

Контент-маркетинг — это привлечение клиентов с помощью полезных и интересных материалов. Они повышают лояльность клиентов, благодаря чему коммерческие результаты улучшаются. В контент-маркетинге важна искренность и стратегическое планирование!

Абстракции и примеры

Если текст о чём-то невещественном, его будет трудно воспринимать без примеров из жизни. Приводите примеры, как только речь заходит о ценностях, идеях, системах, схемах и обо всём неосвязаемом.

Контент-маркетинг — это привлечение клиентов с помощью полезных материалов. *Например*, свадебное агентство пишет статьи о нюансах организации свадеб. Молодожены сначала хотят организовать свадьбу самостоятельно и читают эти статьи. Из статей они понимают, что агентство в этом разбирается лучше, и становятся клиентами.

Подробнее: soviet.glvrd.ru/abstract

Старайтесь говорить о себе меньше и больше спрашивать о компании. Если вам некомфортно отвечать на вопросы, так и скажите, не стесняйтесь.

Советы и примеры

Советы в статьях полезнее, если к ним прилагаются примеры. Не просто абстрактное «делайте так», а пошаговое руководство, конкретные действия и даже фразы. Так читателю легче последовать советам: он знает, что делать.

Если вам некомфортно отвечать на вопросы, не стесняйтесь и скажите об этом:

«Я бы не хотел отвечать на этот вопрос»

«Я не готов комментировать решения других людей»

«Простите, мне неудобно отвечать на этот вопрос, потому что он касается моих предыдущих рабочих отношений»

Подробнее: soviet.glvrd.ru/advice

Коммуникация — основа крепкой семейной жизни. Общайтесь с супругом, говорите с ним и старайтесь установить взаимопонимание через общение. Именно коммуникация помогает установить крепкие отношения.

Поверхностные советы

Некоторые советы могут показаться читателю поверхностными, хотя по сути они верны. Чтобы не было ощущения поверхностности, добавьте примеров: как конкретно им следовать. Все советуют поговорить с супругом — а что говорить-то? Также можно добавить антипримеров — как не говорить.

Говорите супругу о своих чувствах. Но не *«ты козёл, я на тебя лучшие годы»*, а *«мне неприятно, когда ты так говоришь»*. Часто здесь ошибаются и сразу говорят что-то вроде *«ты специально делаешь мне больно»* — это вредная фраза: в ней как бы сделаны выводы за человека.

Подробнее: soviet.glvrd.ru/glubina

Бывают ситуации, когда деятельная помощь и участие только навредят. Тогда лучше проявить эмпатию и эмоциональную вовлечённость, а не активно вовлекаться в непосредственное устранение причин проблемы.

Термины и примеры

Когда в тексте много терминов и сложных абстрактных понятий, добавьте жизненных примеров. Читатель сможет нарисовать в голове картинку и лучше понять вашу мысль.

Также не повредит дать более простое объяснение термину (эмпатия — сочувствие). Идеально — вообще сразу написать «сочувствие».

Бывают ситуации, когда вашему ребенку вместо деятельного участия нужна эмпатия, то есть сочувствие. Например, если у ребенка конфликт в школе, *не нужно бросаться наказывать обидчиков или звонить учителю. Для начала обнимите ребенка и скажите: «Я тебя понимаю. Я с тобой».*

Подробнее: soviet.glvrd.ru/terms

Чтобы быть красивым и здоровым, нужно регулярно заниматься спортом, вести здоровый образ жизни, правильно питаться и спать не менее восьми часов в день. Делайте зарядку по полчаса каждое утро, а также занимайтесь спортом не реже трёх раз в неделю.

Как писать о банальном

Если пишете текст на общеизвестную тему, советы могут показаться читателю банальными. Подумайте, что мешает читателю следовать этим банальным советам. Все знают, что нужно правильно питаться, — но почему не питаются? Что делать, чтобы всё-таки хоть как-то питаться? Вот об этом и напишите.

Все советуют правильно питаться и делать зарядку — но это требует сил и организации. *Если некогда делать зарядку, попробуйте выйти из дома на полчаса раньше и прогуляться до метро. Если не можете брать здоровое питание на работу, хотя бы откажитесь от десерта после обеда.*

Подробнее: soviet.glvrd.ru/banal

Сначала дайте поручения коллегам. Грамотное делегирование задач — один из главных навыков руководителя, поэтому отнеситесь к нему с максимальной серьёзностью. Именно грамотное делегирование — залог успешного проекта!

С обратной стороны

Если пишете инструкцию, напишите не только как правильно, но и какие ошибки люди допускают и как их избежать. Получится объяснение с обратной стороны: «так правильно, а вот ещё три способа ошибиться».

Сначала давайте поручения, а потом делайте работу сами. Например, нужно разослать приглашения на праздник: поручите одному...

Поручать сложно, проще работать в одиночку. Но если в начале проекта не поручить, потом что-то пойдёт не по плану: например, в типографии кончится бумага. Лучше узнать об этом сегодня, чем за день до конца проекта.

Подробнее: soviet.glvrd.ru/side

Внимательно читайте договор! Только внимательное чтение договора может обезопасить вас от мошенников, которые хотят завладеть вашими деньгами! Поэтому чем внимательнее вы прочитаете договор, тем безопаснее.

Встать на сторону читателя

Если даёте читателю совет, постарайтесь сформулировать так, чтобы читатель не выглядел глупым или неумелым. Это не он дурачок, а просто жизнь такая.

Менеджеры в страховой будут из всех сил отвлекать вас от чтения договора: выделять в нём нужные им пункты, торопить с подписью и обещать вам золотые горы на словах. Они понимают, что, если вы прочитаете договор внимательно, вы найдёте подвох.

Чтобы не дать менеджерам себя одурачить, скажите: «Мой юрист требует, чтобы я все договоры показывал ему...»

Подробнее: soviet.glvrd.ru/storona