

БОНУС К ПРОБНИКУ · КАРБОН

ВТОРОЙ КАДР

Что мы увидели в вашем сервисе

Один сценарий — это первый кадр. Вот ещё три, которые мы уже видим в вашем брифе, и почему наша система сильна именно в авто.

REELS · SHORTS · VK КЛИПЫ

ТРИ КАДРА, КОТОРЫЕ МЫ УЖЕ ВИДИМ

1. «Сделали — и снова сломалось?»

Ролик про вашу гарантию и про то, почему вы отдаёте старые детали. Здесь страх не «разведут», а «починят так, что через месяц опять». Показываем, как вы фиксируете, что меняли, и почему к вам можно вернуться с тем же узлом без вопросов. Снимает второй по силе барьер автовладельца.

Не входит в Пробник — входит в ЗНАК и выше.

2. «Три болячки вашей машины, которые мы знаем наизусть»

Ролик под вашу специализацию: конкретная популярная модель (Kia, Hyundai или китаец) и три типичные поломки, которые вы видите каждую неделю. Это позиционирование «мы знаем именно вашу машину» — самый сильный заход 2026 года, когда парк меняется и людям нужен тот, кто разбирается в их марке.

Не входит в Пробник — входит в ЗНАК и выше.

3. «Купил с рук — а под капотом сюрприз»

Ролик про диагностику перед покупкой б/у — ваш продукт за 2 500 ₽. Реальная история: человек чуть не купил машину вслепую, вы проверили — и показали, что скрывал продавец. Дешёвый вход, который потом приводит на ремонт. Идеальная тема для притока новых заявок.

Не входит в Пробник — входит в ЗНАК и выше.

ПОЧЕМУ НАША СИСТЕМА СИЛЬНА В ВАШЕЙ НИШЕ

За каждым нашим роликом — школа, а не нейросеть: 342 принципа из 21 книги по киномонтажу, драматургии и психологии влияния, 89+ современных исследований, 10 драматургических каркасов и 14 типов ролика. Под вашу категорию — авто — у нас отдельный комплект: какие типы роликов реально приводят на запись (а не просто собирают лайки от автоэнтузиастов), как показать процесс так, чтобы он оправдывал цену, какая сезонная логика (у вас это апрель-май и октябрь-ноябрь под смену резины) и какие приёмы выжжены и больше не работают.

Спрос в вашей нише подтверждён: «реклама автосервиса» — около 1 500 запросов в месяц, и почти все сервисы снимают одинаково: подъёмник, ключ, масло. Ваш незанятый угол — честность как материальное доказательство (пакет деталей, цена заранее). Туда и целимся.

ВАШ СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Все три кадра выше входят в **ЗНАК** (10 000 ₽, 10 сценариев) — плюс ещё семь под ваш сервис: сатисфакция полировки и работы, шокое «до» после запущенного обслуживания, реакция клиента на выезде, закулисье утра в боксе. Это уже не один ролик, а связанная серия «честный сервис», которая неделя за неделей работает на узнаваемость в Нижнем.

Когда вернётесь — бот узнает вас и перенесёт ответы: повторный бриф займёт около 8 вопросов вместо 30.

«Первый кадр у вас в руках. Второй — на этих страницах. Третий смысл рождается, когда они встанут рядом.»

Записаться на ЗНАК — в боте или на reelsiq.ru

ReelsIQ · Метод Третьего Смысла