***Контент-план.***

🔺***Цель – привлечь клиентов на запись на пробное занятие,***

***прогреть аудиторию перед занятием, чтобы повысить интерес к предстоящему мероприятию:***

**День 1**

Тема: что такое пилатес, его возможности.

Тип контента: информационный, утепляющий.

Примечание: рассказываем о пилатесе, плюсы, отмечаем точки «А» и «Б».

**День 2**

Тема: как эксперт пришел к профессии тренер по пилатесу, основатель студии

Тип контента: информационный

Примечание: показываем аудитории с какими проблемами столкнулся эксперт на своем пути. Отмечаем точку «А». Подсвечиваем «боли».

**День 3**

Тема: отзыв клиента

Тип контента: информационный, утепляющий.

Примечание: рассказываем об одном из клиентов.. С каким запросом он пришел и что получил в результате. Подкрепляем наш рассказ отзывом. Показываем, чего добиваются наши клиенты. Утепляем аудиторию, показываем, что нам можно доверять.

**День 4**

Тема: направления работы студии, чем мы можем помочь, какую проблему решить.

Чего можно добиться, применяя разные техники, тренажеры.

Тип контента: экспертный.

Примечание: показываем, что разбираемся в этой теме. Даем полезный чек-лист по теме.

**День 5**

Тема: плюсы посещения студии, занятий пилатесом, йогой, бачатой, аэрогамаками, стретчингом.

Тип контента: информационный, утепляющий.

Примечание: Кому подойдет. Что получат клиенты, которые придут на пробное занятие. Подсветить точку «Б». Упомянуть о наборе на пробные занятия.

**День 6**

Тема: опрос по теме направлений студии, тренеров.

Тип контента: вовлекающий с элементами продающего.

Примечание: насколько интересна эта тема аудитории. Хотелось бы нашей аудитории получить больше информации по теме.

**День 7**

Тема: предзапись на пробные занятия.

Тип контента: продающий.

Примечание: рассказываем о предстоящем пробном занятии. Озвучиваем дату и время, показываем, как готовим помещение и сами к пробному занятию, упоминаем о подарках в конце занятия. Рассказываем о себе, почему нам можно доверять.

**День 8**

Тема: напоминаем о предстоящем пробном занятии.

Тип контента: продающий.

Примечание: используем триггеры: ограничиваем по времени и количеству мест. Напоминаем стоимость занятия. Можно добавить отзыв участников предыдущего пробного занятия.