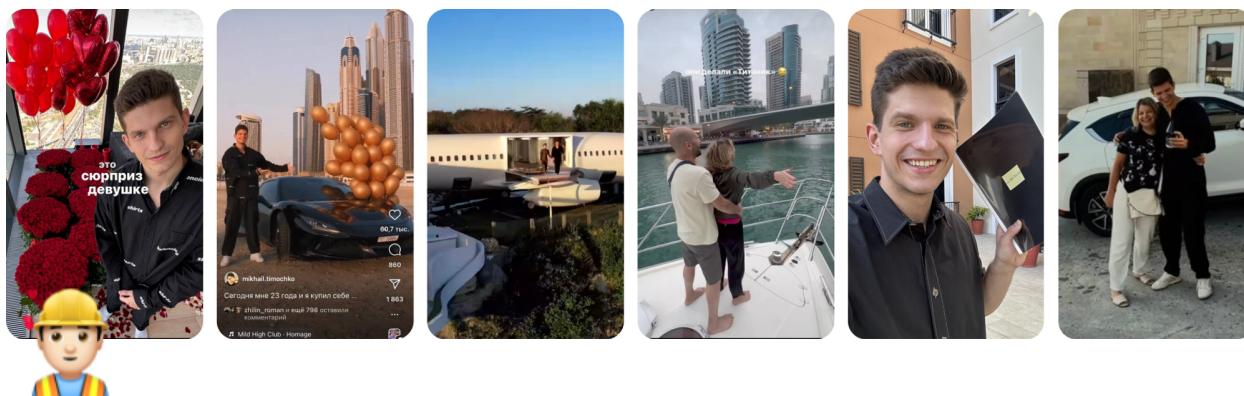




30 идей инфоповодов на 1 млн\$

Знаете какая проблема сейчас во всех запусках?



ПРОГРЕВНАЯ СЛЕПОТА

Заходишь в сторис и видишь у всех **одно и то же:**

"Я такое вам готовлю, это будет разьеб"

"Это мои ученики, точка А, точка Б"

"Я был бедный, стал богатый"

"5 шагов как сделать 1 млн руб."

"В любом деле нужен наставник"

"Я готовлю лучше вебинар, бесплатно!"

"В предзаписи 500 человек, а мест всего 100"

Это нормальные ходы. Они работают. Но когда зритель видит их в десятый раз, эффективность падает. Вырабатывается "прогревная слепота" и зритель пролистывает сторис.

Решение — использовать инфоповоды.

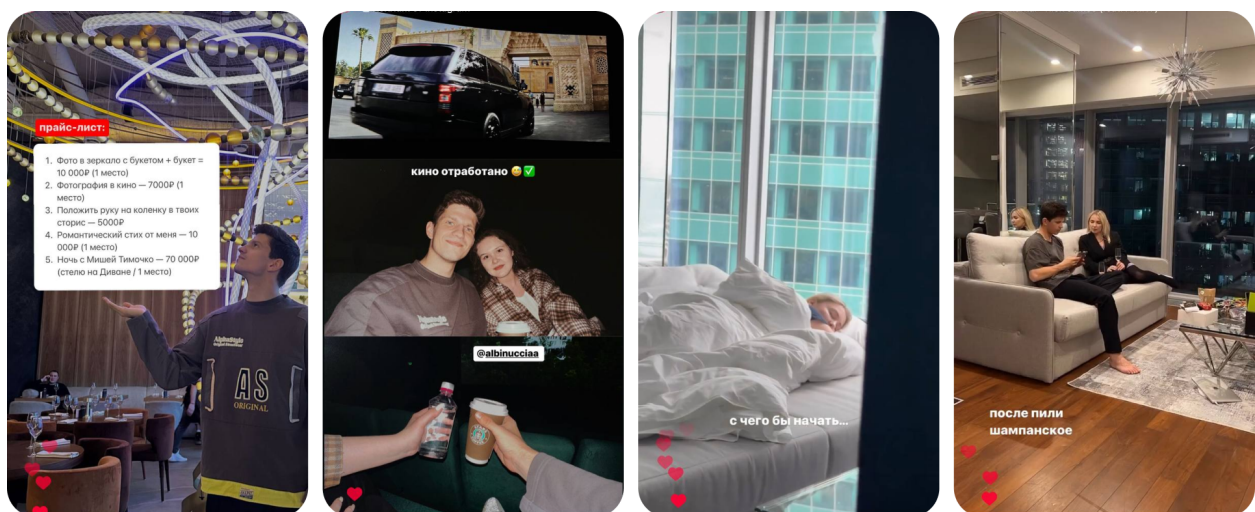
Инфоповод — это событие, которое привлекает внимание, доносит смыслы и подводит зрителя к ключевому действию.

Главная задача инфоповода — пробивать прогревную слепоту.

В этой статье я дам вам много примеров, которые вы можете брать и использовать в запусках.

Часть 1. Инфоповоды для прогрева

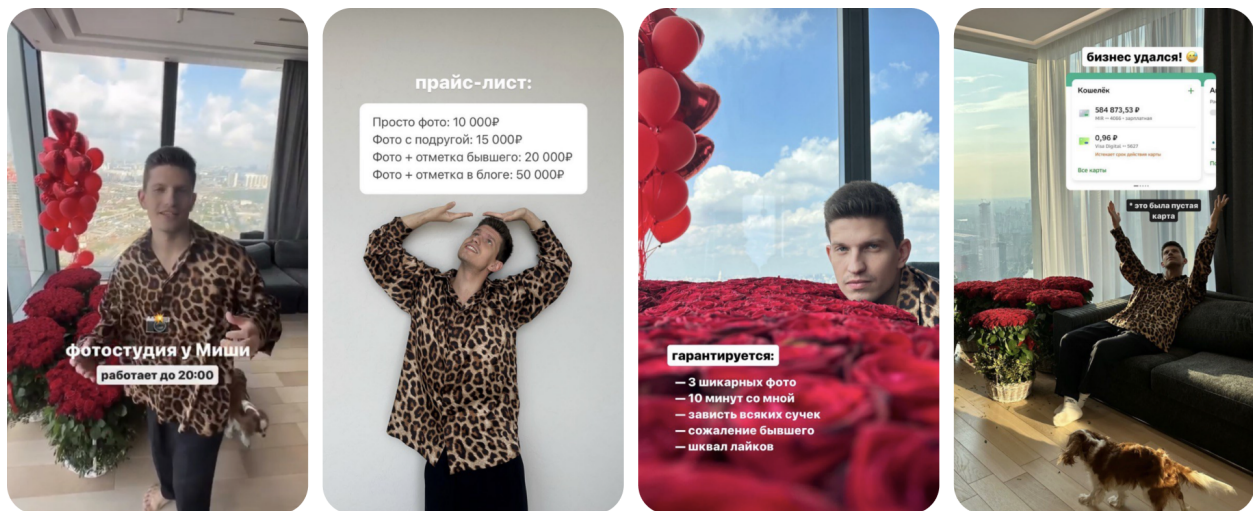
Идея 1. Продажа услуг парня на 14 февраля



