



АНДРЕЙ КЛИМЕНКО
ТЕМПЕРАТУРА МЕЖДУ СТРОК
— Книга 3 —

СЛИШКОМ
БЛИЗКО,
СЛИШКОМ ДОЛГО

18+



Андрей Клименко

Температура между строк. Книга 3

«Автор»

2026

Клименко А. А.

Температура между строк. Книга 3 / А. А. Клименко — «Автор»,
2026

Стабильность пугает сильнее страсти. В третьей книге серии героиня сталкивается с тем, чего боялась больше всего: не с потерей, а с возможностью остаться. Их отношения больше не держатся на паузах и напряжении — они становятся устойчивыми. И именно это заставляет её сомневаться. Он по-прежнему спокоен и честен. Не удерживает, не требует, не давит. Но рядом с ним исчезает привычная драма — и вместе с ней исчезают оправдания для бегства. Когда появляется ревность без повода, раздражение без причины и страх близости без громких слов, становится ясно: настоящая зависимость — это не привязанность к человеку, а страх быть выбранной по-настоящему. «Температура между строк. Книга 3» — роман о взрослении чувств, о честности без страховки и о том, что сильнее страсти — это решение остаться. Возрастное ограничение: 18+

© Клименко А. А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение	6
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Андрей Клименко
Температура между строк. Книга 3.
Температура между строк

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 – практичный 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.