сделать серию по услуге). Примеры тем постов:

* Пилинг круглый год: так бывает?
* Не повредит ли мне массаж?
* Чем полезна услуга (название).

Вывод в каждом тексте – мы поможем решить вашу проблему.

Об акциях, скидках. Примеры постов контент-плана:

* Только в этом месяце процедура (название) со скидкой 15 %.
* Хотите массаж лица на 10 % дешевле? Закажите курс из 10 процедур – и 11 процедуру получите в подарок.
* Заказывайте процедуру (название) вместе с другой – и в подарок бесплатно (можете предлагать любую услугу или препарат).

Тексты по схеме «до и после». Примеры постов:

* Фото клиентки до и после с подробным рассказом, что делали и как. Плюс предложение – приходите, будет такой же результат.
* Ваше фото с клиенткой после процедуры или серии процедур, рассказ, что делали, предложение прийти к вам.

### Темы продающих сторис для косметолога

Примеры сторис:

* к теме пилингов показываем какое-нибудь средство для них;
* опросы – какие процедуры делаете, боитесь, что хотите попробовать;
* анонс скидки;
* вот чем я сегодня занимаюсь;
* результат процедуры, на которую вы объявили скидку.

Остальные сторис – отзывы. Лучше видео, но можно и скриншоты переписки. Это самая лучшая мотивация заказать у вас услуги.

Разумеется, рамок никаких нет. Вы вполне можете взять какие-то из идей для постов на месяц и переделать их в сторис. Скажем, перечислить пользу от массажа в сторис несколькими словами.

### Информационные посты на месяц

Их можно делать с уклоном в «продажу» – себя как специалиста. Тогда они тоже будут работать на повышение продаж.

Делитесь полезной информацией. Примеры постов:

* Салонный уход в домашних условиях – это реально?
* Для чего нужны витамины (магний, коллаген – что угодно, а витамины можно расписать отдельно).
* Боитесь пигментации? Выбираем солнцезащитные кремы.
* Ошибки в уходе за проблемной кожей.
* 5 мифов о массаже.
* Как ухаживать за кожей перед сном.

Рассказывайте о себе как эксперте. Примеры постов:

* Как я училась делать какую-то процедуру.
* Что меня реально бесит в работе косметолога.
* Сколько у меня дипломов по косметологии.
* Как я стала косметологом (ваша специализация).
* Мои любимые уходовые процедуры.
* Мой домашний уход за кожей лица.

Снимайте возражения клиентов. Примеры постов:

* Отек после перманентного макияжа.
* Как проходит процедура мезотерапии.
* Правда и мифы об уходе за сухой (жирной, комбинированной) кожей.

### Развлекательные посты

Их можно делать с уклоном в «продажу» – себя как специалиста. Тогда они тоже будут работать на повышение продаж.

Разыгрывайте призы. Примеры постов:

* Хотите получить скидку 10 процентов на процедуру (название)? Напишите отзыв – и вы станете участником розыгрыша.
* Хотите подарок – солнцезащитный крем? Подписывайтесь на мой профиль, ставьте плюсик в комментариях – и через неделю смотрите в сторис результаты розыгрыша.
* Расскажите в комментариях веселую историю о косметологе. Автор лучшей истории получит бесплатно процедуру (название).
* Разыгрываем набор солнцезащитных кремов. Условия участия – подписка на профиль и две подруги, которых вы приведете с собой. Они тоже должны подписаться на аккаунт.

Рассказывайте об известных людях, фильмах, книгах. Примеры постов

* Топ-3 фильмов о косметологах.
* Какие процедуры делает звезда (имя).
* Что звезда думает о процедуре (название).
* Топ-5 косметологических процедур 2021 года (этой весны).

## 