

# Чек-лист по оформлению личной страницы в Фэйсбук

Как превратить  
личную страницу в  
генератор продаж.



# Настраиваем личную страницу.

Зачем «прокачивать» личную страницу в Фэйсбук?

Все просто. Год за годом соцсеть снижает охваты бизнес-страниц. Поэтому размещая нужные материалы на личной странице, вы сможете охватывать значительно больше представителей вашей целевой аудитории (ЦА).

# Настраиваем личную страницу.

## 1. Аватар.

Вас должны узнавать. Сделайте фото, где вас хорошо видно. Никаких непонятных героев фильмов, абстракционизма и котиков.

Хотите привлекать клиентов через личный профиль? Тогда ведите себя в Фэйсбук профессионально. И начните с аватарки.

# Настраиваем личную страницу.

2. Баннер личной страницы. Должен быть «говорящим».

Часто на баннере размещают прост красивые фото. А ведь «здесь могла быть ваша реклама»(с).

Зачем пустовать отличному рекламному месту? Тем более, что баннер видно при предпросмотре. Когда люди где-то видят ваш профиль и просто наводят на него курсор.

Если вы разместите на баннере информацию о себе или своей компании – люди будут это видеть, даже не заходя на вашу страницу.

# Настраиваем личную страницу.

## 3. Обязательно укажите должность!

Как и в предыдущем пункте- она будет видна, если люди наведут курсор на ваше имя. Например вы оставите где-то свой комментарий и люди, наводя на ваше имя курсор, сразу будут знать вашу должность и знать чем вы занимаетесь (см п. 2)

# Настраиваем личную страницу.

## 4. О себе. Какую пользу вы несете вашей ЦА?

Часто люди просто пишут должность и на этом успокаиваются. Но этого не достаточно, чтобы заинтересовать потенциальных клиентов. У них есть свои проблемы.

Напишите в разделе «О себе», какие проблемы вашей ЦА вы можете решить. Тогда люди к вам потянутся)

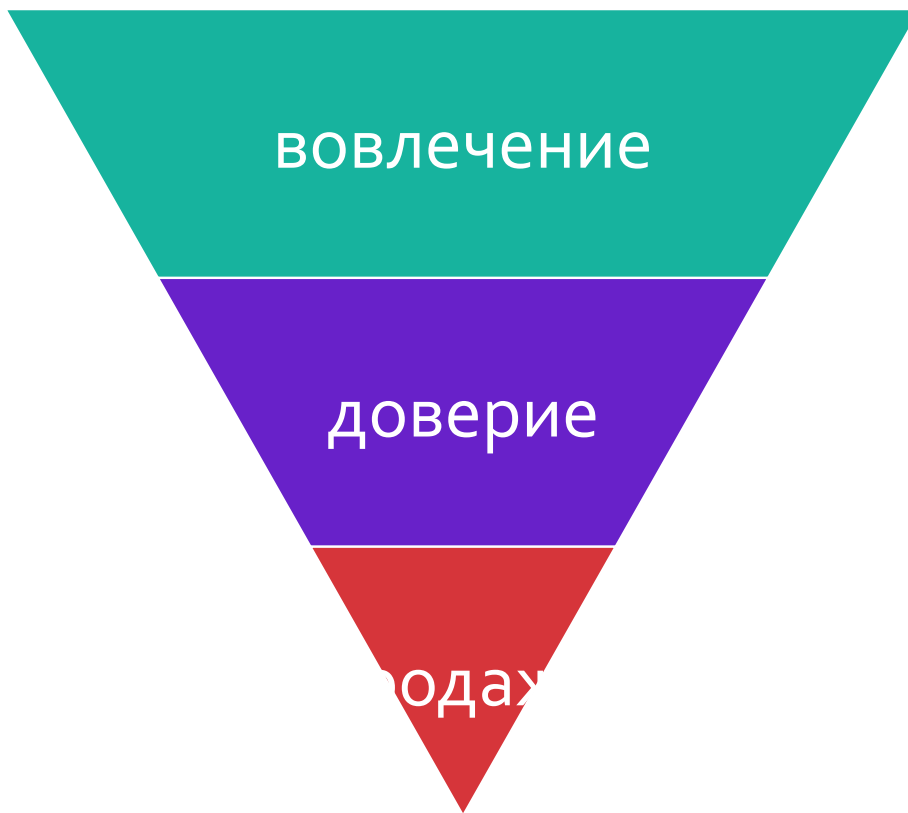
# Настраиваем личную страницу.

## 5. Посты на стене.

Не только развлекательный, но и полезный контент. Ниже рассмотрим вооронку продаж через контент. Она подойдет как для личной, так и для бизнес страницы.



Воронка  
продаж через  
контент



## Темы постов на разных этапах воронки

**Вовлечение:** полезные инструменты; руководство по использованию вашего продукта; ответы на частые вопросы и т.д.

**Доверие:** кейсы; отзывы; интервью; воодушевляющие истории; исследования и результаты опросов.

**Продажи:** 80% времени – на вовлечение и выстраивание отношений с аудиторией, 20% времени – продажи.

Примеры хорошо оформленных страниц:

<https://www.facebook.com/bechitrov>

<https://www.facebook.com/olga.kireenko>