

«Онлайн-школа на WordPress»

# **ЧЕК-ЛИСТ К МАСТЕР-КЛАССУ #8**

Реклама

# СОДЕРЖАНИЕ

1. Реклама в Vkontakte
  1. Форматы рекламы в Vkontakte
  2. Подготовка к рекламе в Vkontakte
  3. Рекламный пост в Vkontakte
  4. Настройка рекламы в Вконтакте
  5. Важные моменты продвижения группы
2. Реклама на Youtube
  1. Форматы рекламы на Youtube
  2. Таргетинги рекламы на Youtube
  3. Подготовка к рекламе в Vkontakte
  4. Рекламный пост в Vkontakte
  5. Настройка рекламы в Вконтакте

# РЕКЛАМА В VKОНТАКТЕ

# ФОРМАТЫ РЕКЛАМЫ В VKОНТАКТЕ

1. Таргетированная реклама - отображается слева
2. Реклама в группах/пабликах (написать администратору, договориться о рекламном посте в группе). подходит для широких рекламных каналов, нужно тестировать, проверять, требуется опыт
3. Упрощенная реклама. **Таргетированная реклама через пост.** Работает лучше других рекламных каналов

# ПОДГОТОВКА К РЕКЛАМЕ В VKONTAKTE

1. Открыть группу/паблик в vkontakte
2. Создать лендинг на подписку (приглашение на вебинар)
3. Настроить форму подписки с письмом подтверждения и подключить ее к лендингу
4. По-желанию создать серию писем (до вебинара)
5. Найти и составить список групп и пабликов конкурентов
6. Создать пост-рекламу в Вконтакте

# РЕКЛАМНЫЙ ПОСТ В VKОНТАКТЕ

1. Написать и опубликовать рекламный пост в своей паблике или группе
  1. Заголовок (1 строка) - что предлагаете
  2. Описание/слоган (1-2 строки)
  3. Призыв с ссылкой на лендинг, обещание, что человек получит (3-4 строки)
  4. Фото  
Личный бренд: ваше фото + текст-оффер (не более 20% от размера картинки)  
Бренд компании: лого или изображение продукта + текст-оффер (не более 20% от размера картинки)
  5. 2-3 смайлика

# НАСТРОЙКА РЕКЛАМЫ В VKONTAKTE

1. Справа вверху в посте нажать на кнопку «Продвигать»
2. Внизу нажать на ссылку «Расширенные настройки»
3. Выбрать «Универсальная запись»
4. Выбрать тематику
5. Указать возрастную маркировку
6. Указать Географию (страну, город - если необходимо), Демографию (пол, возраст)
7. Интересы, указать сообщества конкурентов (заранее подготовить)
8. Настройки и сохранения аудитории (создать новую - Название, выбрать События)
9. Стоимость показов - рекомендация V Kontakte (можно уменьшить на 30%)
10. Рекламные площадки - все
11. Ограничение показов (2 на человека)
12. Рекламная компания «Создать новую», Прописать название
13. Создать объявление
14. Указать лимит объявления
15. Запустить рекламу

# ВАЖНЫЕ МОМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ГРУППЫ:

1. Дайте группе интригующее название
2. Продажи продукта напрямую зависят от того, кто рекомендует продукт. Ваша аудитория должна Вас знать и любить.
3. Ваши курсы и продукты необходимо постоянно улучшать.
4. Не делайте искусственной накрутки подписчиков группы.
5. Для быстрого роста рекламы используйте платную рекламу
6. Делайте тестовую платную рекламу в других 10-15 группах в контакте по схожей тематике (старайтесь платить за рекламу напрямую владельцам этих групп) для выявления 3-5 наиболее результативных с хорошим трафиком и с недорогой стоимостью рекламы.
7. Активно (даже провокационно) участвуйте в обсуждениях в группах схожей с вашей тематикой, чтобы люди заинтересовались вами и перешли на вашу страницу в контакте с призывом присоединиться в группу.
8. Активно (даже провокационно) участвуйте в обсуждениях в форумах схожей с вашей тематикой.
9. Публикуйтесь на других блогах по вашей тематике по договоренности с их авторами.
10. Конкурсы устраивайте когда есть в вашей группе минимум 1000 подписчиков. При этом нужно правильно выбрать приз - деньги или что-то ценное материальное. Например 500 рублей за победу, или выслать свою книгу если есть с автографом, или сделать майки с вашим логотипом. Призов желательно должно быть как минимум три, но если приз один, то первое и единственное место должно быть легко достижимое с точки зрения участников.



