

ШКОЛА КОНТЕНТА


МАЙЯ БОГДАНОВА

ШКОЛА КОНТЕНТА

+ как писать тексты, которые продают



**В ЭПОХУ ИСКУССТВЕННОГО
ИНТЕЛЛЕКТА**

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва

УДК 659.3
ББК 65.4
Б73

Богданова, Майя Игоревна.

Б73 Школа контента в эпоху искусственного интеллекта : как писать тексты, которые продают / Майя Богданова. — Москва : Эксмо, 2025. — 304 с. — (TEXT UP. Копирайтинг нового уровня).

ISBN 978-5-04-206056-4

Эта книга — о том, как вести социальные сети с пользой: и для дела, и для себя. О том, как создавать контент, который вызывает доверие, помогает продвигать и продавать — без надрыва и без погони за лайками.

Майя Богданова, автор книги «Новый нейрокопирайтинг» и курсов по копирайтингу, адаптировала свой самый востребованный бестселлер «Школа контента» к новым условиям — к миру, в котором нейросети стали частью повседневной работы. Эта книга поможет выстроить продвижение, начать вести соцсети в удовольствие и сделать GPT не угрозой, а партнёром.

Вы узнаете, как:

- писать посты по любви, а не по понедельникам;
- придумывать сценарии для сторис, которые удерживают внимание;
- создавать вирусные, мотивационные, эмоциональные и информационные тексты;
- редактировать свои тексты так, чтобы их дочитывали до конца;
- выстраивать продвижение, которое работает и не приводит к выгоранию;
- использовать нейросети как инструмент, усиливающий, а не заменяющий вас.

**УДК 659.3
ББК 65.4**

ISBN 978-5-04-206056-4

© Богданова М., текст, 2025
© Фото. Тульчинская Е, 2023
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	11
ЧАСТЬ 1. Как разрешить себе писать?	
Введение в раздел.	19
ГЛАВА 1. КАК ПОНЯТЬ, ДЛЯ КОГО ВЫ ПИШЕТЕ	21
Признайте, что «целевая аудитория — все» не работает	23
Опишите своих читателей подробно. Очень подробно!	24
Разделите вашу аудиторию на несколько категорий	25
Задайте вопросы. Разговаривайте	25
Четыре вопроса, которые всегда срабатывают	26
Создайте себе «карманного» Витю или Марию Петровну	26
Задание.	28
ГЛАВА 2. КАК РАЗРЕШИТЬ СЕБЕ ПИСАТЬ	29
Услышьте себя	30
Сформулируйте то, что услышали	31
Опубликуйте	32
Задание.	38
Психологическая техника «Безопасное место»	38

ГЛАВА 3. КАК НАЙТИ СТРАТЕГИЮ ВДОХНОВЕНИЯ	40
Задание.	45
ГЛАВА 4. КАК СПРАВЛЯТЬСЯ С КРИЗИСАМИ И КРИТИКОЙ: ПУТЬ ЧЕРЕЗ ТЕКСТ	46
Задание.	50
Саммари первой части.	51

**ЧАСТЬ 2. Как вести социальные сети
со смыслом и с профитом?**

ГЛАВА 1. КАК ВЫБРАТЬ ПЛОЩАДКУ: VK ИЛИ TELEGRAM	55
Задание.	60
ГЛАВА 2. КАК НАЙТИ ПЕРВЫХ ЧИТАТЕЛЕЙ И ЧТО С НИМИ ПОТОМ ДЕЛАТЬ	61
I этап. У меня нет читателей!	65
II этап. До 1000 читателей.	66
III этап. Это всё мне? А за что?	67
Задание.	69
ГЛАВА 3. КАК ПОМОЧЬ БЛОГУ СТАТЬ ЗАМЕТНЫМ.	70
Броское название блога или канала	71
Поддержка друзей.	74
Использование групп.	76
Эффект сериала	78
Возможность высказаться.	80
Задание.	81
ГЛАВА 4. КАК РЕАГИРОВАТЬ НА ХЕЙТ.	82
Как реагировать на хейт	83
Кто эти люди и зачем они приходят.	84
Что делать, если хейт затягивает	85
Почему хейт может быть полезен.	85
Главное — не замолкать.	86
Задание.	87

