

# Секреты Успешных Блогов

## Занятие 11



# Реклама

# О чем поговорим сегодня

- **Реклама в Интернет и ее эффективность**
- **Как давать рекламу**
- **Гугл, Яндекс и баннеры**
- **Реклама в социальных сетях**
- **Реклама в рассылках и на досках объявлений**
- **Делегирование**

## Зачем давать рекламу

- Поговорить – это хорошо, но!
- Мы продвигаем свои товары и услуги
- **Реклама** – это двигатель торговли
- Это быстро!!! **СРАЗУ**
- Особенно если вы хотите что-то быстро продать или собрать народ на вебинар онлайн или даже в реале
- Это так же возможность просто заявить о себе, даже ничего не продавая – раскрутка бренда



## Эффективность рекламы

- *хост* — это уникальный пользователь (уникальный IP-адрес компьютера)
- *хит* - просмотренные страницы (делающий хиты).
- Еще для оценки эффективности рекламы используются относительные показатели CTR, CTV, CTI.
- **CTR (Click-Through Rate) — основной показатель эффективности интернет-рекламы** (синоним — кликабельность, отклик):  
 **$CTR = (N_{\text{кликов}} / N_{\text{показов}}) * 100\%$**
- CTR измеряется в процентах, и является важным показателем эффективности работы рекламного сообщения. CTR колеблется от 0,1 % до 3 %. (может возрасти до 10 % и выше)
- **CTV (Click-To-Buy) — показатель эффективности интернет-рекламы, называемый коэффициентом конверсии**
- **$CTV = (N_{\text{покупателей}} / N_{\text{посетителей}}) * 100\%$**
- **CTI (Click-To-Interest) — показатель эффективности интернет-рекламы, измеряемый как отношение**
- **$CTI = (N_{\text{заинтересованных}} / N_{\text{посетителей}}) * 100\%$**
- Заинтересованный - посетитель сайта, который пролистал несколько страниц, либо вернулся снова, либо добавил адрес сайта в избранное

## Как давать рекламу

- Опять 25 - возвращаемся к копирайтингу
- Мы должны зацепить клиента своим заголовком
- И здесь вы уже должны блистать – из экономии
- Работать, возможно, будет любое объявление, но сколько вы будете платить?
- Сколько человек купят, перейдя на сайт (конверсия!)?
- В любом случае - получаете трафик
- В любом случае - получаете статистику
- И вспомните - у вас есть (или должны быть) Свап-файлы, т.е. Ударные файлы.
- Добавьте туда разделы про рекламу
- Поищите там - может у вас уже есть практически готовые рекламные объявления
- Добавляйте рекламные объявления, которые вас зацепили, даже если это вообще не из вашей области деятельности
-

## Как давать рекламу

- **АИДА** - внимание, интерес, желание, действие
- Слова-магниты: бесплатно, власть, быстро, легко
- Повелительные глаголы
- Ограниченность предложений (по количеству - 10 копий, 20 мест, 30 подписчиков)
- По времени – до какого-то числа, всего 2 дня...
- Призывы действовать - действуйте **прямо сейчас**
- Фишка: недавно вычитала, что вКонтакте принято обращаться на вы – принято в прописанных правилах. Поэтому не тыкайте в вашей рекламе.
- Иногда это можно, если вы перед этим напишите фразу типа "можно, я перейду на ты" - это больше касается продающих простыней



# Как давать рекламу

- **Первое - ЗАГОЛОВОК**
- Что вы даете?
- Сразу УТП (уникальное торговое предложение) - буквально в одном слове!
- Мы платим за каждый клик, поэтому очень-очень конкретно определяем, какую именно боль нашего клиента мы решаем своим предложением. Нам не нужны просто любопытные или авось купят.
- **Рекламный текст**
- Выгода!
- Удобство!
- Пишите просто и понятно!
- Очень понятно – никаких разночтений!
- Никаких спецтерминов, если вы именно этим не апеллируете к своей ЦА

## Ключевые слова

- **Ключевое слово в заголовке**
- **Ключевое слово в рекламном сообщении**
- Лучше в начале
- Вы можете его склонять
- **Уточняйте** ключ - ограничивайте ключом именно вашу ЦА
- + Киев, +в Киеве
- Значительно экономит деньги!
- Ставьте минус-слова
- Не понять этот русский язык - живот болит - запор, замок висит - запор
- *Диски - позвоночника, СД, жесткий диск, автомобильный диск*
- *Коучинг - бизнес, или - отношений – лайф, или командный, или спорт*
- Иногда добавляют опечатки (специально)
- Ну, не все грамотные или просто клавиша-ляп, авось найдет и гугл исправит - "может, вы имели ввиду"
- Иногда принимают к показу, но тоже борются за чистоту языка
- Если люди спрашивают, то есть смысл добавлять, пусть не в объявление, но в список слов, по которым объявление будет показано