Я хотел показать людям, что в Инстаграме можно продавать что угодно и зарабатывать много денег. Но просто говорить об этом скучно. А что, если продать что-то креативное, чтобы у всех бомбануло? И я решил продавать услуги парня.

Итог: большие охваты в сторис, сотни реакций, рилс залетел на 800 000 просмотров.

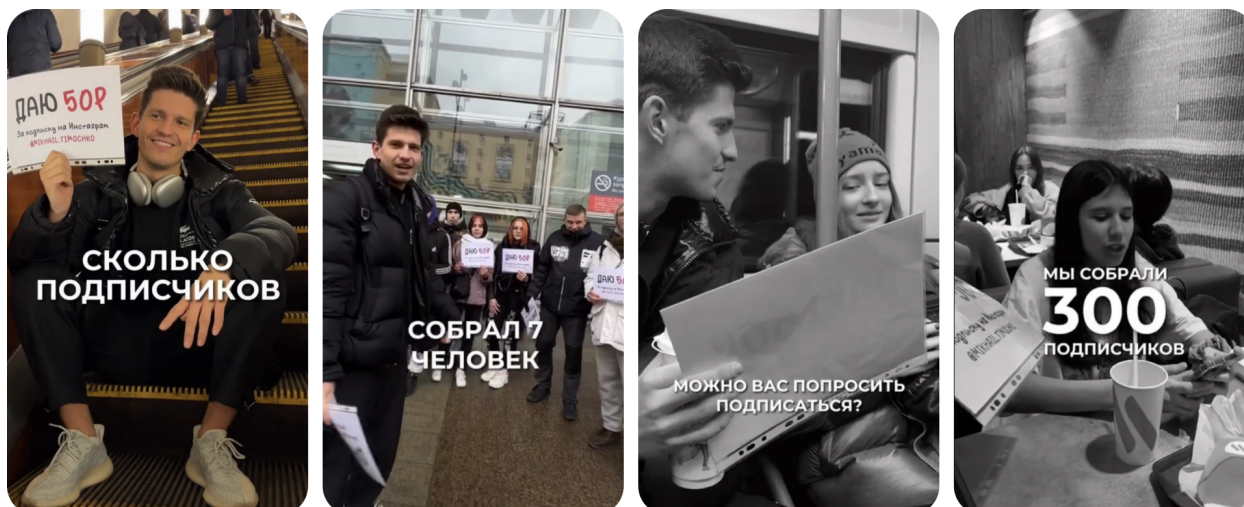
Идея 2. Купи фото с букетом моей девушки



Я подарил девушке 1001 розу. А потом продал в блоге возможность для всех желающих сделать фотографию с этим букетом.

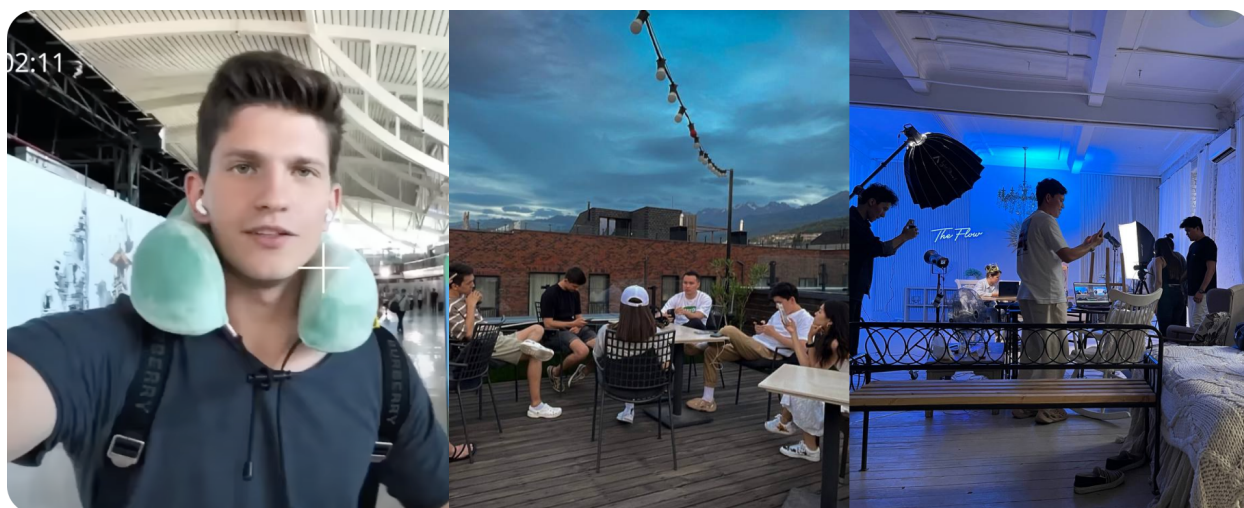
Итог: рилс залетел на 1,7 млн просмотров, смысл донесен.

Идея 3. Набираю подписчиков в метро



Я хотел показать людям, что набирать подписчиков не так сложно, как они думают. Для этого я сделал табличку "даю 50 руб за подписку" и пошел в метро. За день мы с командой набрали 312 подписчиков. И я посчитал, что если делать так 20 дней в месяц, то можно набрать 6 000 подписчиков. Главный смысл: даже в метро можно набрать подписчиков! А потом показал нормальные способы.

