

**ПРИВЛЕЧЕНИЕ
ЦА**

В результате этого урока вы узнаете:

как привлечь потенциальных
покупателей в аккаунт, не имея
больших бюджетов на рекламу

почему розыгрыши, гивебеки и
бесплатные гайды несут скорее
вред, чем пользу

Чем вредных
конкурсы, подарки и
гивы?

Многие из нас
пользовались ЭТИМ
методом привлечения
аудитории.

В результате мы
получаем отписки и
падения охватов.

Стоит понимать, что гивы и розыгрыши только убивают наш аккаунт за наши же деньги и отказаться от этого способа продвижения.

**ОСНОВНЫЕ
ПРИЧИНЫ**

Важно привлечь в
аккаунт вашу целевую
аудиторию.

А в гивах и розыгрышах
принимают участие все,
кто хочет получить
подарок.

Соответственно, когда
розыгрыш
заканчивается, эти
люди отписываются от
вашей страницы.

**А это напрямую
влияет на охваты
наших соц сетей.**

Соответственно, когда
розыгрыш
заканчивается, эти
люди отписываются от
вашей страницы.

В гивах и розыгрышах
принимает участие в
основном не
платежеспособная
аудитория, которая в 90%
даже если и останется у
вас на странице, вряд ли
что-то купить и будет
обучаться.

**Единственный вариант
розыгрышей на странице:**

**это розыгрыши ваших
онлайн-продуктов или
онлайн-уроков в подарок
среди ваших же
подписчиков.**

Подобная активность может
расшевелить аудиторию.

Но есть и не очень
хорошая сторона таких
розыгрышей - люди не
ценят бесплатное.

**В 80% времени
такие подарки
пылятся на
виртуальных полках
и люди до них не
доходят.**

Единственный
надёжный и
проверенный способ
привлечь *ВАШУ*
ПЛАТЕЖЕСПОСОБНУЮ
АУДИТОРИЮ - это
таргетированная
реклама.

*Но что делать, если нет
бюджета на
таргетолога?*

*Рассмотрим
бесплатный методы
привлечения вашей
целевой аудитории.*

Есть такая фраза:
«вам не хватает не
денег, вам не хватает
людей»

Составлять его можно в гугл
таблицах или в гугл
календаре.

Всегда найдется
знакомый вашего
знакомомого, которому
может понадобиться
ваша услуга или онлайн
продукт.

МЕТОД 1

Найти минимум людей,
которые являются
экспертами в вашей теме.

Написать им с просьбой
прорекламирровать вашу
страницу - в сториз или
постах.

Вы можете найти музыкантов и написать им сообщение с просьбой прорекламировать вашу страницу.

Взамен вы можете
подарить им свой
мастеркласс или урок.

МЕТОД 2

Отзывы учеников в их аккаунтах.

Можно написать сообщение ученику с просьбой снять отзыв про обучение у вас, рассказать свои впечатления.

И попросить ученика
разместить отзыв у него
на странице с отметкой
вашего аккаунта.

МЕТОД 3

Рекомендации
ваших друзей и
знакомых.

Наверняка, у вас есть друзья и знакомые из вашей сферы деятельности.

Вы можете попросить их написать о вас пост и сделать сториз с отметкой вашего аккаунта.

И попросить ученика
разместить отзыв у него
на странице с отметкой
вашего аккаунта.

МЕТОД 4

прямые эфиры

Вы можете найти коллег
из смежной сферы.

Например, вы
преподаватель музыки
и можете найти
преподавателя
фортепиано.

Вы можете найти коллег
из смежной сферы.

Например, вы
преподаватель музыки
и можете найти
преподавателя
фортепиано.

МЕТОД 5

Взаимопиар.

Например, вы
преподаватель вокала.
Вы можете найти блог
коллеги преподавателя
рисования и
прорекламировать друг
друга.

**Также не стоит
забывать про
хештеги.**

Не смотря на то, что
многие говорят, что
хештеги не работают,
это не так.

Есть сервисы подбора
хэштегов, вы можете
найти их в гугл.

**Можно ставить
скрытые хештеги.**

Как это сделать, я
распишу в
презентации к уроку.

Как ставить скрытые хештеги?

Шаг 1.

Под своим постом сами напишите себе комментарий.

Шаг 2.

В ответ на свой же
комментарий поставьте
хештеги.

Шаг 3.

Удалите свой
комментарий.

Хештеги также
удаляться, но будут
работать.

Обязательно ставьте геолокации разных городов в постах. Таким образом вас увидит большее кол-во людей.