# **Контент-план для клининга в Инстаграм на месяц**

### **Продающие посты на месяц**

К продающим постам относятся такие, которые преподнесут вашу компанию, разрекламируют её и дадут исчерпывающую информацию о предоставляемых услугах. Клининговая компания занимается уборкой различных типов, поэтому вам точно будет о чём писать в постах.

Идеи для продающих постов (здесь они однообразны, поэтому в каждом можно просто писать, какие проводятся мероприятия по уборке):

* Уборка квартиры после ремонта: стоимость услуги
* Услуга “Ночная уборка” с 22.00 до 7.00
* Что входит в услугу “Генеральная уборка”
* Реставрация одеял из овечьей и верблюжьей шерсти: что входит
* Уборка после шумных мероприятий и торжеств
* Уборка офисных помещений
* Генеральная уборка перед продажей квартиры или сдачей её в аренду

В контент-плане клининговой компании среди продающих постов обязательно должны быть оповещения об акциях, скидках, розыгрышах. Если вы предоставляете услугу со скидкой, то это дополнительный стимул обратиться именно в вашу компанию.

Примеры тем постов-акций:

* При заказе генеральной уборки - мытьё окон в подарок
* Акция! (пишите в комментариях “Хочу забрать бонус”) При заказе или брони генеральной уборки до 11.07 вы получаете дополнительную обработку антисептическими средствами
* Постоянные акции: скидка 10% именинникам; подарки за отзыв на 2ГИС; при накопительной сумме заказа от 150 000 вы получаете бонусную карту с возможностью накопления кэшбэка
* Акция до конца месяца: при заказе генеральной уборки дополнительно моем холодильник и обрабатываем его антистатическим средством против пыли
* Обучаем новичков! С 11.07 по 11.08 наша компания проводит экзамен для новых сотрудников в бригаде. Если заказываете любой вид уборки в этот период, то оплатить выполненную работу можете на ваше усмотрение. Таким образом мы выявляем лучших стажёров и отсеиваем худших
* Ежемесячные тарифы на поддерживающие уборки по абонементу - дешевле, чем генералить каждый месяц!
* Акция! При заказе уборки после ремонта дарим вашему новому дому декоративные скульптуры

Обязательно размещайте в вашем профиле отзывы клиентов в разных форматах. Услуги клинеров стоят дорого, и потенциальный клиент не захочет платить бешеные деньги, если на странице не будет ни одного хорошего отзыва о вас. Живые примеры профессионализма всегда лучше малоинформативной рекламы.

Идеи для постов-отзывов:

* Фотография квартиры до уборки (можно взять критические случаи, когда жильё запущено очень сильно) и после
* Несколько дней упорной работы не прошли даром: клиент не узнал свою квартиру после нашей уборки
* Видео-обход квартиры, где клиент показывает на участки комнаты (диван, столешницы, ковры, стены) и рассказывает, какими грязными они были раньше, и как успешно справилась команда клинеров

### **Информационные и развлекательные посты**

Такой контент разбавит коммерческую информацию на вашей странице. Нужно уметь не только продавать, но и оказывать внимание аудитории. Например, расскажите клиентам о секретах уборки, которую они могут выполнить дома самостоятельно. Они точно оценят это и увидят, что вы преследуете не только денежную цель.

Примеры постов для контент-плана:

* Секреты мытья оконных стёкол
* Что нужно знать перед приходом клинера
* Как правильно стирать махровые полотенца, чтобы не испортить их
* Как быстро и эффективно очистить кофемолку
* С чем помыть пол, чтобы не осталось неприятного запаха
* 8 правил хорошей уборки

Обязательно взаимодействуйте с вашими подписчиками при помощи обсуждений, давайте им возможность проявить себя в комментариях, например.

Создать актив на странице помогут следующие темы постов:

* Как бы вы провели то огромное количество свободного времени, если бы тряпки и швабры можно было отложить навсегда?
* Как думаете, хороший клинер в своём доме такой же чистоплотный?
* Сколько раз в году проводите генеральную уборку?
* Квартира мечты: делитесь в комментариях, какой должна быть идеальная квартира

Заметили, что аудитория стала скучать? Развеселите ей забавной историей из вашей практики или расскажите анекдот про клинеров, подписчики оценят ваше чувство юмора.

Темы для шуточных постов:

* Если синтетический ковёр покрыт огромным слоем шерсти, можно ли его считать шерстяным?
* Как мы убирали квартиру нашего коллеги: неожиданная встреча
* Если не хотите разозлить клинера, никогда не называйте его уборщиком

### **Информационные и развлекательные сторис**

В сторис рассказывайте о вашей компании, методах работы, информируйте клиентов о предстоящих событиях или просто публикуйте тематическую информацию.

Идеи для сторис:

* Какую технику / какие моющие средства мы используем при уборке
* От чего зависит время нашей уборки
* Фото-подборка “собираемся на выезд”
* Отвечаем на самые популярные вопросы из директа
* Задача: у вас есть ведро воды, две тряпки и бутылка моющего средства. Вопрос: как очистить всю кухню от жирного налёта?
* Опрос: если бы прямо сейчас за вас сделали всю уборку дома, чем бы вы занялись?

### **Продающие сторис**

Продающие истории создают тот же эффект, что и посты такого такого же типа, только в более лёгкой и доступной форме. Самый оптимальный вариант - размещение в продающих сторис важной информации о ценах, перечне услуг. Не помешают и отзывы ваших клиентов, а также примеры работ в формате “до / после”.

Примеры тем для сторис:

* Режим работы
* Где мы
* Абонемент на поддерживающую уборку (что включает, как приобрести)
* Химчистка мебели и ковров: как проводится
* Акция недели! При заказе поддерживающей уборки в подарок вы получаете очистку кондиционера от грязи и бактерий
* Цикл очень коротких сторис (буквально 2-3 с), демонстрирующих принципы вашей работы: бережный уход, работа на совесть, уважение к клиентам; или виды и типы уборок: влажная уборка, сухая уборка, люкс-уборка, генеральная, уборка после ремонта (к каждой сторис необходимо добавить соответствующую картинку, причём в пределах одного цикла картинки должны быть одного стиля)