## **Темы постов контент-плана в Инстаграм для ведущего**

### **Продающие посты для ведущего мероприятий**

Примерно 15%-30% от всех ваших постов можно смело резервировать под продажи. Но, конечно, не стоит и переусердствовать с этим, потому что люди крайне не любят “навязчивого впаривания”.

О чем писать продающие посты? Вариантов очень много, ведь “продающие” в нашем случае – не означает, что вы должны обязательно в каждом тексте что-то предлагать, “продавать” в случае с ведущим праздников и мероприятий – это еще и создавать определенный экспертный уровень. Показ того, насколько именно вы достойны по ряду причин (профессиональных, эмоциональных, интеллектуальных и т.п) вести конкретное торжество или другое мероприятие.

### **Идеи продающих постов:**

* В чем моя уникальность? Рассказываю без маркетинга
* Как я провожу детские дни рождения: 5 необычных фишек
* Тимбилдинг. Как превратить обычную команду в сверхспособный и надежный коллектив?
* Праздники для подростков. Что в тренде?
* На что я обращаю внимание во время благотворительного вечера?
* Почему нужен крутой ведущий на корпоративе? Из личного опыта
* 10 отзывов моих клиентов, после которых вырастают крылья

Но не стоит и забывать о “классике продаж”. Оповещения об акциях, розыгрышах, конкурсах всегда стимулируют клиентов обратиться к вам.

### **Примеры идей для акционных постов:**

* Успейте забронировать мероприятие до 1 декабря и получить 25% скидку
* Расскажите о смешных моментах на торжестве. Победители с самыми смешными историями получат призы
* Конкурс. Выполните условия конкурса и получите бесплатную консультацию "Идеальная свадьба"

Отзывы — это последний пункт, после которого клиент принимает решение о выборе ведущего. Поэтому нужно обязательно публиковать их на своей странице в разных форматах: репосты постов клиентов, которые были на торжестве, скриншоты переписок. Не стесняйтесь просить видеоотзыв.

**Варианты идей для постов-отзывов о ведущем:**

* Коллективный отзыв после тимбилдинга. Прочитайте, это реально весело и креативно!
* Самый необычный отзыв невесты, который мне оставляли
* Вспомнили свою молодость: тематическая вечеринка в стиле 90-х и то, что из этого вышло (читайте отзывы).
* Коллекция любимых отзывов о моей находчивости (креативе, уме, тактичности и т .п).

### **Информационные и развлекательные посты для контент-плана**

Естественно, чтобы контент-план был полноценным, ведущему нужно уделять массу внимания информационному контенту. Так вы и получите больше лояльности от аудитории, и расскажете о себе, и заинтересуете подписчиков просто хорошей, полезной информацией.

### **Варианты постов для контент-плана ведущего:**

* Типы ведущих. Какого выбрать?
* Плюсы и минусы свадьбы в будний день
* Честно о расценках на ведение торжеств в Москве и регионах
* Что делать, если не хотите, чтобы гости часто говорили "Горько"?
* Ведущий vs Тамада. В чем отличие
* Как грамотно распределить бюджет на торжество
* Как устроить ребенку незабываемый день рождения

Полезно будет показать свою работу наглядно. Можно опубликовать видео с того или иного праздника (естественно, если у вас будет на это разрешение).

### **Готовые идеи постов:**

* Закулисье благотворительного вечера
* Открытие ресторана. Как мы обдумывали порядок действий
* Самый зажигательный танец на моих торжествах. Видео-бомба

Также всегда держим в уме, что люди, готовящиеся к мероприятию, очень ценят полезную информацию, фишки, секреты и лайфхаки. Делитесь этим смело ваших постах.

**Например:**

* Как успокоить капризных детей на празднике?
* На чем можно сэкономить, если не позволяет бюджет?
* Как правильно рассадить гостей, если есть конфликтные настроения?
* Пункты бюджеты на торжество, которые можно значительно “разгрузить”
* Заказали кейтеринг? Обратите внимание на эти 5 пунктов, чтобы не терять деньги впустую
* Лучшие тексты для пригласительных: самые креативные шаблоны и идеи

Чтобы у вас сформировалось доверительное сообщество клиентов, нужно чаще разговаривать с ними, проводить опросы, отвечать на вопросы. Клиент будет более близок к покупке, если будете вовлекать их таким образом.

### **Примеры идей для вовлекающий постов в Инстаграм:**

* Отвечу в комментариях на ваши вопросы
* Опрос: Что для вас "Идеальная свадьба"?
* Опрос: Как вы думаете, можно ли обойтись без ведущего?

Также для ведущего мероприятий всегда уместен юмор на его страничке. Делитесь смешными и забавными историями с праздников, выкладывайте мемы, рассказывайте о своем смешном опыте.

### **Примеры ироничных и юмористических постов:**

* Забавный случай на юбилее, смеялись даже воробьи за окнами!
* Мемы о свадьбе: моя ТОП-подборка
* Немного смешных моментов с онлайн-мероприятий
* ТОП-10 фраз клиентов, которых боятся все ведущие

### **Информационные и развлекательные сторис**

Есть два главных правила публикации историй для ведущих: 1) не нужно допускать массовых бомбардировок подписчиков сторис, соблюдайте лимит в 0.5 - 3 истории в день, 2) истории должны быть интересны целевой аудитории, а не просто “прямое впаривание”.

### **Возможные темы для историй ведущего:**

* Отвечу на любые вопросы – пишите в Директ
* Как выбрать организатора свадеб (короткий список тезисов)
* Видео-цикл коротких анонсов разных стилей декорирования интерьеров для праздников (можно найти в Сети)
* Что лучше – живая музыка или записи? (голосование)
* Готовимся к мероприятию без стресса. Прямой эфир в это воскресенье
* Подготовка к мероприятия в картинках (цикл сюжетов о том, что нужно сделать и подготовить, чтобы торжество или мероприятие состоялись)

### **Идеи для продающих историй ведущий**

### С продающими сторис для аккаунта ведущего мероприятий в Инстаграм все то же самое, что и с обычными. Те же правила. Единственное, если у вас есть какие-то горящие, действительно выгодные предложения, публикацию продающих сторис можно “участить” на время.

### **Варианты идей для сторис:**

* Отзывы клиентов (скриншоты переписки, благодарственные письма, видео)

Фраза из слов: пришлите в Директ полную фразу и получите скидку 30% (суть в том, что в течение дня или, скажем, недели или месяца вы публикуете нумерованные сторис с каким-то словом, если внимательно следить за выходом историй, можно составить фразу. Это увеличивает вовлечение и азарт).

* Выберите скидку сами (суть в том, что в одной истории вы даете несколько скидок, например, 15% на день рождения, 25% на юбилей и 35% на свадьбу., естественно, любая выбранная скидка будет вам на пользу, а элемент выбора и игры усилит интерес).