Идея 4. Реалити-шоу "Закулисье"



Ничто так не показывает вашу экспертизу, как реалити-шоу, в котором вы показываете, как делаете результат. Я взял блогера из Казахстана и за 30

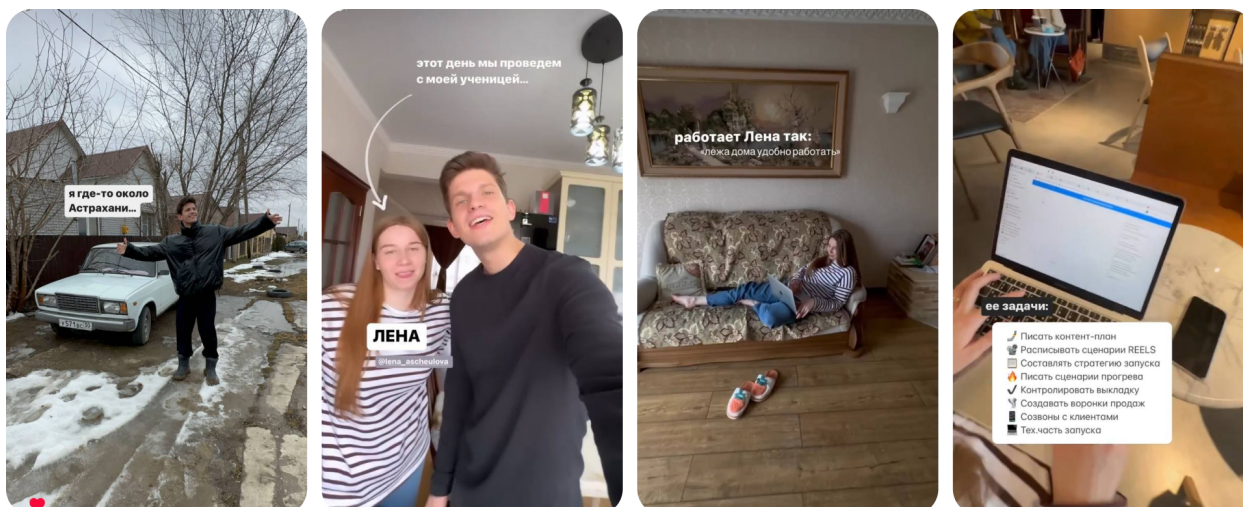
дней ему запуск на **500 000\$**. Каждый свой шаг я показал в серии из 7 видеоблогов. После просмотра такого реалити, у людей не остается вопросов о моей экспертизе. Это шоу посмотрели **37 000 человек**.

Идея 5. Реалити шоу-по продвижению



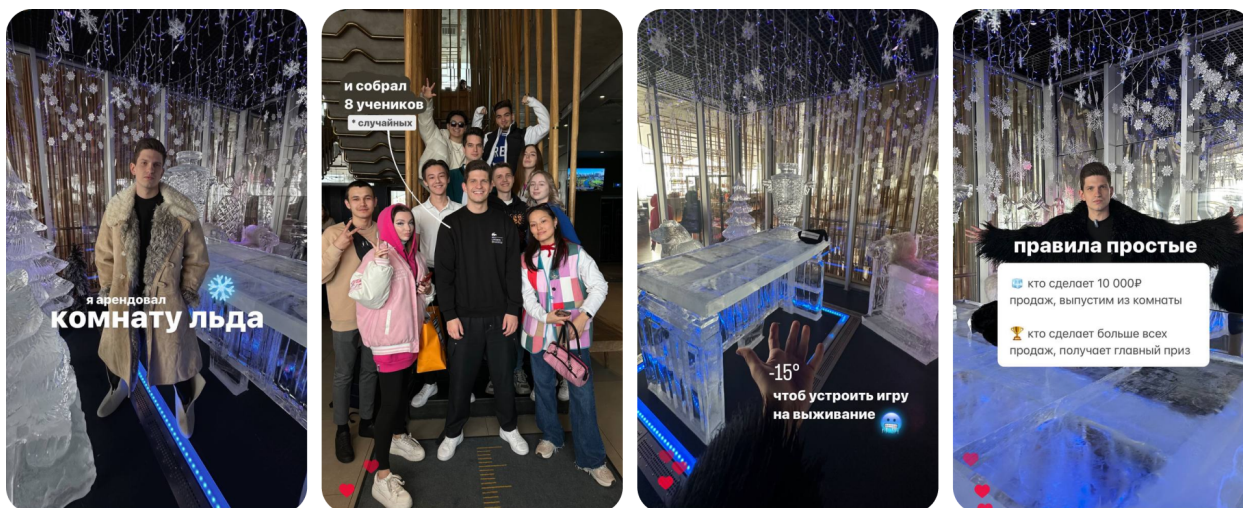
"Я на ваших глаза наберу 200 000 подписчиков на месяц". Я это сделал. И каждый шаг показывал в серии видео-блогов. Я продавал доступ к ним за **7 900 руб.** и сделал на этом **13 млн руб.** Просто на том, что люди наблюдали, как я продвигаюсь.

Идея 6. Еду к ученице в деревню



Лучший способ отрабатывать возражения — **на примерах**. У моих подписчиков есть страх, что запуски работают только в Москве. Я им доказал обратное. Я полетел в поселок "Ильинка" в Астраханской области и показал учениц Лену, которая там живет и делает **300 000 руб. в месяц**. Возражение закрыто.