# ВАЖНЫЕ МОМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ГРУППЫ:

1. Главное не количество подписчиков в группе, а их активность в обсуждениях. Участвуйте в дискуссиях группы, оставляйте комментарии под своим постом, просите участников группы высказывать свое мнение относительно поста и тут же продолжите обсуждение их мнения.
2. Чтобы продать что-то в своей группе прямо в посте пишите, что купите у меня то-то и то-то. Делайте особо выгодное предложение (скидки, два по цене одного, ограничение по количеству или времени)
3. Отвечайте на вопросы покупателей и закройте возражения в переписке с покупателем
4. Пишите комментарии к постам в группах в контакте по схожей тематике
5. Заходите на личные страницы пользователей в контакте кто состоит в группах в контакте по схожей тематике и пишите на их стене под их постами комментарии или просто лайкайте. Чем меньше друзей на странице, тем выше вероятность, что Ваш комментарий или лайк заметят и перейдут к Вам на страницу.
6. Пишите свои авторские посты в своей группе
7. Если целевую аудиторию трудно выявить то сначала даем рекламу на показы, чтобы протестировать рекламные объявления и выявить наиболее результативные
8. В контакте 70 миллионов пользователей. Наибольшая аудитория это 25-34 года - примерно 20 миллионов. с 35-44 - 15 миллионов и 45 до 64 лет - примерно также 15 миллионов людей (женщин больше). Примерно 18 миллионов в месяц посетителей. в Фейсбук -3 миллиона. Обе эти сети одновременно посещают 19 миллионов человек в месяц.
9. Настаивайте рекламу не по 24/7, а в определенные дни и часы, которые максимально удобны для просмотра рекламы вашей целевой аудиторией.
10. Точнее настраивайте аудиторию
11. Точнее настраивайте геолокацию наиболее подходящую для вашего бизнеса
12. Используйте GetUNIQ для пополнения рекламного кабинета ВК и MyTarget <https://getuniq.me/ru/?ref=qaux3yk4>, это позволить Вам сэкономить 10% бюджета.

# РЕКЛАМА НА YOUTUBE

# ФОРМАТЫ РЕКЛАМЫ НА YOUTUBE

1. **In-Stream** (рекламный ролик от 30 сек до 3х минут, оптимально 45 секунд, появляется вначале или в середине видео, через 5 секунд можно пропустить)
2. **Video Discovery** (для продвижения своих видео, или канала, показывается в результатах поиска пометкой Реклама)
3. **Bumper Ads** - 6-секундный непромотываемый ролик, без возможности пропустить, появляется вначале или в середине видео

# ТАРГЕРИНГИ РЕКЛАМЫ НА YOUTUBE

1. Ключевые слова (требуется опыт)
2. **Каналы Youtube** (там, где есть ваша ц/а)
3. Аудиторные таргетинги (Намерения, Интересы, События из жизни). Только если видите от Youtube рекламы отдачу, можно потестировать. Нужно хорошо знать свою аудиторию

# ПОДГОТОВКА К РЕКЛАМЕ В YOUTUBE

1. Открыть группу/паблик в vkontakte
2. Создать лендинг на подписку (приглашение на вебинар)
3. Настроить форму подписки с письмом подтверждения и подключить ее к лендингу
4. По-желанию создать серию писем (до вебинара)
5. Найти и составить список каналов Youtube конкурентов и тех каналов, где есть ваша ц/а
6. Создать рекламный ролик от 30 сек до 3- минут
7. Опубликовать ролик на своем канале

# НАСТРОЙКА РЕКЛАМЫ В YOUTUBE

1. Перейти в Творческую студию на Youtube - Видео
2. Справа от рекламного видео нажать на выпадающий список и перейти в раздел «Включить показ рекламы»
3. Нажать на кнопку «Начать»
4. Нажать на ссылку «Расширенные настройки»

# НАСТРОЙКА РЕКЛАМЫ В YOUTUBE

1. Прописать **Название кампании**
2. Стратегия назначения ставок (максимальная цена за просмотр)
3. Бюджет и даты
  1. Выбрать «**Для всей кампании**» и поставить цену
  2. Указать окончание кампании
4. Сети: убрать результаты поиска и партнерские видеоресурсы
5. Языки - русский
6. Местоположение (указать страну)
7. Типы ресурса (стандартные)
8. Исключенный контент (поставить галочки)
9. Исключенные типы ярлыки (поставить везде галочки, оставить только **DL-G: для любой аудитории**)
10. Дополнительные настройки
  1. ограничение частоты показов
  2. Расписание показов
11. Прописать название группы объявлений
12. Выбрать демографию
13. Места размещения, прописать ссылки на каналы (заранее подготовить)
14. Указать ставку 1 рубль
15. Создание видеообъявления
  1. выбрать In-Stream
  2. Указать конечный адрес (лендинг)
  3. Активировать опцию Призыв к действию, прописать текст на кнопке и заголовок
  4. Прописать название объявления
16. Нажать на кнопку «**Создать кампанию**»