ГЛАВА 5. КАК СОЗДАВАТЬ КОНТЕНТ С ПАРТНЕРАМИ	88
Как появиться на чужой площадке	90
Задание	92
Задание со звездочкой	92
ГЛАВА 6. ПЛАН БЕЗ ПЛАНА: КАК ПИСАТЬ ПО ЛЮБВИ, А НЕ ПО ПОНЕДЕЛЬНИКАМ.....	93
Задание	97
Саммари второй части	98
ЧАСТЬ 3. Как упростить работу с текстом?	
ГЛАВА 1. КАК ВЫБИРАТЬ ИНТЕРЕСНЫЕ ТЕМЫ	101
1. Слушайте вопросы	102
2. Интересуйтесь сами	103
3. Замечайте поводы	103
4. Не бойтесь запретных тем	104
5. Делайте майндмэпы, а не списки	104
Задание	105
ГЛАВА 2. КАК СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ ЧИТАТЕЛЮ БЫЛО ИНТЕРЕСНО.....	106
Задание	110
ГЛАВА 3. КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ СОБСТВЕННЫЙ КОНТЕНТ ДЛЯ СОЗДАНИЯ НОВОГО	111
1. Используйте один и тот же текст несколько раз	112
Как оживить старый текст	113
2. Превращайте видео и аудио в текст — и используйте повторно	113
3. Адаптируйте тексты под разные площадки	114
4. Подключайте партнеров и читателей	115
Задание	117
ГЛАВА 4. КАК ДЕЛЕГИРОВАТЬ ЗАДАЧИ ИСКУССТВЕННОМУ ИНТЕЛЛЕКТУ.....	118
Чем хорош ИИ	119

Где ИИ подводит.	120
Как подружиться с ИИ.	120
1. Представьтесь.	120
2. Дайте контекст.	121
3. Дайте обратную связь.	122
4. Используйте усилители запроса.	122
Совет от ИИ.	123
Задание.	124
Саммари третьей части.	125
ЧАСТЬ 4. Как писать тексты под разные задачи бизнеса?	
ГЛАВА 1. ЧТО УМЕЕТ ТЕКСТ.	129
Если ваша цель — деньги.	130
Если ваша цель — слава.	131
Если ваша цель — общение.	132
Задание.	134
ГЛАВА 2. ЗАЧЕМ НУЖЕН ПЛАН.	135
Задание.	139
ГЛАВА 3. ОТ ЦЕЛИ К ИНСТРУМЕНТАМ.	140
Этап 1. Поставьте цель.	143
Этап 2. Спуститесь на уровень задачи.	143
Этап 3. Подберите инструменты.	144
Задание.	146
ГЛАВА 4. СЦЕНАРИИ ДЛЯ РИЛС И СТОРИС.	147
Примеры сценариев для сторис.	151
1. Настоящий день.	151
2. Сторис с вопросом.	151
Задание.	153
ГЛАВА 5. РЕПУТАЦИЯ И РЕПУТАЦИОННЫЕ ТЕКСТЫ.	154
Форматы репутационных текстов.	156
1. Клиентская история.	156

2. Методическая рекомендация	157
3. Рецензия	158
4. Профессиональная дискуссия	159
5. История о собственном достижении.	160
Задание.	162
ГЛАВА 6. ВИРУСНЫЕ ТЕКСТЫ.	163
5 форматов вирусных текстов: что работает и почему	166
1. Списки.	166
2. Кейсы с трансформацией.	167
3. Методичка с «магическим эффектом».	167
4. Дискуссионный пост	168
5. Ньюсджекинг	169
Задание.	171
ГЛАВА 7. ПРОДАЮЩИЕ ТЕКСТЫ	172
1. Продажа в три шага	174
2. Объяснение ценности	174
3. История как инструмент продаж	175
4. Давим на эмоции.	179
5. Классика жанра — AIDA	181
6. Старый добрый PMPHS	182
7. Продажи для логиков.	183
Задание.	186
ГЛАВА 8. МОТИВАЦИОННЫЕ ТЕКСТЫ	187
Мотивация через выгоду	189
Мотивация через ценности.	190
Мотивация через благодарность	191
Задание.	194
ГЛАВА 9. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕКСТЫ.	195
Задание.	201
ГЛАВА 10. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕКСТЫ	202

