



40 ФОРМАТОВ

для контента, который ведет дальше

Не список волшебных крючков, а 40 конструкций для контента, который умеет
объяснять, доказывать и продолжать разговор.

НЕ РЕЦЕПТЫ. А КОНСТРУКЦИИ ДЛЯ ВНИМАНИЯ, ДОВЕРИЯ И ДИАЛОГА.



А. Продукт без рекламного тумана

01 Одна дорогая проблема

Назовите ситуацию, за которую клиент уже платит временем, риском или упущенной возможностью; покажите, какую её часть меняет продукт.

02 До продукта / после решения

Сопоставьте два конкретных рабочих сценария: как задача устроена сейчас и как выглядит после внедрения.

03 Разбор одного механизма

Возьмите одну функцию и объясните причинную цепочку между действием пользователя и результатом.

04 Цена без оправданий

Покажите, из каких решений, ресурсов и ответственности складывается стоимость – без вымышленного «дешёвого рынка».

05 Кому продукт не подходит

Назовите условия, в которых клиенту лучше не покупать: это усиливает доверие точного совпадения.

06 Один выбор внутри продукта

Разберите один интерфейсный, сервисный или технологический выбор и то, чем команда пожертвовала ради него.

07 Продукт в реальном контексте

Покажите решение внутри настоящего рабочего дня: ограничения, соседние инструменты и момент пользы.

В. Экспертиза основателя и команды

08 Непопулярное профессиональное «нет»

Назовите распространённую практику, от которой вы отказываетесь, и объясните критерий на понятном примере.

09 Решение за 60 секунд

Дайте специалисту ограниченный кейс с тремя вводными и снимите вопросы, которые он задаёт до предложения действия.

10 Красный флаг из практики

Покажите ранний признак будущей проблемы и один способ проверить его до старта работ.

11 Что изменило наше мнение

Сравните прежний и текущий подход команды; назовите наблюдение, из-за которого произошёл поворот.

12 Термин человеческим языком

Объясните отраслевое понятие через знакомую ситуацию, затем верните зрителя к точному значению.

13 Разбор чужого решения без травли

Возьмите публичную кампанию, отделите факт от вкуса и покажите, какое решение отвечало её задаче.

14 Вопрос подрядчику

Дайте один диагностический вопрос, сильный и слабый тип ответа - и риск, который он вскрывает.

С. Производство и доказательство работы

15 Из брифа в кадр

Покажите исходную формулировку и последовательность решений, которая превратила её в сцену, заголовок или механику.

16 Три отброшенные идеи

Коротко покажите варианты, от которых отказались, и критерий, благодаря которому финальный ход стал точнее.

17 Один кадр - пять решений

Разберите свет, композицию, действие, звук и титр; свяжите каждый выбор с задачей зрителя.

18 До монтажа / после монтажа

Сопоставьте сырой фрагмент и финальную версию: темп, смысловый акцент и первый вопрос аудитории.

19 Рабочий стол проекта

Проведите зрителя через доску, таймлайн или карту форматов, скрыв конфиденциальное, но сохранив логику.

20 Ограничение как режиссёрский ход

Покажите, как нехватка времени, локации или реквизита стала выразительным решением, а не оправданием.

21 Preflight перед публикацией

Пройдите короткий чек: читается ли первый кадр, ясна ли мысль, работает ли звук без субтитров, понятен ли следующий шаг.

D. Возражения, сравнения и выбор

22 Почему не сделать внутри команды?

Разложите, что разумно оставить in-house и где внешний партнёр полезен специализацией, темпом или независимым взглядом.

23 Два похожих решения

Сравните варианты по контексту, ограничениям и цене ошибки - вместо универсального «лучше/хуже».

24 Возражение на экране

Покажите дословный вопрос клиента, ответьте одним тезисом и подкрепите процессом, демонстрацией или источником.

25 Скрытая стоимость бездействия

Опишите наблюдаемый процесс, который продолжится без решения; не подменяйте его пугающим финансовым прогнозом.

26 Миф / условие / решение

Возьмите популярное упрощение, назовите случаи, когда оно верно, и дайте критерий выбора для остальных.

27 Что входит, а что нет

Визуально разделите границы работы, зависимости от клиента и дополнительные опции - это снижает неопределённость.

28 Почему результат нельзя гарантировать

Назовите переменные вне контроля и покажите, за какие решения, проверки и качество исполнения вы отвечаете.

E. Сцены, люди и культурная заметность

29 Один рабочий ритуал

Снимите повторяемое действие команды, которое раскрывает стандарт качества лучше постановочной экскурсии.

30 Предмет с историей

Через один инструмент, прототип, архивный файл или деталь объясните решение, ценность или поворот.

31 Разговор двух функций

Столкните позиции, например продукта и продаж, режиссёра и стратега; завершите общим критерием.

32 Наблюдение из среды клиента

Зафиксируйте точную деталь поведения аудитории и покажите, какое решение из неё следует.

33 Комментарий становится сценарием

Возьмите содержательный вопрос аудитории, поставьте его первым кадром и ответьте новым самостоятельным материалом.

34 Микродокументальный эпизод

Проследите маленький процесс от начала до конца, оставив реальные действия, паузы и последствия выбора.

F. Серии, дистрибуция и повторный вход

35 Одна тема, три уровня глубины

Выпустите короткий тезис, прикладной разбор и подробный материал - каждый работает отдельно и ведёт дальше.

36 Сериал с открытым вопросом

Разделите сложную тему на эпизоды: каждый закрывает один вопрос и оставляет точное напряжение для продолжения.

37 Ответ через неделю

Вернитесь к мысли с реакциями аудитории, уточните позицию и покажите, что изменилось после обсуждения.

38 Монтаж по ролям аудитории

Соберите версии одного материала для основателя, пользователя и специалиста; меняйте доказательство и язык.

39 Тихий репаблеш с новой причиной

Верните сильный материал через новый контекст, свежий комментарий или актуальный вопрос - не механической копией.

40 Карта продолжений

Завершите ролик тремя ветками - примером, возражением и процессом - и отдайте аудитории выбор следующего разбора.

Ни один формат не гарантирует охват, обращения или продажи. Выбирайте конструкцию под аудиторию, контекст и следующий шаг.