

— БЕСПЛАТНЫЙ ГАЙД · ПРОГРЕВ АУДИТОРИИ

Как прогреть аудиторию за 9 постов

Пошаговый план: 9 постов, 3 фазы, готовый прогрев до запуска. По одному посту в день, без сложных схем.

• Юлия Максимова

• SMM-стратег

• 8 мин чтения

• Июль 2026

Прогрев это не реклама и не продажа. Это путь, который ты проходишь вместе с аудиторией: от «не знаю тебя» до «хочу это купить».

Без прогрева любой запуск выглядит так: ты молчишь месяц, потом вдруг «купи». Люди не покупают у тех, кого не знают и кому не доверяют.

— ПРИНЦИП

Девять постов, три фазы, одно движение

ПОСТЫ 1–3

Боль

Аудитория узнаёт себя.

ПОСТЫ 4–6

Решение

Аудитория видит путь.

ПОСТЫ 7–9

Действие

Аудитория делает шаг.

Прогрев не продаёт продукт. Прогрев продаёт идею: **проблема решается. И ты**

ФАЗА 01 · БОЛЬ

Аудитория узнаёт себя и свою проблему

Посты 1–3. Человек читает и думает: «это буквально про меня».

01 Время против результата

— ЗАДАЧА

Показать, что проблема не в лени, а в отсутствии системы.

— ФОРМУЛА

Конкретная боль → неожиданный факт → вывод, который переворачивает логику.

— РЕАЛЬНЫЕ ЦИТАТЫ УЧЕНИКОВ ВДОХНОВЕНИЕ ДЛЯ ХУКА

«Больше всего бесит, когда часа 3 потратил на рилс и потом 200 просмотров»

«Тонна времени ушла на монтаж. Надеюсь, с опытом будет меньше»

«Сляпала за 5 минут а больше 1000 просмотров»

— СТРУКТУРА ПОСТА

- Хук 1 предложение: боль или парадокс
- Почему так происходит у большинства
- Что на самом деле решает проблему
- СТА сохрани / напиши в комменты

02 Одинаковые вопросы

— ЗАДАЧА

Показать, что читатель не одинок: все застревают на одном и том же.

— ФОРМУЛА

«90% аудитории задают одни и те же вопросы» → список узнаваемых болей
→ вывод.

— РЕАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕНИКОВ МОЖНО ЦИТИРОВАТЬ ДОСЛОВНО

«А теги влияют?» · «Во сколько лучше публиковать?»

«Новый аккаунт или старый?» · «Какую музыку использовать?»

«Почему ухудшается качество видео?» · «Нужны ли субтитры?»

— СТРУКТУРА ПОСТА

- Хук объединяющее утверждение
- 5–7 вопросов / болей твоей аудитории
- Вывод: в чём настоящая причина
- СТА

03

Личная история

— ЗАДАЧА

Показать, что ты сама через это прошла. Доверие строится через уязвимость.

— ФОРМУЛА СТОРИТЕЛЛИНГ

Инфоповод → что почувствовала → что это изменило → вывод для читателя.



Инфоповод любое событие. Разговор, осознание, ошибка, момент из жизни.
Не нужно ждать «большой истории».

— СТРУКТУРА ПОСТА

- Инфоповод что случилось, 1 предложение
- Что я почувствовала в тот момент
- Что это мне дало / чему научило
- Связь с проблемой аудитории

→ СТА

ФАЗА 02 · РЕШЕНИЕ

Аудитория видит, что выход **есть**

Посты 4–6. Показываешь путь: понятный, реальный, устроенный именно так не случайно.

04 Формат как **решение**

— ЗАДАЧА

Объяснить, почему твой подход устроен именно так и почему это работает.

— ФОРМУЛА

Проблема со стандартным подходом → в чём отличие твоего → конкретные элементы → что получает человек.

— СТРУКТУРА ПОСТА

- Что не работает в стандартном подходе
- В чём принципиальное отличие твоего
- 3 конкретных элемента / особенности
- Что это даёт человеку на практике
- СТА

05 Как устроен **процесс**

— ЗАДАЧА

Снять страх «я не знаю, что меня ждёт». Конкретика = доверие.

— ФОРМУЛА

«Вот как это выглядит изнутри» → пошаговый план → почему именно такая последовательность.

— СТРУКТУРА ПОСТА

- Хук: «Покажу, как это устроено изнутри»
- Шаг 1
- Шаг 2
- Шаг 3
- Почему именно такая логика
- СТА

06 Инструмент **внутри**

— ЗАДАЧА

Показать конкретный инструмент или бонус, который помогает в процессе.

— ФОРМУЛА

Проблема → инструмент → как именно помогает → пример использования.

— СТРУКТУРА ПОСТА

- С какой проблемой помогает инструмент
- Что это за инструмент (конкретно)
- Как именно используется
- Пример результата
- СТА

07 Первые результаты

— ЗАДАЧА

Социальное доказательство. Люди верят людям, а не обещаниям.

— ФОРМУЛА

«Вот что говорят те, кто уже начал» → 3–4 реальные цитаты → твой вывод.

— РЕАЛЬНЫЕ ЦИТАТЫ УЧЕНИКОВ

«У меня мой экспертный рилс набрал уже 2 тысячи просмотров»

«Начинают по 1–2 подписчика добавляться» · «Перезалитый ролик пошёл»

«Появились первые комментарии»

— СТРУКТУРА ПОСТА

- Хук объединяющее наблюдение
- Цитата 1
- Цитата 2
- Цитата 3
- Твой вывод: что это значит
- СТА уже с намёком на продукт

08 Почему это не как все

— ЗАДАЧА

Отстроиться от конкурентов и закрыть возражение «это ещё один курс».

— ФОРМУЛА

Возражение → в чём реальное отличие → доказательство → что это меняет для человека.

— СТРУКТУРА ПОСТА

- Возражение, которое слышишь чаще всего
- В чём принципиальное отличие
- Конкретное доказательство
- Что это меняет для человека
- СТА конкретный следующий шаг

09

Приглашение

— ЗАДАЧА

Прямой call-to-action. После восьми постов аудитория готова.

— ФОРМУЛА

Для кого это → что получают → условия → действие.



Этот пост **не продажа, а приглашение**. Разница в тоне: не «купи», а «если это про тебя вот следующий шаг».

— СТРУКТУРА ПОСТА

- Для кого конкретно, с болью
- Что получают 3 конкретных результата
- Условия цена, даты, формат
- Что нужно сделать прямо сейчас

ЧЕКЛИСТ

Готовность прогрева: **девять галочек**

Отметь, когда пост написан. Девять галочек готовый прогрев.



Пост 1: боль + парадокс



Пост 2: список вопросов

- ✓ Пост 3: личная история
- ✓ Пост 5: пошаговый процесс
- ✓ Пост 7: цитаты и результаты
- ✓ Пост 9: приглашение написано

- ✓ Пост 4: объяснение формата
- ✓ Пост 6: инструмент / бонус
- ✓ Пост 8: отстройка от конкурентов

ЧТО ДАЛЬШЕ

Пусть AI пишет эти ПОСТЫ В ТВОЁМ ГОЛОСЕ

Content Booster Bootcamp 30 дней и система, которая
масштабирует твой контент без выгорания.

Забронировать место



@juliareactor

— ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ

Делюсь маркетингом, контентом и закулисами проектов

Каждую неделю практика без воды. Как выстроить
систему, которая работает, даже когда нет вдохновения.



@y.maksymova



@juliareactor