Идея 7. Ледяная команата



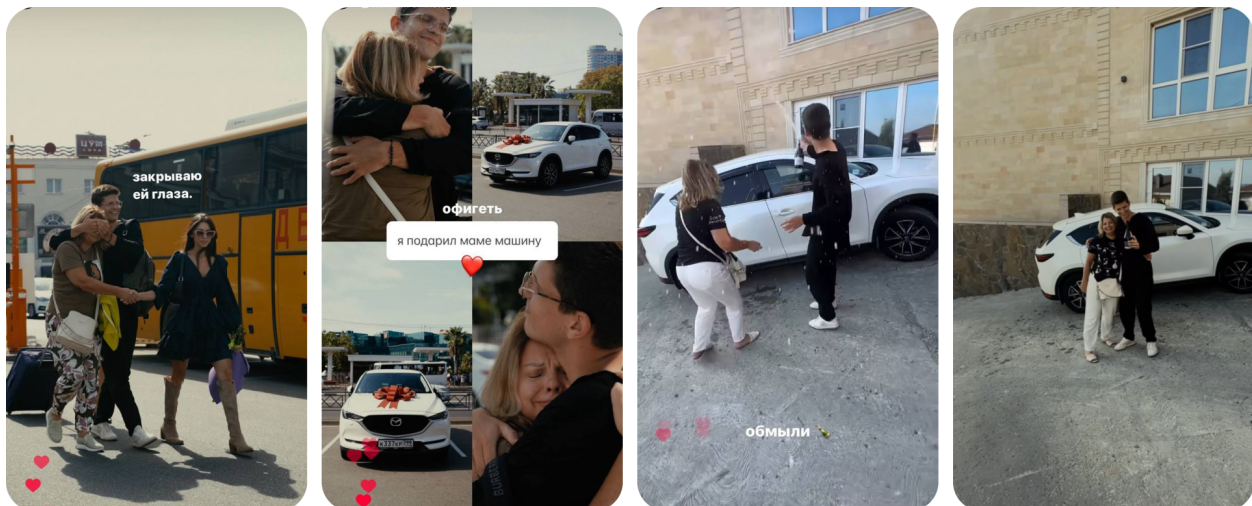
Я хотел показать, что мои ученики умеют зарабатывать деньги быстро и в любых условиях. Я собрал 8 учеников в ледяной комнате с температурой **-15 градусов** и выйти можно было только тем, кто сделает **10 000 рублей**.

Идея 8. 50 000 руб VS увольнение



Я хотел показать, как люди проребивают возможности. Я подходил к официантам в Макдональдсе и предлагал им **50 000 руб. + доступ к своему курсу** за увольнение. Большинство не соглашались. Рилс залетел на **340 000 просмотров**.

Идея 9. Машина маме



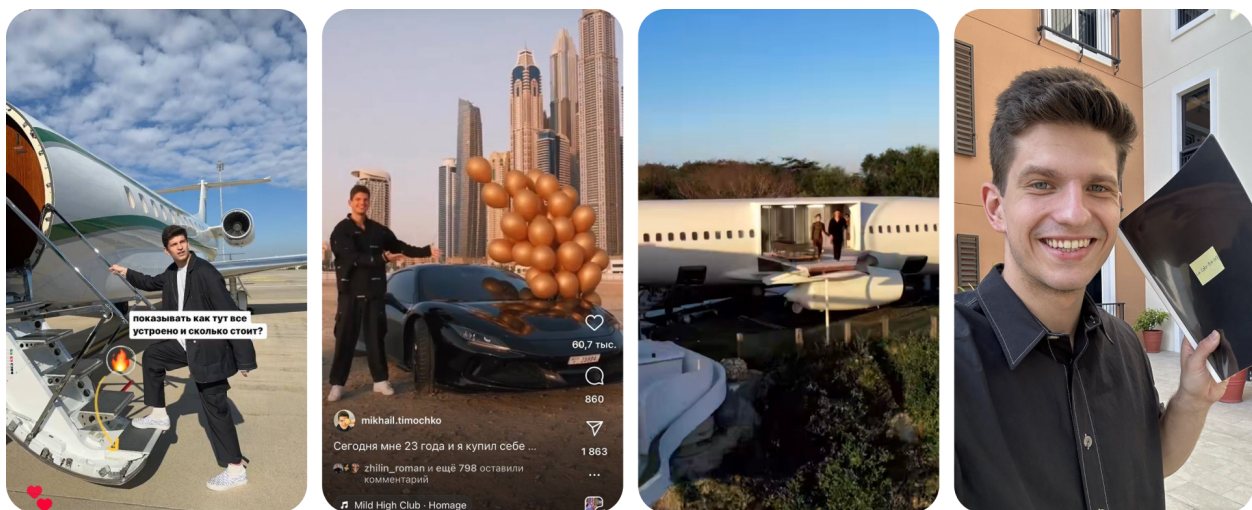
Любой дорогой подарок кому-то из близких очень сильно прогревает. Люди чувствуют "я хочу также" и потом внимательней смотрят ваши прогревы.

Идея 10. Отвезти родителей в путешествие



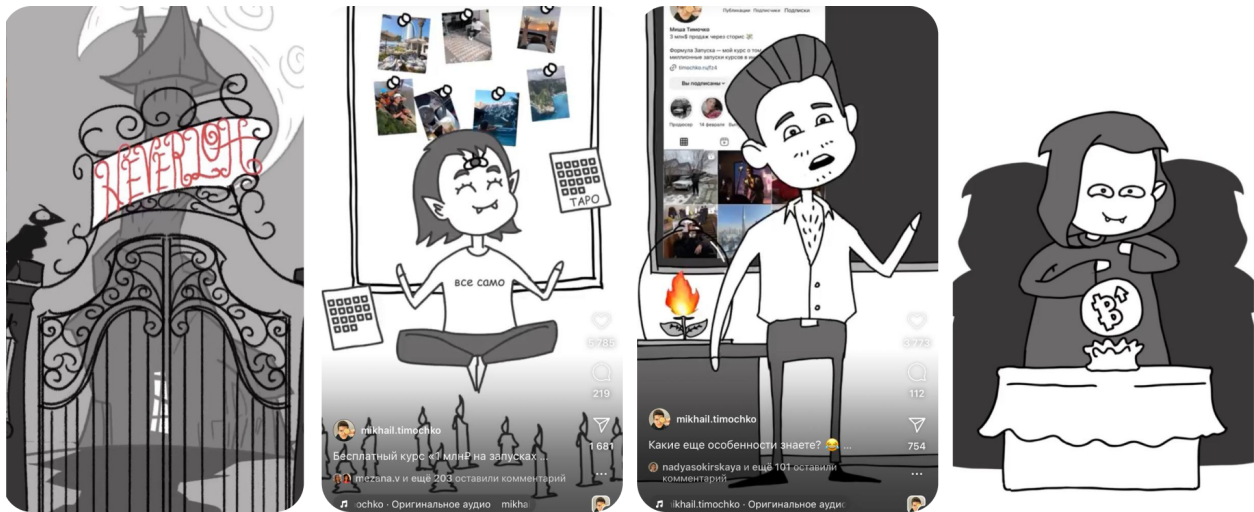
Та же идея.

