

БОНУС ПРОБНИКА · «БЛИК»

ВТОРОЙ КАДР

*Что мы увидели в вашем бизнесе, но не
уместили в один сценарий*

Тизер матча-бара уже у вас. Этот документ — о том, что мы увидели в вашем брифе и ещё не сняли.

REELS · SHORTS · VK КЛИПЫ

ЧТО МЫ УВИДЕЛИ В ВАШЕМ БРИФЕ

Вы вернулись с новым поводом — открываете матча-бар. И снова принесли то, чего у соседей нет: не «ещё одна позиция в меню», а целая история про команду, которая три недели не может договориться об оттенке. Это и стало вашим вторым роликом-тизером. Но матча-бар — это не один ролик, это запуск, а у запуска есть своя драматургия: до открытия, день открытия, первые гости. Один тизер закрывает только первую главу.

И снова сработала ваша негромкая самоирония — «спорим про зелёный» смешит, но не задевает ни гостя, ни цену. Это ваш фирменный тон, и он держится через оба заказа.

Между тем, что происходит в «Блике» перед открытием матча-бара, и тем, что видит лента, — большой зазор. Закрываем его кадрами — по одному на каждую главу запуска.

ТРИ КАДРА, КОТОРЫЕ МЫ УЖЕ ВИДИМ

Эти три сценария мы **не делали** — Пробник вмещает один. Они продолжают историю запуска матча и не повторяют ни ваш первый ролик про зерно, ни этот тизер.

Кадр 1. «День открытия. Первая чашка — не нам»

Кульминация запуска: матча-бар наконец открыт, и первую правильную чашку команда отдаёт не себе, а первому гостю, который зашёл «на новенькое». Камера на его лице в момент первого глотка — то самое «невкусная трава?» разбивается о настоящую реакцию. Это ролик-доказательство после ролика-интриги: вы три недели спорили — вот результат, и вот лицо человека, который это оценил.

Не входит в Пробник — входит в ЗНАК и выше.

Кадр 2. «Кофе или матча? Команда "Блика" поделилась на два лагеря»

Лёгкое противостояние внутри команды: одни — за классический фильтр, другие — за новую матчу. Два героя, две стойки, два «наш напиток лучше» — а зритель встаёт на чью-то сторону и пишет об этом в комментариях. Это переносит вашу самоиронию на новый уровень и заодно знакомит аудиторию сразу с обеими стойками.

Не входит в Пробник — входит в ЗНАК и выше.

Кадр 3. «Неделя матча: что мы поняли за семь дней»

Мини-дневник первой недели работы матча-бара: что разобрали к обеду, какой заказ удивил, что пришлось переделать. Зритель возвращается за продолжением день за днём — а вы получаете семь связанных роликов из одного события. Это уже не отдельный ролик, а заявка на серию.

Не входит в Пробник — это заявка на Reels-сериал.

ПОЧЕМУ НАША СИСТЕМА СИЛЬНА В ВАШЕЙ НИШЕ

Эти три идеи — не вспышка вдохновения. Они собраны системой.

342 рабочих принципа из 21 книги — классическая теория киномонтажа, психология влияния и теория комедии · **89+ современных исследований 2024–2026** · **10 драматургических каркасов** · **14 типов ролика**

Под вашу категорию — кофейни и HoReCa — у нас отдельный готовый комплект: приоритетные типы ролика, якорные темы, сезонная логика и список запретных приёмов, которые в вашей нише убивают доверие. И мы помним ваши предыдущие ролики — поэтому новые не повторяют ни один из них.

Каждое решение в ваших сценариях прослеживается до принципа, каждый принцип — до источника. Поэтому мы не предлагаем «снимите матч под трендовый звук» — мы проектируем ролики, после которых пишут в директ.

ВАШ СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Все три кадра выше входят в **ЗНАК — 10 сценариев за 10 000 ₽, 7 дней**. Это ровно тот объём, который превратит запуск матча-бара из двух отдельных роликов в связную кампанию: до открытия, день открытия, первая неделя — и ещё семь сценариев под «Блик». К пакету идут банк из 20 зацепок, контент-план и бонус-гайд по бесплатному продвижению.

А если дневник первой недели из третьего кадра отзывается сильнее всего — посмотрите **Reels-сериал**: 7 связанных эпизодов, где зритель возвращается за продолжением.

Заказать — в том же боте. Он уже знает вас и перенесёт ответы: **повторный бриф займёт около 8 вопросов вместо 30** (вы это только что видели сами).

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

ReelsIQ · Метод Третьего Смысла