

Кейс №1

Ниша - Beauty студия

Соц сети: TG-@beauty_work_studio

Что хорошо: много услуг

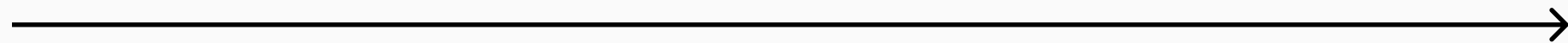
Что плохо: нет понятной структуры входа и плохой тгк

Что могу предложить: AI production premium

Итог: полное понимание клиента при переходе в тгк

Задача

До



После

- в Telegram 1 подписчик;
- 17+ направлений в одном общем описании;
- много отдельных телефонов и контактов в постах;
- нет понятного маршрута: “я новый клиент → что выбрать → куда нажать → как записаться”;
- контент есть, но он больше похож на доску объявлений разных мастеров.

- 4–5 понятных категорий
- Один готовый понятный маршрут до записи
- Закреп / вход для нового клиента; готовый пост “с чего начать”
- контент по рубрикам
- единый призыв к записи

Процесс

Сначала я анализирую проект глазами нового клиента: захожу в профиль, Telegram или на сайт так, будто хочу записаться на услугу. На этом этапе важно понять, насколько быстро человек может разобраться, какие услуги есть, почему студии или мастеру можно доверять и куда нужно нажать, чтобы записаться.

Далее я разбираю, как поданы услуги. Если они собраны в один большой список и клиенту сложно быстро найти нужное направление, я разделяю их на понятные категории. Это помогает сделать структуру проще и удобнее: человек быстрее понимает, какие услуги ему подходят и куда двигаться дальше.

После этого я работаю с первым входом в проект: описанием профиля, первым экраном сайта или закреплённым сообщением в Telegram. В этом блоке должно быть понятно, кто вы, какие услуги оказываете, чем вы полезны, где посмотреть работы, отзывы и как записаться. Главная задача — чтобы новый клиент не терялся и сразу понимал следующий шаг.

Процесс

Затем я проверяю путь до записи. Часто клиент видит услугу, но не понимает, куда писать, какую ссылку открыть или что именно отправить для записи. Поэтому я упрощаю маршрут: профиль → услуга → доверие → запись. Чем меньше лишних шагов, тем выше шанс, что человек дойдёт до обращения.

Отдельно я усиливаю доверие. В beauty-нише клиенту важно видеть результаты, отзывы, мастеров, примеры работ, ответы на частые вопросы и понятное объяснение процедур. Это помогает снять сомнения и сделать решение о записи более спокойным и уверенным.

После этого я собираю контент-логику. Контент должен быть не просто набором постов, а частью пути клиента. Я предлагаю рубрики, темы постов, идеи Reels, материалы для доверия и контент, который помогает человеку лучше понять услугу и перейти к записи.

В конце вся информация собирается в понятную структуру: услуги разложены по категориям, первый вход в проект становится яснее, доверие усилено, путь до записи упрощён, а контент начинает работать не хаотично, а как часть системы.

Результат

После доработки проект получает более понятную digital-структуру. Новый клиент быстрее понимает, какие услуги предлагает студия или мастер, чем проект отличается от других и почему ему можно доверять.

Услуги становятся не хаотичным списком, а понятными категориями.

Человеку проще выбрать нужную процедуру, разобраться в формате работы и перейти к записи.

Первый вход в проект усиливается: описание, закреп или первый экран сразу объясняют, кто вы, что предлагаете и как записаться. Это помогает не терять клиентов на этапе первого знакомства.

Путь до записи становится проще: человек видит услугу, понимает ценность, получает доверие и быстро находит, куда нажать или что написать.

Контент тоже становится системнее. Появляются рубрики, темы постов, идеи Reels и материалы, которые не просто заполняют профиль, а помогают вести клиента к обращению.

В итоге соцсети, сайт, Telegram и путь до записи работают не отдельно, а как единая система, которая делает beauty-проект понятнее, сильнее и удобнее для клиента.