Идея 11. Исполнить свою мечту



Я купил квартиру. Я купил Феррари. Я живу в вилле за 10 000\$ в день. Я летаю частным джетом. Любой контент, где вы реализовали свою мечту, очень сильно прогревает. И это не обязательно должна быть покупка Феррари. Выпишите список своих целей и показывайте в блоге, как вы их закрываете.

Идея 12. Сделать мультик



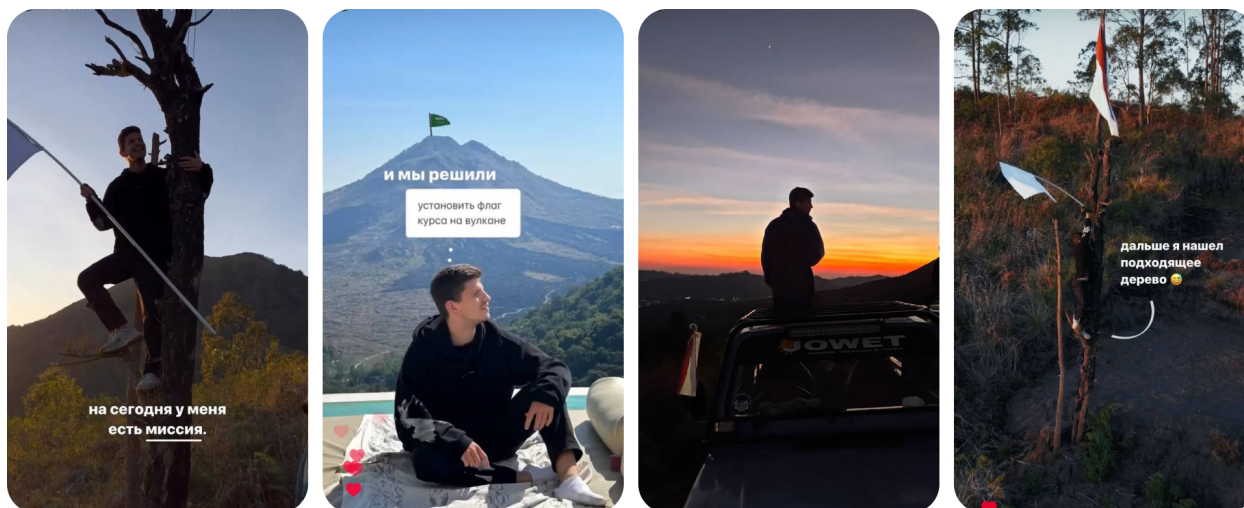
Как много есть прикольных мультиков в вашей сфере? Скорее всего, очень мало. Мультик всегда привлекает внимание и его захотят посмотреть все люди из вашей ниши.

Идея 13. Выпускной



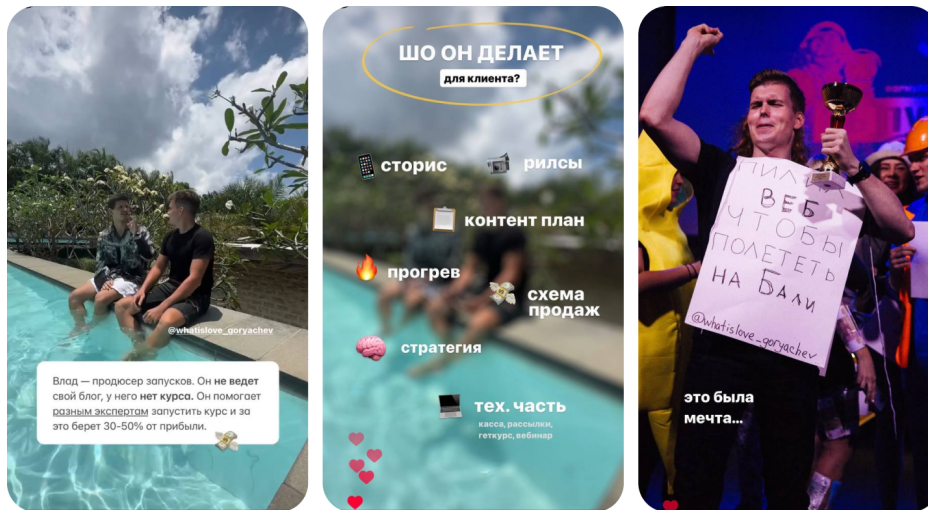
Нет ничего убедительней, чем полный зал довольных учеников, которые один за одни говорят свои результаты. Это сильнее 1000 слов о том, что ваш курс крут.

Идея 14. Тусовки с учениками



Устройте кэмп, установите флаг курса на вулкане или просто соберитесь вместе на шашлыки. Все хотят не просто курс, а попасть в крутое комьюнити. Создайте такое комьюнити для своих учеников и показывайте это в прогреве.

Идея 15. День с учеником



Выберите одного крутого ученика и во всех подробностях покажите как проходит его день. Это вызывает чувство "я хочу также".

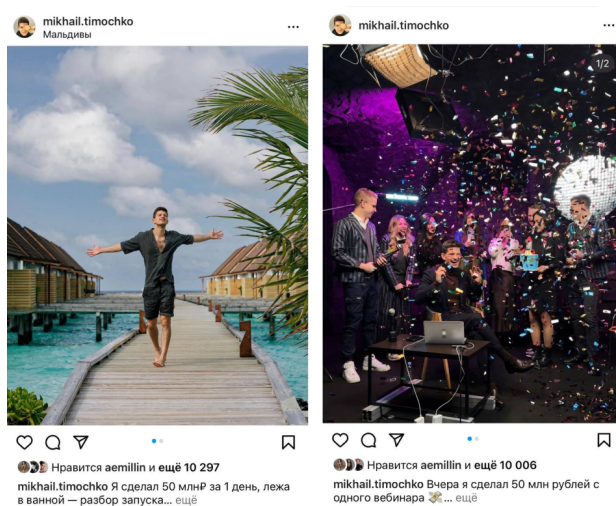
Идея 16. Эмоциональная история ученика



Выберите ученика с сильной трансформацией и расскажите его историю. Но сделайте упор не на результаты и цифры, а на изменения в жизни. Например, Эльвира до курса работала врачом в 47 городской больнице и получала 50 000 руб, потом сделал запуск эксперта по легкой атлетике, сделала 4 млн

руб и полетела на Мальдивы и выплатила рассрочку за квартиру. Такие истории учеников работают гораздо круче.

