

FREE TOOL

# Профиль перед продвижением

Бесплатный чек-лист для экспертов, предпринимателей и блогеров в Германии

**Проверьте Instagram перед нетворкингом, Reels, рекламой и личными рекомендациями. Цель - за 15 секунд дать человеку понять: кто вы, чем полезны, что можно купить и как с вами связаться.**

© 2026 Viktoriia Ketrar · Nürnberg · viktoriiaketrar.de

# Как пользоваться ЭТИМ чек-листом

Не пытайтесь сделать идеальный профиль. Задача - убрать хаос и создать понятную витрину, которая ведёт к заявке.

- Выделите 60 минут и откройте свой профиль как чужой человек.
- Отмечайте только то, что реально уже видно в профиле, а не то, что вы знаете о себе.
- После каждого блока выберите одно маленькое действие: переписать строку, обновить сторис, добавить СТА.
- Если набрали меньше 24 баллов в финальной таблице - лучше сначала купить гайд или заказать аудит, а не запускать рекламу.

**Главное правило: профиль должен быть не красивым дневником, а понятной точкой входа в вашу услугу, продукт или событие.**

# 1. Быстрая диагностика на 20 пунктов

Поставьте галочки. Не спорьте с пунктами - просто проверьте, видит ли это новый человек.

- В имени профиля есть ключевые слова: профессия, услуга, город или аудитория.
- В первой строке био понятно, кому вы помогаете.
- Есть конкретный результат, а не только должность или красивая фраза.
- В био написан следующий шаг: написать, скачать, забронировать, прийти.
- Ссылка ведёт не в пустоту, а к покупке, заявке, событию или понятной странице.
- Есть актуальные сторис: обо мне, услуги, отзывы, FAQ, события/нетворкинг.
- В последних 9 публикациях видно, чем вы полезны.
- Есть минимум один пост с личной историей.
- Есть минимум один экспертный пост.
- Есть минимум один пост/сторис с оффером.
- В сторис есть прямые СТА: напишите слово, бронируйте, скачайте, купите.
- Профиль показывает доверие: лица, отзывы, кейсы, партнёры, события.
- Человек может понять цену или хотя бы диапазон/формат покупки.
- Визуал не мешает читать текст и не выглядит случайным набором.
- Есть закреплённый путь: бесплатное - недорогое - аудит/событие - сопровождение.
- После знакомства на событии человеку понятно, куда нажимать.
- Вы не прячетесь за общими словами: развитие, красота, вдохновение.
- В профиле есть ваш город/страна, если это важно для клиентов.
- Есть понятный контакт: Telegram, email, форма или ссылка.
- Профиль вызывает ощущение: этому человеку можно написать сегодня.

**18-20 галочек - можно активно продвигаться. 12-17 - профиль почти готов, но теряет заявки. Меньше 12 - сначала упаковка, потом продвижение.**

## 2. Формула сильной шапки профиля

Шапка должна отвечать на 4 вопроса: кто вы, кому помогаете, какой результат даёте, что делать дальше.

Блок	Слабый вариант	Сильный вариант
Имя	Viktoriia / Coach	Личный бренд · Instagram · Nürnberg
Кому	Помогаю всем	Экспертам и предпринимателям в Германии
Результат	Развитие и вдохновение	Упаковать профиль и получить заявки
СТА	Ссылка ниже	Скачайте чек-лист / Запишитесь на аудит

**Шаблон: Я помогаю [кому] сделать [результат] через [метод], чтобы [выгода]. Следующий шаг: [действие].**

**Мой новый вариант шапки профиля**

## 3. Актуальные сторис как мини-витрина

Актуальные сторис - это не архив жизни, а быстрый магазин доверия. Новому человеку нужно 5 папок.

Папка	Что внутри	Зачем
Обо мне	кто вы, почему вам можно доверять, город, опыт	снять дистанцию
Услуги	что можно купить, кому подходит, формат	дать путь к покупке
Отзывы	скрины, видео, результаты, благодарности	доказать ценность
FAQ	цена, сроки, как проходит работа, что нужно от клиента	снять возражения
События	нетворкинг, партнёры, выступления, backstage	показать среду и масштаб

- Папки названы простыми словами, а не загадочными эмодзи.
- В каждой папке первые 3 сторис дают суть без долгого просмотра.
- В папке услуг есть кнопка/призыв написать или оставить заявку.
- Отзывы не спрятаны в середине хаотичного архива.
- Есть папка, которая показывает вас живым человеком.

## 4. Контент перед продажей

Перед продажей в профиле должно быть видно три типа контента: доверие, экспертность, оффер.

