

Температура между строк.

Книга 2

Клименко Андрей

18+

Андрей Клименко

Температура между строк. Книга 2

«Автор»

2026

Клименко А. А.

Температура между строк. Книга 2 / А. А. Клименко — «Автор»,
2026

Она думала, что научилась выбирать осознанно. Но привязанность не спрашивает разрешения — она прорастает в паузах. Ему сорок. Он по-прежнему спокоен, внимателен и не спешит заполнять тишину. Он не удерживает и не обещает, но его отсутствие начинает ощущаться острее, чем присутствие других. Во второй книге серии напряжение становится глубже: зависимость перестаёт быть сладкой и превращается в осознанный выбор. Где проходит граница между привязанностью и внутренней пустотой? Что сильнее — страх потерять контроль или желание быть ближе, чем дыхание? «Температура между строк. Книга 2» — это роман о взрослении чувств, о честности перед собой и о том, как опасно позволить кому-то стать внутренним ориентиром. Возрастное ограничение: 18+

© Клименко А. А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение	6
1. Позиционирование за 15 минут	7
2. Шапка профиля, которая продаёт	8
3. Контент-матрица: чтобы не «высасывать из пальца»	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Андрей Клименко
Температура между строк. Книга 2
Температура между строк. Книга 2

Клименко Андрей

Введение

Продвижение в соцсетях – это не магия и не «везение алгоритмов». Это система: понятный образ, регулярный контент, воронка в личные сообщения и доверие, которое вы выстраиваете шаг за шагом. Важно сразу принять реальность: подписчики сами по себе не кормят. Кормит путь «увидел → понял → поверил → сделал шаг → купил». Ниже – практический план, который работает даже без бюджета, но требует дисциплины.

1. Позиционирование за 15 минут

Ответьте на три вопроса и запишите формулировки в заметки:

- 1) Кому вы помогаете? (одна аудитория, не «всем»).
- 2) С какой проблемой? (одна главная боль).
- 3) Каким результатом? (конкретный, измеримый).

Пример формулы: «Помогаю [кому] получить [результат] через [метод] без [страх/барьер]». Эта фраза – основа шапки профиля и тем контента. Если вы не можете сформулировать это ясно, контент будет расплываться, а продажи – падать.

2. Шапка профиля, которая продаёт

Шапка – ваш мини-лендинг. Проверьте, чтобы было:

- Кто вы и чем полезны (без абстрактных «эксперт/коуч/креатор»).
- Социальное доказательство: цифра/факт/кейс («120 съёмов за год», «5 лет опыта», «работаю по договору»).
- Оффер: что можно купить/заказать (консультация, услуга, продукт).
- Призыв к действию: «Напишите “СТАРТ” в директ» или «Запись по кнопке/ссылке».

Ссылка должна вести либо на запись, либо на каталог, либо на один понятный шаг. Если у человека есть выбор из десяти ссылок – он не выберет ничего.

3. Контент-матрица: чтобы не «высасывать из пальца»

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.