Идея 17. Мощный результат



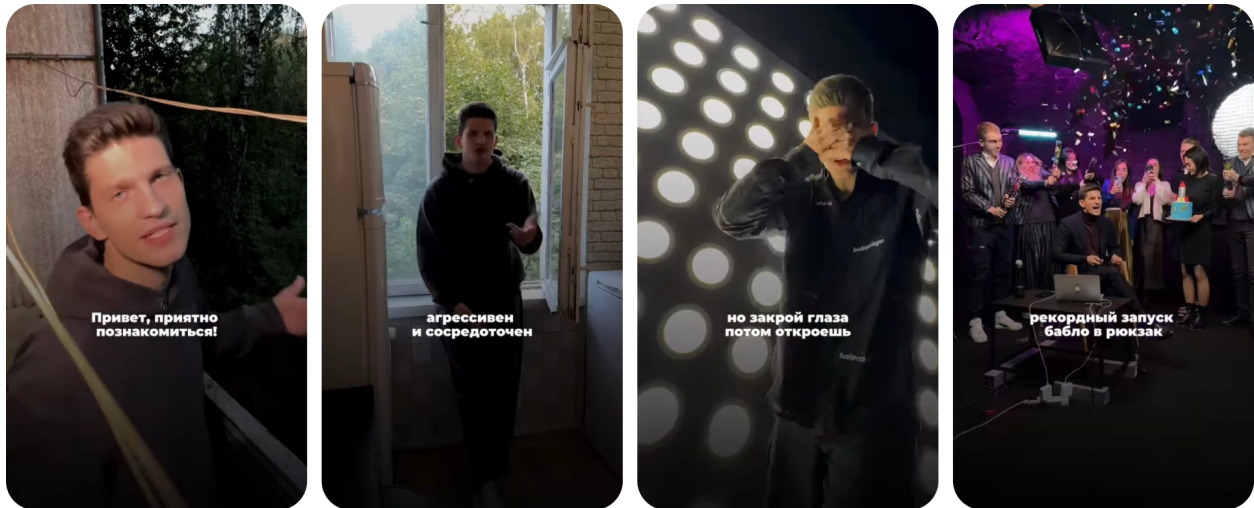
Если у вас есть крутой кейс, сделайте из этого отдельный инфоповод. Расскажите весь процесс, покажите цифры, сделайте праздничный пост и закупите на него рекламу.

Идея 18. Пародия на конкурентов



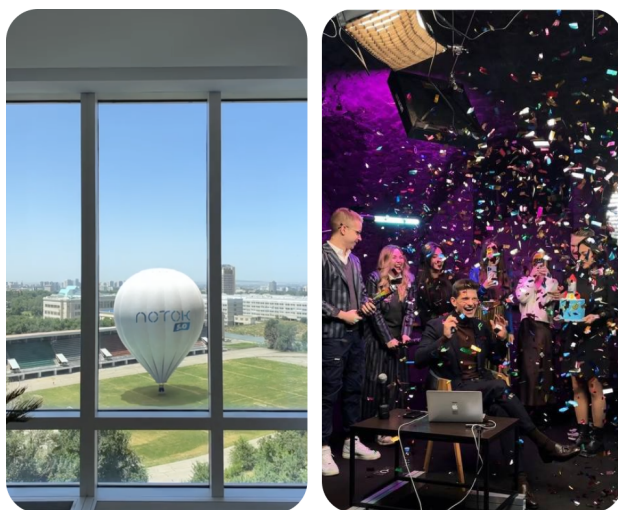
Это контент, который очень сильно залетает и делает вас заметным на рынке.

Идея 19. Клип



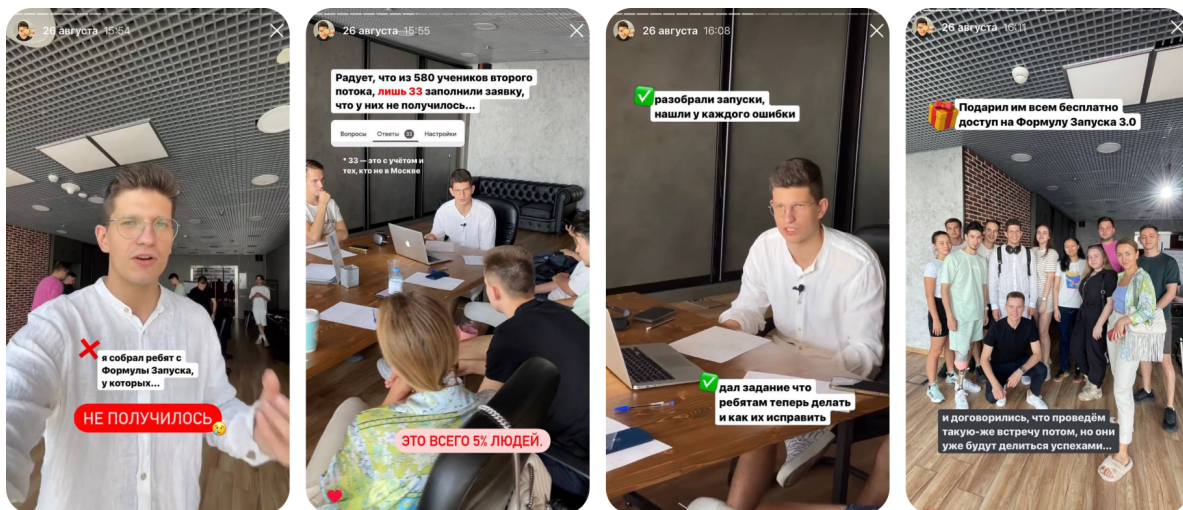
Запишите трек про свой продукт, снимите клип и опубликуйте его в Reels. Это гарантированно пробьет **"прогревную слепоту"** у ваших подписчиков.