# Таргетинг - это именно для нашей ЦА!

- **Место**
  - Нет смысла Москве показывать то, Что продают в Киеве
- **Время**
  - В пятницу вечером никто не хочет улучшать свою продуктивность и эффективность - народ отдыхает
  - Утром люди более склонны решать проблемы и заниматься делами
  - Вечером можно найти в сети людей, которые ищут решение проблем в отношениях. Но днем, когда начальник над душой, отношения просто портят настроение, но не до них как-то
- **Пол**
  - Нет смысла мужикам рекламировать прокладки
  - Я люблю рыбалку, но снасти покупать не стану
- **Возраст**
  - Подросткам плевать на смысл жизни
  - Людям постарше выпендрож, драйв и тусовки не очень нужны
  - Статус - это успешность бизнеса
  - Здоровье - жить хочется подольше
  - Семья, дети - это ценности
- **Род деятельности** или ниша – это больше важно для рекламы в группах в соцсетях

## Реклама

- **Тестируйте!**
- Цель - определить, что лучше работает - т.е. какая конверсия
- Приблизительно на 100 переходов
- Одинаковый рекламный текст - разные заголовки
- Разный рекламный текст - одинаковые заголовки
- Одно и то же объявление в разное время или для разных аудиторий.
- это работает больше в соцсетях, в рекламе по группам.
- **Не стремитесь на первое место!!!**
- Рассказывали на семинаре Бегуна для рекламодателей
- Работает 2-3 место так же хорошо, а стоит намного дешевле
- Мой опыт набирать в фейсбуке лайки - ставила минимум - не 47, а 7 центов. Правда, оказалось что в форумке (<http://marjari.com.ua/info/forumok/>) это еще дешевле
- Вам нужны «гарантированные показы» – остальное – ваш талант копирайтера. (CTR выше – реклама дешевле)
- **За что вы платите?**
- За клики!!!
- За показы - смысла нет, клик - это уже какой-то результат, хотя бы трафик. Показы – это для соцсетей

## Реклама

- Гугл <https://adwords.google.com>
- Нужен аккаунт Гугл (или предложит зарегистрироваться)
- Очень часто разные сервисы при оплате услуг дают купон на рекламу в Гугл. Им можно воспользоваться, если вы действительно всерьез собираетесь давать рекламу.
- Минимум 50 грн. Привязывается к банковской карточке – идентификация такая.
- Гугл не принимает одностраничники. Сайты с одной-тремя страницами, т.е. просто продажа и никакой информации.
- Вначале презумпция невиновности, а затем банит аккаунт навсегда
- Предлагает расширить ключевые слова – смотрите, насколько они соответствуют тому, что вы продаете
- Чтоб анализировать работу своей рекламы - используйте гугл-аналитик, он цепляется к Гугл-Адвордсу



## Реклама

- **Яндекс <http://direct.yandex.ru/>**
- Аккаунт яндекса – удобно платить Яндекс-деньгами.
- Минимум 10 баксов!
- Здесь есть мнение, что нет смысла размещать рекламу в каталогах.
- Давая рекламу, ориентируйтесь больше на гарантированные показы.
- Удобный подбор ключевых слов
- Не забывайте про минус-слова
- Настраивайте самостоятельно!
- И у вас всегда будет возможность изменить что-то в рекламе, если не работает или работает не так, как вы хотели
- Есть Яндекс - метрика, отслеживайте, дошел ли человек до цели (Купил, Подписался) или просто зашел на ваш сайт, а вы заплатили за клик.



# Реклама баннерная

- **Баннерные сети**
- Если еще нет картинка – баннера, то нужно сделать!
- Сделайте несколько разных – с разными надписями, картинками и разного размера
- Надписи - лозунг! Призыв к действию, Супер-заголовок)
- Очень хорошо работает анимация! Привлекает внимание, человек сразу реагирует.
- Ставьте на картинку и ссылку на сайт!
- В любой рекламной сети можно добавлять и баннер
- В соцсетях без баннера реклама вообще не работает – все смотрят вначале на картинку, а потом, если зацепило, читают буковки.
- В баннерных сетях платят за показы. Или просто может быть обмен баннерами.
- Баннеры часто размещают на собственных сайтах для рекламы партнерских программ. (Эти баннеры обычно делает автор или владелец продукта, сервиса либо услуги)



## Реклама в соцсетях

- **Фейсбук**
- Находитесь на странице - обратите внимание как будет выглядеть...
- Можно просто продвигать страницу ФБ - лайки!
- Или продвигать свое мероприятие (это может быть и рассылка)
- Можно давать рекламу на сторонний ресурс – т.е. на вашу продающую страничку на сайте
- Деньги снимает с карточки раз в неделю – и вам нужно будет привязать банковскую карту к своему аккаунту
- Я давала рекламу - у меня получался лайк страницы около 7 центов. ФБ предлагает от 47 центов.
- Всегда и везде смотрите, можно ли поставить ставку ниже