Текст «О себе»: не биография, а место встречи.	204
Текст об услуге: все ясно-понятно, а не загадочно.	207
Задание.	210
ГЛАВА 11. ИНТЕРВЬЮ	211
Зачем брать интервью?	212
С кем говорить?	213
Задание.	218
Саммари четвертой части	219
ЧАСТЬ 5. Как сделать так, чтобы ваши тексты дочитывали?	
ГЛАВА 1. КАК ДЕРЖАТЬ ВНИМАНИЕ ЧИТАТЕЛЯ	223
1. Текст про меня	224
2. Текст не как у всех	225
3. Текст читается легко.	226
Задание.	228
ГЛАВА 2. КАК РАССКАЗЫВАТЬ ИСТОРИИ	229
Задание.	235
ГЛАВА 3. КАК РАЗВЛЕКАТЬ И ОБУЧАТЬ ОДНОВРЕМЕННО: ИНФОТЕЙНМЕНТ	236
Задание.	240
ГЛАВА 4. КАК УБЕЖДАТЬ, КОГДА ВАМ НЕ ВОЗРАЖАЮТ	241
Проявляйте гибкость в линейке продуктов.	242
Адаптируйте форматы.	242
Вызовите доверие	245
Продемонстрируйте выгоды.	245
Работайте с ценой.	246
Задание.	248
ГЛАВА 5. КАК НАЙТИ ВЕКТОР ТЕКСТА	249
Что такое вектор текста?.	250
Как применять «Вы-вектор» в текстах?.	251

Технический и смысловый уровень «Вы-вектора»	252
Технический и смысловый уровень «Я-вектора»	252
Задание	257
ГЛАВА 6. ИНФОСТИЛЬ: ЭМОЦИИ В ТЕКСТЕ — ДА ИЛИ НЕТ	258
Показывайте	260
Выбирайте средства	261
Не называйте эмоции	263
Не переборщите	264
Задание	266
ГЛАВА 7. КАК ПЕРЕСТАТЬ УМНИЧАТЬ В ТЕКСТЕ	267
Кому нужен сложный текст?	268
Кому стоит упростить?	268
Поймите, с кем и о чем говорить	269
Избегайте советов, которых никто не просил	269
Избегайте умных слов и профессиональных терминов	270
Не ждите, что читатель продолжит мысль за вас	270
Объясняйте все, что можно, и иллюстрируйте примерами	271
Задание	272
ГЛАВА 8. КАК ОБОЙТИСЬ БЕЗ МАНИПУЛЯЦИЙ И ЛЖИ В ТЕКСТЕ	273
Задание	278
ГЛАВА 9. КАК ИЗБЕЖАТЬ ЗАНУДСТВА И ФОРМАЛИЗМА	279
1. Упрощайте формулировки	283
2. Убирайте термины	283
3. Дробите предложения	284
4. Полюбите глаголы	284
Задание	286
ГЛАВА 10. КАК САМОСТОЯТЕЛЬНО РЕДАКТИРОВАТЬ ТЕКСТ	287
Задание	291
Чек-лист: 7 шагов к эффективному тексту	291

Саммари пятой части	293
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	294
ТЕХНИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ. ЧТО ЧИТАТЬ, ЧТОБЫ НАУЧИТЬСЯ ПИСАТЬ	296
СПИСОК ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛОВ	298

ВВЕДЕНИЕ

Контент — всё, что вы рассказываете о себе в публичном поле. Всё, что о вас знают поисковики, а благодаря им другие люди. И сегодня уже смешно делать вид, будто это «что-то факультативное». Контент — давно не милое хобби вроде «ну ладно, напишу постик для друзей».