Идея 20. Откройте продажи креативно



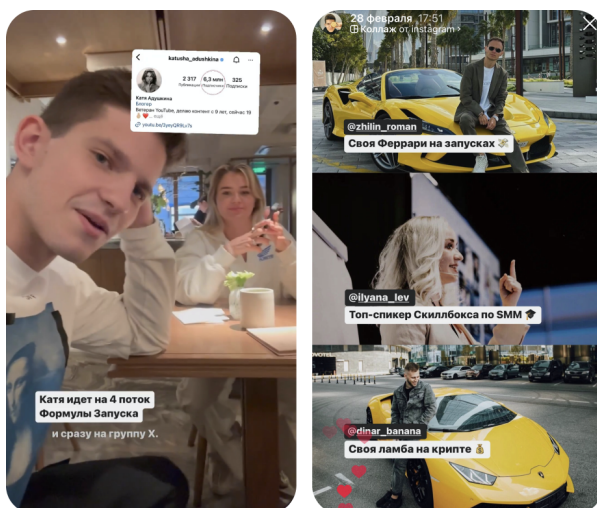
Нарисуйте воздушный шар в 3D, выложите название своего курса из цветов в бассейне, закажите плакаты по всему городу или сделайте гигантский торт.

Идея 21. Встреча учеников без результата



Честность очень ценится. Ваши подписчики будут вас уважать за открытость. Главное — показать, что вы не бросаете неудачных учеников, а дальше им помогаете и доводите до результата.

Идея 22. Показать тех, кто купил



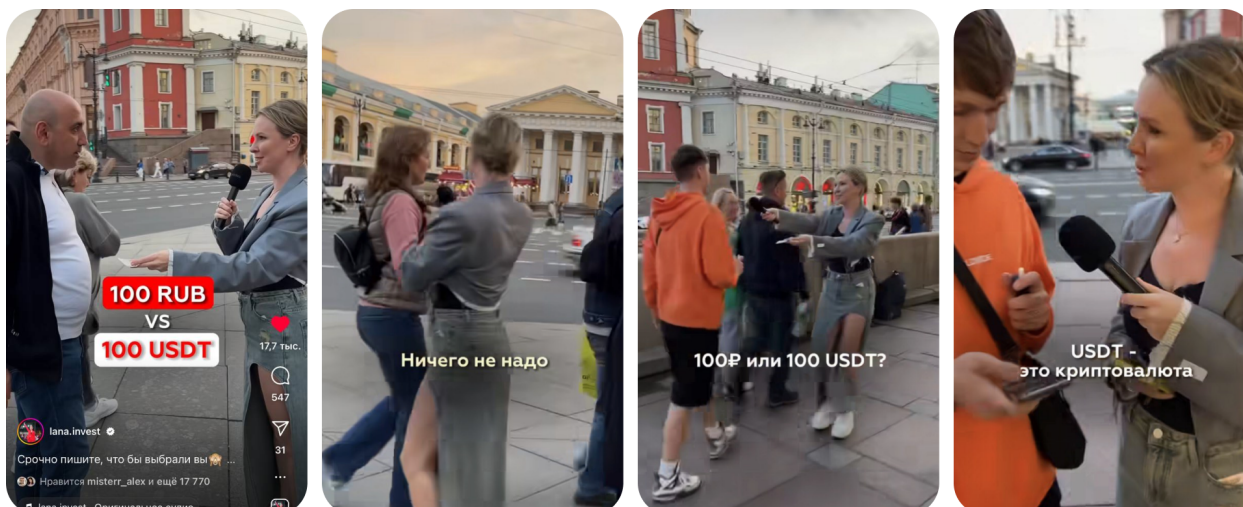
Когда вы открыли продажи, показывайте крутых людей, которые купили ваш продукт. Это триггер авторитета. Когда зрители увидят, что крутые эксперты идут к вам на курс, они тоже захотят попасть в их окружение.

Идея 23. Путь с нуля



Влад Крамской, участник моей мастер-группы, снял рилс как он находит клиентов на услуги по SMM **прямо на улице**. Этот рилс залетел на 1 млн просмотров.

Идея 24. Соц опросы



Покажите, что обычные люди совсем **не разбираются в вашей нише**. Лана, участница моей мастер группы, предлагала людям на улице выбрать 100 руб. или 100 USDT (это крипто-доллары, 1 USDT = 1 доллар). И все люди выбрали 100 рублей, вместо 100\$. Этот рилс залетел на 1 млн просмотров и донес мысль, что в крипте еще никто не шарит и можно занимать рынок.

Идея 25. Выступления



Показывайте, как регулярно выступаете на тематических конференциях и ваши выступления хвалят. Это раскроет вас, как эксперта.

Часть 2. Инфоповоды для набора подписчиков

Гораздо легче и эффективней закупать рекламы на какое-то интересное шоу. Так подписчик выходит в 4-5 раз дешевле.