# Реклама в соцсетях

- **вКонтакте**
- Тоже можно давать рекламу
- Особенность - очень мощный таргетинг
- Лучший способ - создать тематическую группу
- Раскручивая группу
- В группе - ссылка на подписную страницу или на продажу - много есть на товар
- Договариваетесь с админами других групп на размещение рекламного поста.
- Удобно (пророй и дешевле) рекламироваться через сервис <http://sociate.ru/info/marjari>
- Там же есть отложенные публикации - чтоб не висеть в соцсети постоянно
- Еще про вконтакте - паблик, т.е. страница - это то, что видно поисковику (SEO)
- Идеально - использовать и группу, и паблик

## Реклама в рассылках

- Находите подходящие по тематике рассылки (воспользуйтесь каталогом в сервисе рассылок)
- Подписываетесь на интересующую вас рассылку – читаете или просматриваете содержимое рассылки в архиве. Нужно познакомиться с человеком.
- Пишите письма с просьбой прорекламировать (Сколько стоит?)
- Пишите 2-3 раза
- Если не подписываться - отзыв будет намного ниже
- Это как холодные звонки.
- До действительно крутых владельцев почтовых рассылок и больших хороших баз вы не достучитесь, не подписавшись и не покупая их продукты.
- Количество подписчиков - чем больше, тем лучше. Но еще и смотрите, насколько часто выходят письма, когда было последнее, регулярно ли.
- База может быть мертвой.
- Еще стратегия: выбрать несколько малочисленных 500 - 5000 подписчиков
- Если молодая рассылка - то и 300-400 - нормально, подпишитесь. Пусть будет... вдруг она будет быстро развиваться



# Доски объявлений

- **Доски объявлений**
- Если у вас бесплатная услуга
- Если у вас бизнес для бизнеса B2B
- На досках есть платные услуги – это может работать
- Найдите 10-15 досок и разместите вручную!
- Часто там можно размещать довольно длинные тексты. И это больше возможности подробно описать свою услугу.
- Бывают возможности комментировать, задавать вопросы, обращаться с предложением.
- Вы можете просто посмотреть идеи для своих объявлений и использовать это в контекстной рекламе.
- Никогда не ведитесь на «личный сайт» на какой-то доске – просто будете раскручивать эту доску.



# Делегирование

- **Стоит ли делегировать?**
- Потратьте немного времени, чтоб разобраться в этой кухне самостоятельно
- Сам посредник может скликивать.
- Придраться будет невозможно! Как правило, нельзя менять рекламу «на ходу». А в своем аккаунте – хоть каждый день переделывайте объявления.
- Вам идет трафик, но нет продаж
- Можно пользоваться сервисами – вероятность быть обманутым намного ниже
- Смотрите внимательно на условия или пользуйтесь услугами солидных сервисов
- Например, <http://go.ips.ru/pr/p.php?138843>



## Делегирование

- Рекламу в социальных сетях - можно делегировать и не возиться.
- Для вас придумают объявление, подберут группы и разместят объявление за ваши деньги.
- Лучше, если рекламу в соцсетях дает тот же человек, кто ведет ваши группы
- Знающих людей можно найти на <http://assistor.ru/> или поспрашивать по знакомым.
- Вы можете просто поискать в социальных сетях такую услугу (администратор Фейсбук или вКонтакте) и найти себе помощника
- Размещение на досках - только если это ручное размещение...
- Я не доверяю! Часто это просто программы. Программы никакого эффекта не дают. И если уж размещать – то нужно контролировать отклики на объявления.
- Часто на досках объявлений бывает платная услуга размещения контекстной рекламы – этим есть смысл пользоваться, т.к. банить будут не вас и этих людей совершенно другие отношения с сервисами контекстной рекламы, нежели у простых пользователей. (<http://www.board.com.ua>)

## Домашнее Задание

- **Работать в Троицах!!!**
- **Написать 2 статьи**
- Продумать, что рекламировать (рассылку, услугу, продукт)
- Записать в ударный файл 20 рекламных объявлений – просто очень ярких, и 10 по своей теме
- Делиться в соцсетях своими статьями
- **Статьи – это наше всё!**
  
- **Писать вопросы в скайп-чат группы или в ФБ!**
- *Опубликовать, похвастаться в ФБ, похвалить и поздравить себя*

**Все-все-все делать с удовольствием!**

**НАСЛАЖДАЙТЕСЬ!**

# Спасибо За Внимание



С любовью, Вебмастер и Коуч Ирина Першина

<http://marjari.com.ua>

Я на ФейсБуке <http://www.facebook.com/kicaca>

Группа вКонтакте [http://vk.com/sekrety\\_ushpeshnyx\\_blogov](http://vk.com/sekrety_ushpeshnyx_blogov)

Я в Твиттере <https://twitter.com/IPershyna>