Контент — это инструмент, рабочая система. Она двигает карьеру, строит бизнес, открывает нужные двери. Хотите клиентов? Хотите, чтобы вас заметили в компании? Хотите уйти в свободное плавание или, наоборот, укрепиться на месте? Все эти задачи решает видимость и слышимость. И да, чаще всего в соцсетях, потому что именно там сейчас внимание. Контент стал реальным социальным лифтом: он помогает не только делиться идеями, но и банально зарабатывать.

При этом всё выглядит просто обидно: люди пишут, снимают, выкладывают — и получают в ответ тишину. Микроскопические охваты, слабый отклик, ощущение «я старался,

а оно не работает». Причина не в том, что нет таланта или не та тема, а в том, что система не собрана. Нет ритма, который можно выдерживать месяцами. Нет тональности, которая отражает именно вас и вашу узнаваемость. Нет понимания задач, ради которых стоит тратить время и деньги.

Стоит эти элементы сложить, и пазл начинает работать. Контент из хаотичного набора постов превращается в инструмент, приносящий клиентов, деньги и уверенность. Стратегия здесь важнее вдохновения. Правильный ритм публикаций, найденный тон, выстроенная подача — благодаря всему этому люди начинают слушать. А вы перестаёте писать «в стол».

Знаю это по собственному опыту. Больше двадцати лет я живу в контенте — сначала как журналист, потом как блогер, автор текстов для бизнеса и консультант по стратегиям. Я застала ЖЖ и первые баннеры, прошла эпоху форумов и ныне запрещенных соцсетей. Теперь разбираюсь с ИИ и переводом аудитории в новые мессенджеры. За это время я помогала сотням клиентов выстраивать стратегию. У них появлялись свои клиенты, новые профессии, деньги и уверенность. У меня самой через блог нашлись бизнес-партнёр, квартира в стране мечты. И отношения, начавшиеся с чтения моих текстов — поверьте, это работает лучше любого Тиндера!

У клиентов — свои истории. Ко мне пришла женщина на грани развода, уверенная, что ни семьи, ни дела у неё не будет. Начала вести соцсети без стыда и страха. Вместе с заказами вернулись отношения в семье, но уже на новых основаниях. Дизайнер писал «для души», потом перестроил

подачу и к нему выстроилась очередь клиентов на три месяца вперёд. Консультант с сильной экспертностью, но нулевым откликом, нашёл тон, и именно его тексты стали приносить ему «правильных» клиентов.

Эта книга устроена как школа. Но без звонков и двоек. Здесь собрана система знаний и технологий, которые можно применить к вашему делу. От «как настроить себя», ведь главный инструмент — это вы, до «как собрать процессы вокруг контента». Здесь приёмы для вирусных и продающих постов, подсказки для интервью и партнёрств, подходы к выбору площадок и форматов.

И ещё одна важная часть современного контекста — искусственный интеллект. Сегодня он трансформирует нашу работу с текстами так же, как когда-то компьютер заменил печатную машинку, а та вытеснила гусиное перо. Смыслы остаются за вами, но скорость и возможности растут. Игнорировать этот инструмент сегодня — всё равно что в девяностых сказать: «не буду учиться работать с компьютером, мне и так норм».

«Школа контента» впервые вышла в 2019 году. С тех пор многое изменилось — площадки, тренды, инструменты. Но главное осталось прежним: людям нужны живые тексты и ясные голоса. Переиздание собрало в себе и проверенные временем методы, и новые практики, которые помогают ориентироваться в мире ИИ и алгоритмов. В книге вас ждут реальный кейсы, приёмы и технологии. Это система и одновременно приглашение: узнать, как звучит ваш голос, когда он настроен. Но говорить за вас я не смогу. И слава богу.