Тип	Идея поста или Reels	Что человек должен понять
Доверие	моя история: почему я этим занимаюсь	вы реальный человек с опытом
Экспертность	3 ошибки, которые мешают заявкам	вы видите проблему и знаете решение
Оффер	что входит в аудит/гайд/событие	у вас можно купить понятный продукт
Социальное доказательство	отзыв, кейс, фото с события	с вами уже работают и получают результат
Диалог	вопрос в сторис: что сейчас мешает профилю продавать?	с вами легко начать контакт

**Если в последних 9 публикациях нет оффера, аудитории приходится угадывать, можно ли у вас что-то купить. Угадайте, что она делает? Ничего.**

## 5. СТА: что написать в сторис и постах

СТА - это не давление. Это забота о человеке, который уже заинтересовался, но не знает следующий шаг.

- Напишите мне слово ПРОФИЛЬ - пришлю чек-лист.
- Хотите понять, что мешает заявкам? Напишите АУДИТ.
- Если идёте на нетворкинг, сохраните этот список и проверьте профиль сегодня.
- Нужен быстрый взгляд со стороны? Забронируйте Instasovet.
- Если хотите начать мягко - возьмите PDF за 19 евро и внедрите сегодня вечером.
- Пишите в Telegram, если хотите понять, какой продукт вам подойдёт.

Мои 5 СТА на эту неделю

## 6. Мини-воронка на сайте и в Instagram

Чтобы сайт начал приносить деньги, путь должен быть простым: бесплатное - маленькая покупка - персональный разбор - большая работа.

Шаг	Продукт	Задача
1	Бесплатный чек-лист	собрать внимание и показать проблему
2	PDF 19-29 евро	дать быстрый результат без созвона
3	Аудит 79 евро	показать персональные ошибки и возможности
4	Событие / клуб / группа	дать среду, связи и повторный контакт
5	1:1 продюсирование	работать системно и дорого

**На сайте это уже можно собрать: магазин, кабинет, Stripe, email и Telegram-бот. Теперь важно, чтобы каждая кнопка вела к следующему действию.**

## 7. Подготовка профиля перед нетворкингом

Если человек познакомился с вами на событии, он почти всегда проверит профиль. Подготовьте его до мероприятия.

- В био есть город/контекст, чтобы человеку было легко вспомнить вас после события.
- В актуальных есть папка «События» или «Networking».
- Последняя сторис показывает, что вы на мероприятии или готовитесь к нему.
- Есть пост/сторис: чем вы полезны людям, которых встретите.
- Есть простой СТА: «после знакомства напишите мне слово ...».
- Вы подготовили 2-3 фразы самопрезентации без длинной биографии.
- Вы знаете, кому хотите быть полезны на событии.

Моя фраза для знакомства

## 8. План внедрения на 60 минут

Сделайте не идеально, а достаточно хорошо, чтобы человек мог купить или написать.

Время	Действие	Результат
10 минут	Удалить/скрыть лишнее в био и ссылке	профиль меньше шумит
15 минут	Переписать имя и 3 строки шапки	понятно кто вы и чем полезны
15 минут	Обновить 3 актуальных: обо мне, услуги, отзывы	есть мини-витрина
10 минут	Добавить 3 сторис с СТА	человек знает следующий шаг
10 минут	Закрепить пост/сторис с оффером	можно купить или оставить заявку

**Не ждите идеального дизайна. Деньги чаще появляются от ясности, а не от идеального визуала.**

## 9. Финальная оценка профиля

Оцените каждый блок от 0 до 3. 0 - нет, 1 - слабо, 2 - нормально, 3 - хорошо видно.

Блок	0-3	Что улучшить первым
Имя и ключевые слова		
Био: кому и чем полезна		
Понятный оффер		
Актуальные сторис-витрина		
Отзывы и доказательства		
Контент последних 9 публикаций		
СТА и путь к заявке		
Ссылка и контакт		
Нетворкинг-готовность		
Общее ощущение доверия		

**24-30 баллов - запускайте продажи. 16-23 - сделайте гайд «Insta-профиль за вечер». До 15 - лучше взять аудит, чтобы не тратить силы на хаотичное продвижение.**

## 10. Следующий шаг

После чек-листа выберите действие по состоянию профиля.

Если сейчас...	Выберите
нужно быстро привести профиль в порядок	PDF «Insta-профиль за вечер»
скоро событие или INSTA-NETWORKING	«Нетворкинг-кит»
много вопросов по своему профилю	Аудит Instagram
нужна система продаж через блог	Мини-курс «Продающий блог за 7 дней»
хочется вести бренд серьёзно	продюсирование / группа / 1:1

**Магазин и кабинет: [viktoriiaketrar.de/shop.html](http://viktoriiaketrar.de/shop.html)**

Сохраните PDF и вернитесь к нему перед каждым запуском, событием или рекламой.