Идея 26. Свидание строителя



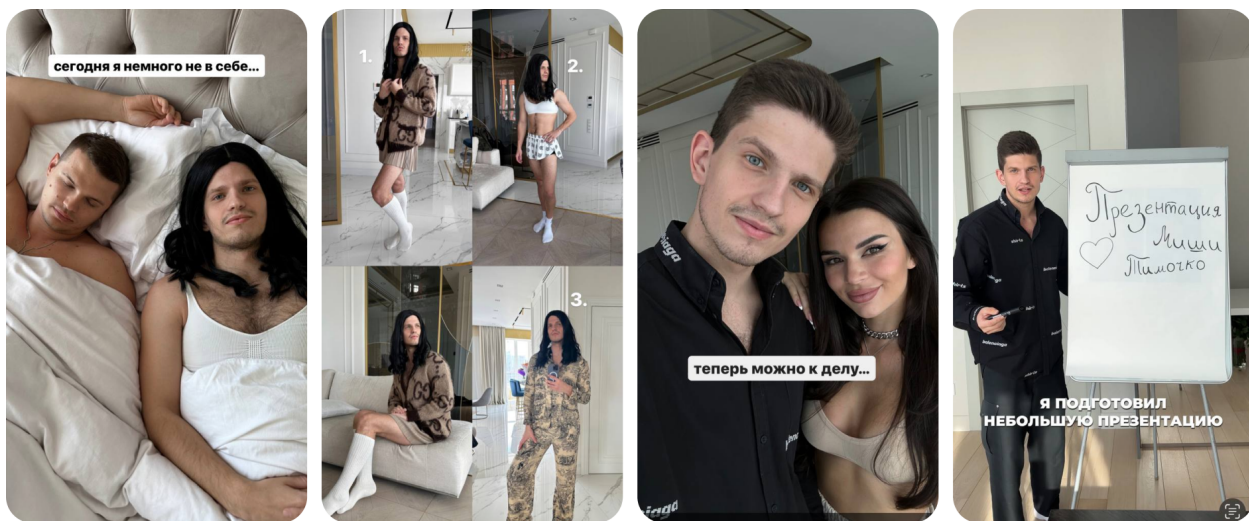
Как сделать так, чтобы за 1 день на тебя подписались 45 000 людей и поняли, что ты миллионер? Я надел костюм строителя и пошел на свидание с девушкой из Тиндера. Всем было интересно отошьет ли она меня. В этот же момент я закупаю рекламу у Ани Ищук и мне приходит 45 000 подписчиков.

Идея 27. Давай поженимся



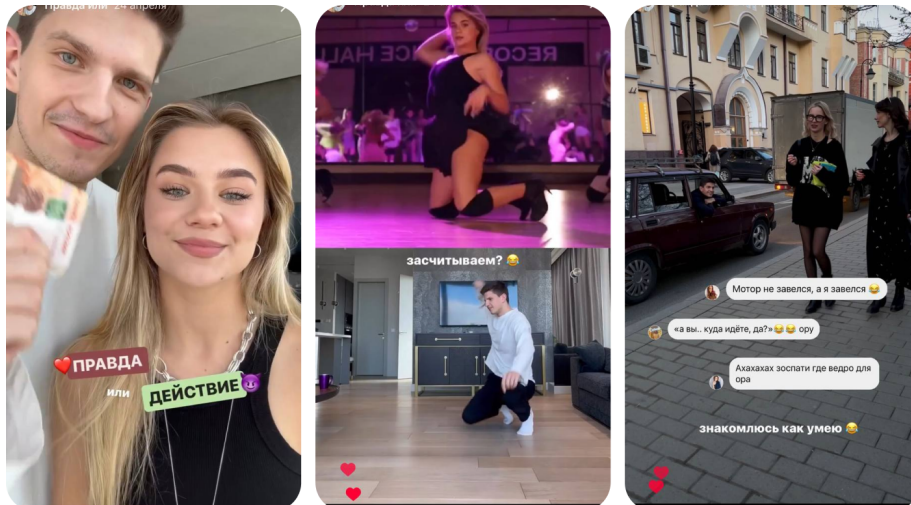
Я устроил свое "Давай поженимся". Арендовал студию, позвал родителей и отобрал 3 участницы через свой Инстаграм. Все шоу показывал в сторис. В этот же день я купил рекламу у Любятинки и мне пришло 25 000 подписчиков за день.

Идея 28. Аренда блога на день



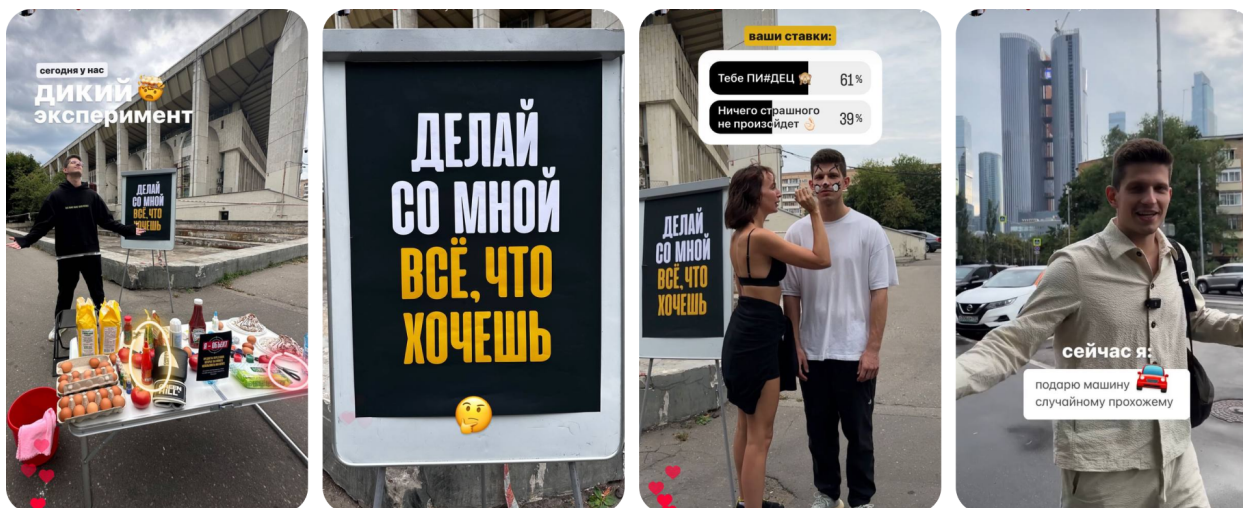
Я купил рекламу в сторис у Надин Серовски. И это было необычная реклама. Я арендовал ее аккаунт на 1 день. И весь день вел сторис вместо нее в женском парике. И призывал их подписаться на меня. Пришло 30 000 подписчиков.

Идея 29. Правда или действие



Я играл в "Правда или действие" с блогером **Катей Адушкиной**. Мы давали друг другу жесткие задания. Все это я показывал у себя в сторис. И купил у Кати рекламу на этот день, чтобы она перегнала своих подписчиков посмотреть на это у меня в аккаунте.

Идея 30. Устроить батл



Я устроил блогерский батл с Ирой Пинчук. Мы давали друг другу жесткие задания и подписчикам было интересно посмотреть на это. За день ко мне пришло 150 000 подписчиков.

Применяйте на здоровье, разрешаю :)